

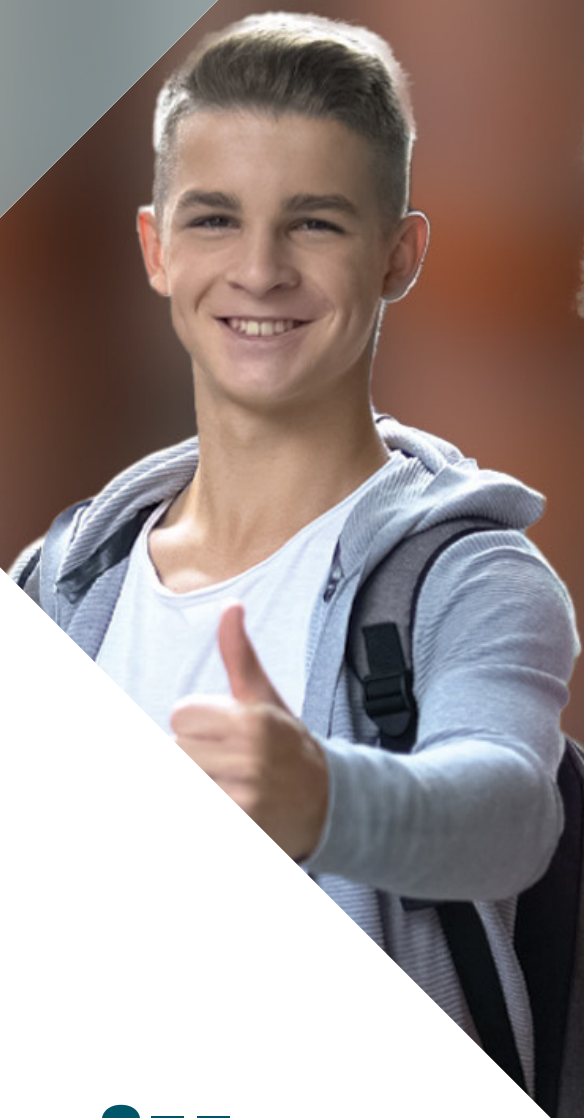


JA
Québec

Membre de
JA Canada

Programme Entreprise Étudiante

Préparation au marché du travail
Littératie financière
Entrepreneuriat



Guide du conseiller

Phases 1 à 2

Table des matières

Qu'est-ce que le programme Entreprise étudiante ? 2

PHASE 1 - INSPIRER. 4 - 11

1 - Caractéristiques et avantages du programme 4

2 - Calendrier, activités 4

3 - Réflexion concernant le produit ou le service 6

4 - Étude de marché et de faisabilité 11

5 - Responsabilité sociale d'entreprise (RSE) 11

PHASE 2 - UNIR. 12- 18

1 - Présentations d'idées de produits ou services 12

2 - Déclaration universelle des entreprises JA Québec 13

3 - Seuil de rentabilité 13

4 - Financement 14

6 - Rôles de leadership et élections 15

7 - Finaliser le démarrage 17

8 - Autres travaux d'équipe et individuels 17

Dans le but d'alléger le texte, le mot conseiller est utilisé pour représenter les conseillers-bénévoles et les enseignants.

Qu'est-ce que le programme Entreprise Étudiante ?

Le programme **Entreprise Étudiante**, offert par JA Québec (anciennement Jeunes Entreprises du Québec), permet aux élèves de vivre l'expérience concrète de l'entrepreneuriat en créant leur propre entreprise, et ce, sans risque financier. Encadrés par des bénévoles issus du milieu professionnel ou par des enseignants, les participants développent des compétences transférables essentielles de manière significative et engageante.

