**1.0 Sommaire exécutif**

**Sommaire profil de l’entreprise**

Le secteur du tutorat est en évolution et Tutorat Petit futé souhaite se trouver à l’avant-garde de cette nouvelle vague de tuteurs. Située dans le quartier de Riverdale, Petit futé offre des services de tutorat en lecture et en écriture, principalement aux étudiants de niveau secondaire, et rend l’apprentissage agréable et intéressant pour ceux qui veulent apprendre. Le premier marché qu’elle visera sera le quartier de Riverdale, à Toronto. Tutorat Petit futé est entièrement détenue par Tanya Maliak, qui a travaillé pendant trois ans comme tutrice à temps partiel (à ce jour, elle a agi comme tutrice auprès de 17 étudiants) pour Apprentissage Oxford, où elle a acquis une expérience précieuse. Titulaire d’un diplôme en anglais, elle manifeste beaucoup d’intérêt en pédagogie – plus particulièrement dans la conception de modules de tutorat individuels efficaces et intéressants. Tanya Maliak a également suivi trois cours de formation pédagogique au Collège Dartmouth et est engagée dans une démarche d’apprentissage permanente.

**Sommaire étude de marché**

Le secteur du tutorat a connu des changements radicaux au cours des 10 à 20 dernières années. En 2010, la CBC a présenté un reportage sur l’industrie du tutorat faisant état de ces changements et d’une prévision de croissance de 7 p. cent par année. Cette situation est attribuable aux parents qui détiennent une solide scolarité postsecondaire et qui visent le même niveau d’études pour leurs enfants. Au Canada, l’industrie du tutorat est fragmentée en un mélange comprenant de grandes entreprises de tutorat bien établies, telles que Sylvan, Oxford et Kumon. Avec une demande croissante et un nombre de plus en plus grand de joueurs sur le marché, la création d’un créneau aura son importance. Tutorat Petit futé ciblera les parents titulaires d’un diplôme universitaire, dont les revenus se situent entre 80 000 et 160 000 dollars et qui ont des enfants qui réussissent bien à l’école.

**Sommaire Marketing**

La stratégie clé de Tutorat Petit futé est d’être un membre actif de la communauté (région de Riverdale) et d’être perçue comme une experte en matière d’engagement des jeunes dans leur propre apprentissage. Une stratégie secondaire vise à placer des affiches comportant des étiquettes à déchirer dans les cafés, les épiceries et les centres communautaires de la région, une pratique commune aux entreprises de tutorat. Dans les médias sociaux, Tutorat Petit futé se concentrera initialement sur LinkedIn (puisque le groupe cible est surtout composé de professionnels et de cadres).

L’entreprise sera exploitée dans un bureau situé au 222, avenue Danforth. Les fonds visant à couvrir l’achat d’une assurance responsabilité, la mise en œuvre des activités de marketing et l’acquisition de manuels professionnels seront nécessaires. Pour assurer un tutorat de qualité, Tanya Maliak s’est engagée à suivre une formation continue sur les plus récentes méthodes en la matière. Les étudiants travailleront dans un environnement détendu, productif et agréable. Une fréquente rétroaction sera demandée, de façon à améliorer les processus et l’expérience.

**Sommaire Finance**

12 000 $ seront nécessaires pour lancer l’entreprise. Les fonds seront versés par le Programme de démarrage d’entreprises de Futurpreneur Canada. La première année, alors qu’elle travaillera à jeter les assises de l’entreprise, Tutorat Petit futé prévoit des ventes de 36 000 $ et des dépenses de 7 500 $. Au cours de la deuxième année, elle planifie augmenter ses ventes de 60 %, à 58 000 $.

**2.0 Profil de l'entreprise**

**Aperçu de l’entreprise**

Tutorat Petit futé est une entreprise de tutorat (tutorat seulement offert en anglais au début) qui a pour objectif de susciter de nouveau l’enthousiasme et l’engagement de l’étudiant, dans le processus d’apprentissage.

Tutorat Petit futé a été établie le 01/09/2012.

Tutorat Petit futé, qui offre des services de tutorat en anglais pour les étudiants de niveau secondaire, a pris l’engagement de rendre les leçons intéressantes et amusantes – afin de motiver les étudiants à apprendre et à mémoriser plus de connaissances.

Tutorat Petit futé est une enterprise de entreprise de services. Services et produits offerts : Rencontres de tutorat individuelles (de 30,60 et 90 minutes)) Groupes de travail (3-5 étudiants) Séances d’information gratuites pour les parents (45 minutes) Manuels (14 pages pour étudiants de secondaire 4 et 5).

**Historique de l’entreprise**

Actuellement, l’entreprise à temps partiel de Mme Miliak compte trois clients réguliers. Au cours des quatre derniers mois, elle a seulement réalisé des ventes totalisant un peu plus de 1 500 $, en travaillant à temps partiel. Le placement de différentes publicités dans les journaux locaux ne s’est pas avéré concluant. En revanche, le réseautage, lors d’événements organisés dans la communauté locale ont été beaucoup plus efficaces.