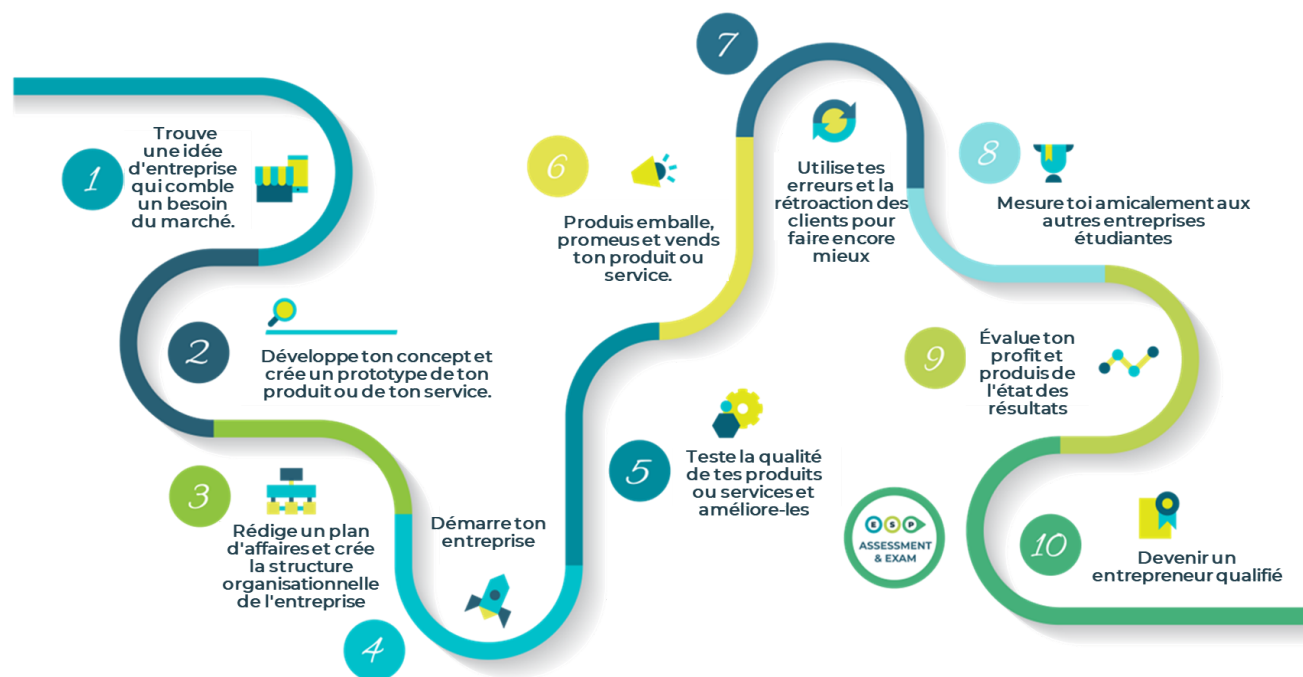
Ce programme peut être mis en œuvre en contexte parascolaire ou intégré directement en classe.

Objectifs du programme

- Former les futurs entrepreneurs et dirigeants en leur donnant les outils nécessaires.
- Leur permettre de développer des compétences comme le leadership, la collaboration et la résolution de problèmes.
- Les sensibiliser aux réalités entrepreneuriales, incluant les risques et les bénéfices.
- Renforcer le lien entre les jeunes et le monde des affaires grâce à une approche pratique.

Déroulement du programme

- Étude de marché et faisabilité
- Production de biens ou services
- Gestion financière (revenus, dépenses)
- Stratégies de communications et ventes
- Réunions de conseil d'administration
- Liquidation de l'entreprise en fin de projet.



Bénéfices pour les étudiants

- Nouvelles amitiés et travail d'équipe.
- Découverte de carrières et développement de compétences clés.
- Accès à un réseau (JA Québec, JA Canada, JA Worldwide).
- Défis stimulants et concrets

PHASE 1 : INSPIRER Semaines 1 et 2

Aperçu

Les premières semaines permettent l'introduction du programme et de différentes notions. Cette étape permet aux participants d'apprendre à se connaître et d'établir leurs attentes face au programme. Ainsi, le conseiller devra :

- apprendre à connaître les membres de son groupe;
- expliquer aux jeunes les différentes étapes du programme;
- introduire les concepts de remue-méninges, d'étude de marché et de faisabilité;
- discuter de la responsabilité sociale des entreprises.

Notions couvertes

- 1 - Caractéristiques et avantages du programme
- 2 - Calendrier, activités et concours du programme
- 3 - Réflexion concernant le produit ou le service
- 4 - Étude de marché et de faisabilité
- 5 - Responsabilité sociale d'entreprise (RSE)

1. Caractéristiques et avantages du programme

- Événements exclusifs
- Occasions de réseautage
- Bourses et prix remis lors du Gala de la relève entrepreneuriale. Opportunités de concourir au niveau canadien, voire international.
- Outil de **présentation du programme** (annexe 1.1) : donne un aperçu du programme et des occasions offertes aux élèves.

2. Calendrier, événements, concours et ateliers

Calendrier

Prenez le temps de lire attentivement le **Calendrier Entreprise étudiante** (annexe 1.2). Vous y trouverez l'échéancier du programme. Plusieurs dates importantes sont à retenir (dépôt des concours, événements).

Zoom sur les Événements

Formation au HEC

Journée de formation pour les jeunes élus à des postes de direction (présidence et vice-présidence). Se déroule à l'université HEC (Hautes Études Commerciales) de Montréal, un samedi en novembre.

Marché des fêtes de JA Québec

Occasion de vendre à un réseau élargi par nos bénévoles et partenaires. Concours du meilleur kiosque lors de cette vente. Un soir de semaine en décembre.

Cet événement est également une opportunité de réseautage pour nos conseillers et enseignants.

NASJAQ

Simulation boursière lors de laquelle des équipes de 3 jeunes font fructifier un portefeuille de 2 000 \$. L'événement se déroule un soir de semaine durant l'hiver dans le quartier financier de Montréal.

COJEQ

Le CONgrès de la Jeunesse Entrepreneuriale du Québec est une compétition en équipe qui rassemble une centaine de jeunes de partout au Québec. Durant une fin de semaine, les jeunes créent et présentent en équipe un plan d'affaires devant un jury bénévole d'experts. Au programme : ateliers, conférences, activités d'équipe, réseautage.

Gala de la relève entrepreneuriale

Gala réunissant étudiants, partenaires, enseignants et bénévoles. C'est l'événement qui marque la fin de l'année et célèbre les élèves et les entreprises qui se sont distingués au cours de l'année.

Bourses décernées aux meilleurs dirigeants et entreprises dans les différentes catégories de concours, dont le titre très convoité d'Entreprise de l'année.

Foires commerciales

JA Québec organise des foires commerciales régionales pour offrir des occasions de ventes aux jeunes entrepreneurs. Renseignez-vous auprès de la coordonnatrice pour connaître les foires disponibles.

Concours

Chaque année étant différente, vous trouverez plus d'information concernant les concours dans les documents de **Description des concours**.

Pour les enseignants - Ateliers que nous vous conseillons d'inclure

Soyez entrepreneurs (début du programme - 1 ou 2 périodes selon la formule choisie)

Au choix : Atelier sur le discours de vente **ou** le plan d'affaires. En bref :

- Qu'est-ce que l'entrepreneuriat ?
- Définir un marché cible, comprendre l'avantage concurrentiel et le discours de vente
- ou Définir le plan d'affaires

Propriété intellectuelle (début du programme - 30/45 min en ligne)

En partenariat avec l'OPIC - Office de la propriété intellectuelle du Canada

Un monde choix (de préférence en janvier ou février - 1 période)

En bref :

- Venue en classe d'un entrepreneur pour discuter de la réalité de l'entreprise
- Possibilité d'organiser des conférences avec plusieurs bénévoles du monde des affaires

Économie pour le succès

NB : Un atelier réseautage est organisé durant la formation au HEC

- Comment établir un objectif
- Les stratégies pour réussir
- Développer sa marque personnelle

Clés de la réussite (fin du programme, bilan personnel pour les élèves - 1 période)

- Comprendre ce qu'est la réussite
- L'importance de développer ses compétences transférables
- L'art de bien communiquer

Autres ateliers que nous vous conseillons durant le reste de l'année

Bien plus que de l'argent (1 à 3 périodes)

- Auto-évaluation de son profil financier
- Adopter de saines habitudes financières
- L'importance du budget
- Les méthodes d'épargne et d'investissement

Finances personnelles (1 à 3 périodes)

- Savoir bien gérer son argent
- Comprendre le fonctionnement de l'intérêt
- Définir ses objectifs de placement
- Prendre de bonnes décisions en matière de crédit

3. Réflexion concernant le produit ou le service

Activités avec les élèves

Aviser l'équipe que le choix du produit sera l'une des décisions les plus importantes qu'elle devra prendre. Chaque personne aura la responsabilité d'en faire la promotion et de le vendre : il faut donc que chaque membre de l'équipe soit en accord avec le choix du produit ou service.

Quelques idées de produits et services d'Entreprises Étudiantes :

- **Produits** : bougies à thème, pochettes réutilisables, savons artisanaux, tasses personnalisées, sacs à lunch, bijoux, stylos.
- **Services** : service à domicile, tutorat organisation d'événements, service d'emballage, création de contenu Web.
- **Technologie** : application pour suivre son autobus scolaire, objets connectés simples, objets recyclés et transformés.

- Revoir les Lignes directrices sur les produits et services (**annexe 1.3**)
- Demander aux élèves s'ils ont déjà des idées de produits et explorer quelques-unes d'entre elles en grand groupe :
 - Penser dès le début au **marché cible** (quelle clientèle est visée et faire des recherches en ce sens),
 - Est-ce que l'idée est **faissable** ? Cerner les étapes de production, penser aux endroits où les membres pourront se procurer le matériel (ou les ressources humaines), ont-ils les compétences techniques ?
- Réaliser des **activités de remue-méninges**.

Quelques règles de base :

- La réaliser en 3 temps et faire une pause entre les différentes étapes, pour faciliter l'intégration : 1 = brise-glace, 2 = divergence (création d'idées). 3 = convergence (sélection et évaluation des idées).
- *Pas de jugement* : aucune idée ne doit être critiquée, ni positivement, ni négativement.
- *Liberté d'expression*: chacun est encouragé à partager ses idées, même les plus farfelues, sans crainte du ridicule.
- *Quantité avant qualité* : les idées seront affinées par la suite.
- *Construction sur les idées des autres* : s'inspirer des idées des autres pour en générer de nouvelles ou les développer.
- *Écoute active*: les participants doivent écouter attentivement les idées des autres pour pouvoir les utiliser comme base de réflexion.
- *Un seul intervenant à la fois* pour éviter les interruptions et faciliter la compréhension.
- *Noter toutes les idées*, même celles qui semblent moins pertinentes au premier abord, pour ne pas en perdre le fil.
- *Fixer un cadre*: Il est utile de définir clairement le sujet du remue-méninges et les limites éventuelles (par exemple, un délai, un budget).
- *Environnement propice*: créer une ambiance détendue et stimulante favorise la créativité.

Bloc-notes

Il est fortement recommandé de modifier l'organisation et d'utiliser le local afin que l'activité soit moins ressentie comme une classe scolaire régulière.

- Placer les chaises en cercle.
- faire des groupes de 6 à 10 jeunes;
- se munir de matériel de notes autocollantes (type post-it) et de marqueurs;
- établir les règles.