**Gestion**

Tutorat Petit futé est exploitée et entièrement détenue par Tanya Miliak, qui possède plus cinq ans d’expérience en enseignement de l’ALS et qui a déjà été tutrice en anglais pour les étudiants de niveau secondaire. Détentrice d’un baccalauréat en anglais et d’un certificat de TESL, Tanya Miliak est tutrice à temps partiel auprès d’étudiants de niveau secondaire, et ce, depuis les trois dernières années. Mme Miliak enseigne de manière interactive et engageante, ce qui amène les étudiants à apprécier les séances de tutorat. Initialement, Mme Miliak orientait ses activités vers les nouveaux arrivants – sa passion a toujours été d’accompagner et d’encourager ceux qui doivent s’adapter à un nouvel environnement. Son engagement professionnel dans l’enseignement lui a valu le prix « Choix des étudiants en ALS 2010 ».

**Emplacement**

L’emplacement de Tutorat Petit futé sera le suivant : magasin. Tutorat Petit futé sera située au 222 Danforth avenue, Toronto, Ontario. Pour la majorité des clients, cet endroit est à distance de marche, près de plusieurs écoles et facilement accessible par les transports en commun.

**Structure juridique**

La structure de Tutorat Petit futé est la suivante : propriété individuelle. Il s’agit d’une entreprise individuelle qui a été enregistrée. La constitution en personne morale sera envisagée, une fois que des employés seront embauchés.

Tutorat Petit futé est intéressée à protéger ses droits de pas maintenant.

**Vision et mission**

Être synonyme de qualité en matière de tutorat dans la région du Grand Toronto et compter des centaines de témoignages d’étudiants et de parents.

Offrir du tutorat d’une manière à éveiller l’intérêt et le plaisir d’apprendre et à enrichir l’expérience de l’étudiant par des exemples pertinents. (Dans cet exemple, l’élément mesurable est « enrichir […] par des exemples pertinents »).

**Buts et objectifs**

1. Participer à trois événements communautaires ou de réseautage par semaine.
2. Avoir une clientèle régulière de 20 clients d’ici janvier 2013 et des revenus mensuels de 2 800 $.
3. Trois témoignages exceptionnels d’ici février 2013.

**Conseillers professionnels**

Tutorat Petit futé peut compter sur les services de l’avocat et du comptable de longue date de Mme Miliak pour les affaires relatives au démarrage de l’entreprise.

**3.0 Étude de marché**

**Profil et aperçu de l’industrie**

Tutorat Petit futé oeuvre principalement dans l’industrie suivante : services.

Au Canada, l’industrie du tutorat est fragmentée en un mélange comprenant de grandes entreprises de tutorat bien établies, telles que Sylvan, Oxford et Kumon, des entreprises régionales franchisées, comme Tutor Bright, dans la région du Grand Toronto, et les Calgary Tutoring Centres, à Calgary. Elle comprend également différentes franchises plus petites, de nombreuses entreprises exploitées par une seule personne et des ressources en ligne, comme FindaTutor.ca, un site de recherche de tutorat privé. Comme l’industrie n’est pas réglementée, les barrières à l’entrée sont pratiquement inexistantes. Toutefois, les parents qui prennent la décision de retenir les services d’un tuteur veulent savoir quelles sont ses qualifications, ses années d’expérience en enseignement/tutorat et sa capacité de travailler avec des enfants ou des jeunes. Les facteurs déterminants sont la qualité, la méthode utilisée pendant le tutorat et les résultats.

Comme l’industrie du tutorat présente peu de barrières à l’entrée, il est facile, pour les petites entreprises de s’établir et d’attirer des clients. Cette absence de réglementation signifie également que c’est par le bouche à oreille et une publicité efficace que les entreprises prospères ont bâti leurs solides réputations.

Au cours des dix à vingt dernières années, l’industrie du tutorat a connu d’importants changements. Le nombre d’entreprises officielles qui offrent des services de tutorat a connu une croissance de 200 % à 500 % dans les principales villes canadiennes, au cours des trente dernières années, une croissance qui n’est pas liée aux inscriptions dans les écoles publiques ou aux tendances économiques. En Ontario, par exemple, le nombre d’entreprises a augmenté de 60 % pendant la courte période qui se situe entre 1996 et 2000 (Davies, Aurini et Quirke, 2002). Les possibilités de franchises continuent de croître et de prendre de l’expansion, alors que Sylvan a remporté le titre de la société de franchises la plus importante, décerné par l’American Association of Franchisees & Dealers (http://www.educate.com/about/franchise.cfm#opportunity).