Vous trouverez ci-dessous des exemples d'activités qui ont eu du succès à travers les années. Nous vous conseillons d'en réaliser au moins une par étape.

Étape 1 = Activités brise-glace (pour développer la confiance et la créativité)

L'objectif est de faire connaissance avec les autres et de permettre à chacun de prendre sa place dans le groupe. Il est essentiel que tous participent à leur manière et que personne ne soit exclu. L'appartenance à un groupe est une prémisse importante d'un bon esprit d'équipe et un facteur de motivation.

Activités demandant de la mobilité:

1) Le radeau

Sur le sol, tracer un carré d'environ 1 m / 1 m. Demander aux élèves de jouer d'ingéniosité. Tous doivent être capables de se tenir en équilibre sur le radeau. Bonne chance !

L'objectif est de montrer que tous les membres de l'équipe devront participer, s'entraider et se tenir en tant qu'équipe pour arriver à leurs fins.

2) Le casse-tête humain

Les jeunes se rassemblent au centre du local et chacun donne sa main droite et gauche à deux autres personnes à portée de bras (les plus éloignés possible). Les jeunes doivent démêler le tout sans lâcher la main des autres, et former un grand cercle (c'est comme un casse-tête grandeur nature !).

L'objectif est de créer un esprit d'équipe à l'aide d'une épreuve commune qu'ils traverseront ensemble.

3) La ligne – dates de fête

Tous les entrepreneurs se mettent au centre de la classe. Sans parler (les signes sont permis), les entrepreneurs doivent se mettre en ligne en respectant l'ordre chronologique des dates d'anniversaire de chacun d'eux.

En plus de leur permettre d'apprendre à se connaître, cette activité permet de faire ressortir les côtés créateurs (et bien d'autres facettes) de chacun afin d'arriver à se faire comprendre dans leur communication non verbale.

Activités de type discussion (demandant aux jeunes de se présenter et d'apprendre à connaître les autres membres de l'équipe)

4) Mémorisation

Le groupe est disposé en cercle. La première personne qui se présente doit se nommer et s'attribuer une qualité qui commence par la même lettre que son prénom. (Exemple: Frédéric – Fonceur). Le second doit répéter ce qu'a dit le premier et ajouter à cela son nom et sa qualité (ex: Frédéric-Fonceur et Geneviève-Gentille). Le dernier devra donc répéter les noms et qualités de tous les autres membres de l'équipe avant de pouvoir dire le sien.

5) Présentation à tour de rôle

Tout le monde se présente tour à tour : nom, école (ou classe), passion. Veiller à instaurer un climat de respect afin que personne ne soit ridiculisé.

6) Survivor

10 personnes sur un bateau d'une capacité de 5 : Quels sont les 5 métiers les plus importants qui méritent d'être sauvés? Chaque jeune entre dans la peau d'un personnage (médecin, agriculteur, pêcheur, ingénieur, premier ministre, comptable, navigateur, travailleur social, savant, mécanicien) et tente de convaincre les autres d'être sauvé par les autres. La classe sera divisée en 2 ou 3 groupes. Les réponses pourront être comparées.

7) Être créatif avec un sac bric-à-brac

Divisez votre groupe en équipes se composant de trois à six membres. Les équipes détermineront elles-mêmes comment elles prendront des décisions.

Fournissez à chaque équipe un sac rempli de divers objets (exemple, une cuillère en bois, un boulon, un pain de savon, un disque compact, etc.).

Expliquez que le but du jeu est de créer un nouveau produit en utilisant seulement les articles qui sont dans le sac. Chaque équipe doit créer par la suite une publicité de 30 secondes sur leur produit, qu'ils devront présenter devant tout le groupe. Prévoyez 15 minutes pour la préparation/création et 5 minutes pour l'ensemble des présentations.

Q : Comment le travail d'équipe vous a-t-il aidé à être plus innovateurs et créatifs ?

Q : Comment l'équipe aurait-elle pu améliorer le processus de prise de décision ?

Faites un retour en grand groupe pour discuter de l'activité en mentionnant de nouveau l'importance du travail d'équipe dans ce projet.

Étape 2 = Activités de divergence (création d'idées)

Méthode visant à générer un maximum d'idées sur un sujet donné, en encourageant la libre expression et la discussion, sans censure des idées proposées. C'est une technique de créativité collective qui permet d'explorer différentes perspectives et de trouver des solutions originales. Lors de la phase de divergence, l'objectif est de générer et de rassembler un grand nombre d'idées, même si elles peuvent paraître « farfelues ». En encourageant chacun à penser plus librement et à ne pas avoir peur de partager ses idées, les équipes peuvent s'appuyer sur les réflexions des autres pour trouver la meilleure solution possible à un problème. (Cf. infos complémentaires ci-dessus).

Exemples d'activités :

1) « 100 idées en 15 minutes »

Méthode :

1) Poser une question ouverte, par exemple : Quels types de produits pourraient aider les jeunes dans leur vie quotidienne ? Quels produits pourraient améliorer l'environnement ou la communauté ? Quels produits n'existent pas encore mais seraient cool à inventer ?

2) Tempête d'idées (15 min) En petits groupes (ou individuellement), les jeunes écrivent toutes les idées qui leur passent par la tête. Une idée par post-it ou ligne. Ils sont encouragés à la dire à voix haute et les autres peuvent combiner ou rebondir sur ces idées. Encourager les idées drôles et absurdes. 3) Variante (optionnelle) : "Et si... ?" Donner des contraintes créatives : Et si le produit devait être fait uniquement de carton ? Et s'il devait coûter moins de 5 \$? Et s'il devait être utilisé sans électricité ?

Matériel : stylos ou marqueurs, post-it ou feuille, Tableau / mur / espace d'affichage

2) Brainwriting (méthode 6-3-5)

La pratique : 6 élèves, 3 idées, 5 minutes. 6 rondes en 30 min = 108 idées

Demandez à chaque élève d'écrire une idée sur une feuille et de les passer à son voisin afin qu'il les enrichisse. ex : élève 1 = un crayon, élève 2 = un crayon infini, élève 3 = un crayon infini personnalisable, etc.

Cette pratique permet à chaque participant de s'exprimer et de rebondir par écrit sur les idées émises par les autres participants. Avantages : moins de jugement. Permettre aux introvertis de s'exprimer. Désavantage : peut frustrer les extravertis.

Matériel : une feuille de papier par personne et de quoi écrire

Étape 3 = Activités de convergence (sélection d'idées)

Méthode visant à sélectionner à choisir des idées réalisables.

Retirer d'abord les idées qui ne répondent pas aux **Lignes directrices sur les produits et services (annexe 1.3)**. Exemples d'activités :

1) Coup de cœur, coup d'intelligence

Outil permettant de converger rapidement vers un nombre réduit d'idées à partir d'une grande quantité d'idées générées.

Matériel : des pastilles de couleur rouge et verte (3 de chaque par personne)

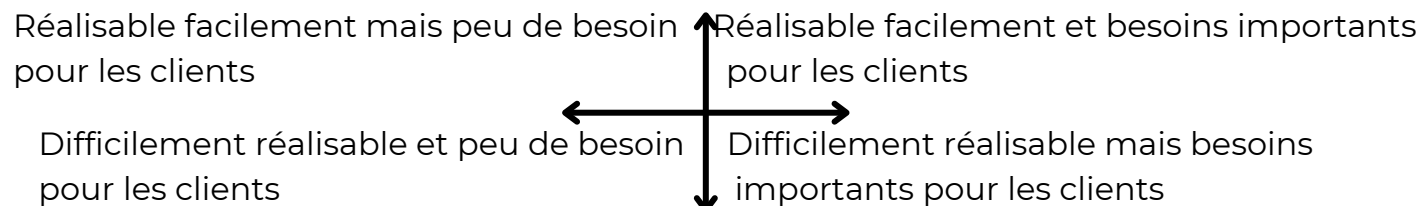
Cette activité permet de conserver des idées un peu plus hors norme avec le *Coup de cœur* qui représente une idée vraiment intéressante, pas nécessairement rationnelle et qui aurait besoin d'un peu plus d'élaboration, alors que le *Coup d'intelligence* représente une idée plus accessible, rationnelle et logique.

Méthode :

1. Relire l'ensemble des notes autocollantes.
2. Assigner 3 « votes » coup de cœur, et 3 « votes » coup d'intelligence à chaque membre de l'équipe.
3. Chaque personne sélectionne en silence ses coups de cœur/coups d'intelligence.
4. L'équipe regroupe sur 2 colonnes (1 colonne coup de cœur, l'autre coup d'intelligence) les notes sélectionnées.
5. Réviser chaque idée sélectionnée et échanger pour justifier de tels choix.
6. Évaluer les idées en lien avec les contraintes énoncées.
7. Effectuer une 2e ronde de coup de cœur, coup d'intelligence – choisir 2 coups de cœur, 2 coups d'intelligence. Raffiner les idées.

2) Classement des idées

Classer les idées par type :



Matériel : un tableau (ou des grandes feuilles) et un feutre pour tracer la grande croix

4. Étude de marché et de faisabilité

Activité avec les élèves :

Lorsque les équipes ont sélectionné 3 idées (au maximum), présentez les feuilles de travail : **Étude de faisabilité (annexe 1.4)** et **Étude de marché (annexe 1.5)** en expliquant les différentes sections et les termes. Ces feuilles de travail sont des outils important pour valider le choix du produit ou service. Mentionnez aux élèves que, lors de cette rencontre et avant la prochaine, ils peuvent travailler de façon individuelle ou en groupe pour définir et développer leur idée de produit.

Encouragez aussi les élèves à créer un **prototype**. Ce processus leur permettra de concrétiser ce qu'ils imaginent, de poser davantage de questions et, peut-être, d'apporter d'emblée des modifications à leur produit en vue de l'améliorer.

5. Responsabilité sociale d'entreprise (RSE)

Activité avec les élèves :

Atelier - Responsabilité sociale de l'entreprise (annexe 1.6). La RSE est une approche volontariste que les entreprises adoptent pour répondre aux attentes des actionnaires et même les dépasser. Cette approche tient compte des aspects économiques, sociaux, environnementaux ainsi que du développement durable lors des processus de décision. Elle est en lien direct avec le fait de ne pas prendre de décisions basées seulement d'un point de vue financier.



Demandez aux étudiants s'ils ont des exemples de ce type d'approche entrepreneuriale.

- Tim Hortons : Commanditaire de camp de jour et de camp de hockey pour les enfants.
- TOMS : Mouvement One for One. À chaque achat, le client vient en aide aux personnes démunies.
- Tentree : Entreprise partenaire d'organismes à but non lucratif pour trouver des solutions durables au problème de déforestation. Pour chaque produit vendu, l'entreprise plante 10 arbres dans une communauté en situation de besoin.

PHASE 2 : UNIR Semaines 3 à 5

Aperçu

Au cours de cette étape, les étudiants choisiront leurs produits, leur nom d'entreprise et leurs dirigeants. Ils développeront leur plan d'affaires et détermineront des méthodes de financement. Le sentiment d'appartenance sera facilité par un leadership inclusif où les élèves se sentent engagés et motivés.

Objectifs

- Définir le projet (produit ou service, nom de l'entreprise, type d'entreprise).
- Repérer les différents styles de leadership et leurs forces et faiblesses.
- Comprendre les critères et types d'entreprises et les argumentaires de produits.
- Comprendre les mécanismes de financement d'une entreprise par action.

Notions couvertes lors de cette phase

- 1 - Présentations et choix du produit ou service
- 2 - Type d'entreprise et déclaration universelle des entreprises JA Québec
- 3 - Seuil de rentabilité
- 4 - Financement
- 5 - Rôles de leadership et élections
- 6 - Finaliser les actions de démarrage
- 7 - Travaux d'équipe et individuels

1. Présentations d'idées et choix du produit ou service

Il est maintenant temps pour les élèves de choisir le produit ou service qu'ils vendront. S'ils hésitent encore, ils peuvent présenter leur idée au reste du groupe :

- Donnez un numéro à chaque élève ou groupe participant et tirez au sort;
- Chaque élève présente ses idées, pour un maximum de deux minutes;
- Après chaque présentation, les élèves peuvent inscrire le pointage qu'il attribue au groupe sur la feuille **Évaluation des argumentaires (annexe 2.1)**;
- À la fin de toutes les présentations, calculez le pointage pour établir les trois meilleurs produits selon le plus de points cumulés ;
- Entamez une discussion ouverte du pour et contre des trois meilleurs produits. Cela permettra au groupe d'y repenser et de poser plus de questions pour en venir à une décision finale.

Chaque groupe pourra préparer une présentation de 2 min à l'aide du document

Préparez votre argumentaire – annexe 2.2

2. Déclaration universelle des entreprises JA Québec et catégorie d'entreprise*

*source : Guide de l'entreprise de l'année (Company Of the Year) de JA Canada 2025

Déclaration universelle pour toutes nos catégories d'entreprises.

Une entreprise JA Québec :

- est soucieuse de l'égalité entre les hommes et les femmes ;
- est soucieuse de l'environnement : elle intègre des actions ayant un impact sur l'environnement;
- met l'accent sur le bien-être sur le lieu de travail ;
- croit que les entreprises profitent aux communautés et ont un impact positif en retour en fournissant des biens et des services qui répondent aux besoins ou en donnant du temps ou de l'argent pour soutenir des causes locales.

JA Canada réalise concours pour les meilleures entreprises au niveau national. Chaque province peut proposer une candidature dans chacune des catégories suivante :

- **Entreprise de Fabrication/vente au détail** : le produit ou service de l'entreprise est fabriqué et vendu en personne ou en ligne.
- **Entreprise technologique** : le produit principal de l'entreprise est basé sur la technologie, comme une application, un site web éducatif ou interactif, ou un jeu.
- **Entreprise sociale** : l'objectif principal de l'entreprise est de trouver une solution aux problèmes sociaux, tels que les émissions de gaz à effet de serre ou le bien-être mental. Bien que de nombreuses entreprises soutiennent des associations caritatives par la vente de produits, cela ne signifie pas en soi qu'il s'agit d'une entreprise sociale. Un aspect commun à toutes les entreprises sociales est l'alignement sur les objectifs de développement durable des Nations unies en vue de créer une entreprise socialement responsable.
<https://www.un.org/sustainabledevelopment/fr/objectifs-de-developpement-durable/>

3. Seuil de rentabilité

En calculant le seuil de rentabilité, les élèves déterminent le volume des ventes avec lequel l'entreprise commence à réaliser des profits : Il facilite l'établissement du prix de vente.

Cette opération est réalisée à l'aide des frais fixes et des frais variables de l'entreprise. Il est important que lors de leur recherche initiale les étudiants soient le plus précis possible en calculant le coût de fabrication du produit (faire des recherches en ligne, se déplacer dans les boutiques pour voir les prix réels). Les frais (ou coûts) variables sont plus difficiles à déterminer à ce stade-ci puisqu'ils comprennent les salaires et commissions par exemple.

Nb : Facture pour frais fixes : Chaque Entreprise JA doit également s'acquitter d'une facture émise par JA Québec (**annexe 2.6**). Cette facture simule les frais fixes auxquels une entreprise réelle doit faire face, tels que le loyer, l'énergie, les assurances, et autres coûts d'exploitation. Elle permet le financement de l'organisme.

La formule pour le calcul du seuil de rentabilité est :

$$\frac{\text{Coût fixe}}{(\text{prix unitaire} - \text{coût variable})} = \text{seuil de rentabilité en unités}$$

Cette formule est également contenue dans l'onglet « seuil » du logiciel.

En calculant leur seuil de rentabilité, il pourront ajuster le prix de leur produit ou service. S'il est indiqué par exemple qu'ils doivent en vendre 500, alors qu'ils ne peuvent en produire que 200 durant le programme, il réaliseront très vite qu'ils doivent s'adapter.

Si le prix n'est pas compétitif, plusieurs choix s'offrent à eux :

- Augmenter le prix de vente par unité;
- Augmenter le volume des ventes et leur capacité de production (si cela est possible);
- Réduire les frais variables;
- Réduire les frais fixes.

4. Financement

L'étape suivante consiste à déterminer les besoins en capital. Pour se financer, les Entreprises Étudiantes de JA Québec procèdent à la vente de leurs actions.

Vente d'actions

Chaque action est vendue au prix fixe de **10,00 \$**. Ces actions ne sont ni transférables ni revendables et n'ont pas de valeur légale. Tous les membres doivent **obligatoirement acheter une action commune pour être reconnus comme membres actifs, avec droit de vote**. En plus, ils peuvent acquérir autant d'actions privilégiées qu'ils le souhaitent. L'entreprise peut choisir de vendre des actions communes seulement, ou bien des actions communes et des actions privilégiées.

- Actions communes : Donne droit de vote et droit aux profits. Chaque membre doit en acheter une pour être considéré comme membre actif.
- Actions privilégiées : Donne droit aux profits, mais sans droit de vote. Un membre peut en acheter autant qu'il le souhaite.

💡 En cas de difficulté financière, un élève peut en discuter confidentiellement avec son mentor ou enseignant afin de trouver une solution.

Procédure

Pour acheter une ou plusieurs actions, chaque membre doit :

1. Remplir le certificat d'action et la fiche de renseignement sur l'actionnaire
2. Remettre au détenteur de l'action son certificat et **conserver** la fiche des renseignements sur l'actionnaire.
3. Remettre la fiche, avec l'argent correspondant, à la personne responsable.
4. Saisir les informations dans le logiciel, onglet Actionnariat.

⚠ Il est essentiel que les données soient correctement saisies dans cet onglet. Toute erreur pourrait empêcher un actionnaire de récupérer son argent lors de la clôture de l'entreprise.

Gestion du capital

L'entreprise peut remplir le formulaire « Exigences en matière de capitalisation » (annexe 2.7), pour évaluer ses besoins en financement. Un bon équilibre est essentiel pour éviter la sous ou surcapitalisation.

Pour ne pas créer de déséquilibre entre les entreprises, nous avons cependant fixé une **uniformité** : Chaque entreprise devra vendre 30 actions à 10\$ (soit 300\$).

En plus des 300\$ exigés pour plus d'équité entre les entreprises, les élèves peuvent récolter jusqu'à 300\$ supplémentaires à l'aide de dons ou de commandites. Les dons peuvent provenir d'un individu ou d'une organisation. Dans le cas d'une organisation, un partenariat peut être établi, par exemple sous forme de commandite ou d'entente de visibilité (logo sur les produits, mention sur les réseaux sociaux, etc.).

⚠ **Le maximum autorisé en capital est de 600\$**, comprenant 300\$ d'actions et jusqu'à MAXIMUM 300\$ de dons ou commandites.

Exemples de partenariats et commanditaires :

- Coupons : L'entreprise peut négocier la vente de coupons d'autres marchands avec leurs produits ou service.
- Matériaux : les étudiants peuvent avoir accès à du matériel sans coûts.
- Échanges : une entreprise d'impression fournit une affiche en échange de services.

⚠ Le gestionnaire de programme doit être informé de tout partenaire commanditaire et une entente doit être signée !

En cas de départ

Si un membre quitte l'entreprise après l'achat d'une action commune, celle-ci sera convertie en action privilégiée avec dividendes, payable à la fin du programme s'il en fait la demande.

5. Rôles de leadership et élections

Bien que chaque personne joue un rôle important dans l'entreprise, l'équipe de dirigeants aura davantage de responsabilités en ce qui a trait à l'orientation et à la rencontre des objectifs de l'entreprise. Elle aura besoin d'une équipe d'employés qui apporteront leur soutien aux différents départements.

JA Québec recommande de créer les postes suivants :

- Présidence
- Vice-présidence Finances
- Vice-présidence Opérations et production
- Vice-présidence Communications et Technologies
- Vice-présidence Ressources humaines et développement durable
- Vice-présidence Ventes

Nous conseillons fortement aux dirigeants élus de participer à la formation au HEC, où ils en apprendront plus sur les tâches liées leur poste et avec l'utilisation du logiciel.

Regardez avec eux les documents suivants :

- **Postes au sein de l'équipe de direction (annexe 2.3)**
- **Tâches pour le démarrage d'entreprise (annexe 2.4)**

Note : Les tâches et les responsabilités pourront varier d'une entreprise à une autre selon le nombre de personnes au sein de l'entreprise et le produit. Les VP peuvent également proposer s'adjoindre des directions. Ex : direction de l'environnement.

LES ÉLECTIONS

Laissez un peu de temps aux étudiants afin qu'ils s'organisent.

Chaque candidat devrait faire une **présentation d'environ deux minutes** pour faire connaître sa plateforme et ses qualifications pour le poste désiré.

Encouragez les étudiants à voter pour les personnes qu'ils jugent qualifiées, fiables, sincères et qui ont des aptitudes de leader. Dites-leur que leur choix devrait se baser sur les qualités de la personne et non selon leur niveau ou leur popularité.

L'élection des membres de l'équipe de direction devrait s'effectuer en vote secret.

Distribuez les bouts de papier pour le vote. Récupérez les votes et faites le décompte. Ne pas partager la distribution des votes, annoncer seulement le nom du gagnant.

Nous vous conseillons de commencer par le poste de présidence. De cette manière, un élève qui n'a pas été élu peut se présenter à l'un des autres postes.

Soyez sensibles aux émotions des élèves qui n'ont pas été élus et n'hésitez pas à leur partager des mots de sympathie et d'encouragement pour leur redonner confiance.

Félicitez les candidats élus.

Prenez du temps pour permettre aux autres élèves de se trouver une place dans un département.

7. Finaliser le démarrage

Nom de l'entreprise

Si cela n'a pas encore été fait, un remue-méninges permettra de trouver un nom qui résonne avec les valeurs et la vision de l'entreprise.

Approbation du produit ou service : Le président doit remplir le Formulaire d'approbation du produit (annexe 2.8).

Remplir les **Statuts d'une Entreprise Étudiante** (annexe 2.5). Ils servent à déterminer les salaires et commissions notamment.

Chaque membre de l'équipe devra les signer. Il devront être scannés, conservés dans leur Drive et envoyés à la coordonnatrice du programme.

Demande de constitution en société

Remplir le document de demande de constitution en société (annexe 2.10) et l'envoyer à votre responsable. Cette étape est cruciale, car c'est ainsi que vous recevrez votre charte de constitution, officialisant ainsi votre statut d'entreprise.

Assurez-vous d'impliquer tous les membres de l'équipe dans ce processus.

8. Autres travaux d'équipe et individuels

Fiche personnelle – Mes intentions d'apprentissage (annexe 2.11)

Cette fiche permet à l'élève de se situer au regard du projet. Elle lui permettra de faire son bilan individuel en fin de parcours et de prendre conscience de son évolution.

Facultatif : Quel entrepreneur êtes-vous ? <https://www.werentrepreneur.com/>

Normes et valeurs

Les équipes formées pourront se doter d'un ensemble de normes et d'un code de conduite interne. L'établissement de normes communes et l'adhérence du groupe à celles-ci aident l'équipe à se discipliner, à construire une confiance d'équipe et à favoriser un climat de confiance sain.

- Dans quelle mesure est-il important, selon eux, de travailler en équipe lors de la gestion d'une entreprise?
- Que signifie le travail d'équipe pour eux?

Quelques exemples :

- Les réunions débutent et se terminent à l'heure prévue;
- Les membres doivent être respectueux et polis les uns envers les autres. Les commentaires doivent en tout temps être constructifs et respectueux envers tous;
- Les membres sont tenus de se présenter aux réunions bien préparés et organisés;
- Les tâches doivent être effectuées telles qu'elles ont été assignées et des conséquences en cas de non-respect de cette norme (déduction sur la paie, sanction de la paie complète ou suspension) doivent être établies;

Autres thèmes de discussion :

- De quelle manière allez-vous régler les conflits, s'il y a lieu?
- Qu'allez-vous faire si certains membres ne participent pas aux activités?
- Comment allez-vous célébrer vos succès?

Énoncé de mission (Facultatif annexe 2.9).

NB : Cet outil peut aider à la construction du plan d'affaires, selon vos besoins. L'énoncé a pour but de s'assurer que tous les membres vont dans la même direction. Il comprend des adjectifs qui traduisent l'essentiel des objectifs et des valeurs de l'entreprise. Le président dirige la conversation.

Exemple d'énoncé de mission pour un fabricant de bougies : L'entreprise produira des bougies décoratives 100 % naturelles destinées au client attentionné. Nous nous efforcerons d'offrir la plus haute qualité et réaliserons des ventes considérables par le bouche-à-oreille. Nous serons un leader dans l'élaboration de meilleures pratiques dans la catégorie des bougies roulées.

Propriété intellectuelle (facultatif)

Ressources de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada (OPIC) :
<https://ised-isde.canada.ca/site/office-propriete-intellectuelle-canada/fr>

Il est également possible d'organiser un atelier avec l'OPIC : plus d'informations auprès de la coordonnatrice.