Un rapport du Conseil canadien sur l’apprentissage (2007) fait état de ce qui a été observé plus récemment dans l’industrie du tutorat : Janice Aurini, professeure ajointe de sociologie à l’Université de Waterloo, qualifie la croissance en matière de formation complémentaire de « révolution ». cette croissance a été largement créée par des parents scolarisés qui se sentent obligés d’aider leurs enfants à être plus compétitifs par rapport à leurs pairs, surtout dans le cas de ceux qui s’apprêtent à entrer à l’université. Ces parents ne s’insurgent pas contre l’éducation offerte dans les écoles publiques, ils veulent tout simplement plus pour leurs enfants. La plupart des parents qui ont recours aux services de tuteurs (73 %) indiquent toutefois que le rendement général de leurs enfants se situe dans les A ou B. La majorité des tuteurs sont donc engagés par des parents dont les enfants obtiennent des notes de moyennes à élevées. **Tutorat Petit futé concentrera donc ses efforts à améliorer les résultats des élèves qui réussissent au lieu de se fier à l’hypothèse initiale selon laquelle il fallait viser les familles dont les enfants ont de la difficulté à l’école.**

Le revenu familial est la principale variable prédictive de la décision d’engager un tuteur. Les familles dont le revenu annuel est supérieur à 100 000 $ sont près de trois fois plus susceptibles (2,9) d’engager des tuteurs que celles dont le revenu est inférieur à 40 000 $. Le taux horaire moyen tourne autour de 40 $. C’est pourquoi Tutorat Petit futé ciblera les familles qui ont un revenu plus élevé et celles dont les parents détiennent un diplôme universitaire. Plusieurs tuteurs offrent des réductions de tarifs, mais il s’agit généralement de tuteurs privés qui travaillent à temps partiel. Quatre-vingt-un pour cent des parents ayant engagé des tuteurs conviennent que les devoirs sont une source de stress, contre 68 % pour les parents qui ne font pas appel à un tuteur. **Du point de vue du marketing, Tutorat Petit futé indiquera qu’elle « soulage les parents du stress engendré par les devoirs » dans ses principaux messages clés.**

Dans un reportage présenté dans le cadre des nouvelles télévisées, sur les ondes de la CBC, intitulé « La révolution des services de tutorat » (30 août 2010), on a indiqué que, selon rapport du Conseil canadien sur l’apprentissage (2007), les dépenses en tutorat ont connu une augmentation générale se situant entre sept et dix pour cent, au cours des trois dernières années. On s’attend à ce que cette tendance se poursuive.

Les outils de tutorat virtuels et l’intégration de ressources en ligne sont des marchés qui continueront de connaître une croissance. La technologie, telle que Skype, permet d’offrir plus de services de tutorat à distance, mais le tutorat en face à face continue de jouer un rôle clé puisque l’attention personnelle est toujours très estimée.

Le tutorat par les pairs constitue un autre secteur en croissance – les étudiants s’accompagnent et s’orientent mutuellement (cette croissance est en partie attribuable à Internet, qui a changé la façon d’accéder à de l’information).

En raison de l’augmentation significative du nombre d’entreprises, la différenciation, la méthodologie et l’atteinte de résultats probants joueront un rôle de plus en plus important dans l’établissement de la marque des entreprises offrant des services de tutorat.

**Marché local**

Dans la région du Grand Toronto, le nombre de tuteurs se situe bien au-delà de 500 (selon les Pages jaunes) et il est fort probable qu’un millier d’autres ne soient pas inscrits (dont plusieurs travaillant à temps partiel). Les tuteurs se spécialisent dans certaines matières : la demande la plus grande est en mathématiques, suivent ensuite les sciences, la lecture et l’écriture et l’ASL. Cela signifie qu’approximativement 20 % des tuteurs (plus ou moins 300) offrent des services en lecture et écriture, le domaine de spécialisation de Tutorat Petit futé. Ces conclusions émanent des observations effectuées dans les Pages jaunes.

Puisque Tutorat Petit futé est situé à Riverdale, le premier marché qu’elle visera sera constitué du voisinage immédiat : le quartier de Riverdale, à Toronto. Trois entreprises ont été identifiées comme des concurrentes directes : Apprentissage Oxford, Lecture facile et Tuteurs experts. Il y en aurait peut-être plus, certains tuteurs n’étant pas enclins à annoncer. Un recensement effectué en 2006 a permis de démontrer que, dans le Quartier 30 de Toronto-Danford (qui englobe tout le secteur de Riverdale et s’étend un peu plus à l’est), 44 % des ménages avaient des revenus supérieurs à 80 000 $ (en 2005) et que 35 % de la population âgée de 15 ans et plus détenaient un diplôme universitaire – deux indicateurs qui caractérisent le marché ciblé par Tutorat Petit futé.

**Principaux concurrents/Analyse FFPM**

TOP Tutorat

*Strengths*

* Bonne réputation
* Bien établie
* Présence en ligne

*Faiblesses*

* Test diagnostique obligatoire entraînant des frais de 145 $ 390 $ pour 8 séances

*Possibilités*

* Test diagnostique gratuit

*Menaces*

* Peut décider d’abandonner les frais de diagnostic
* Offre de tutorat en ligne

Tutorat Petit futé

*Forces*

* Bonne connaissance de la communauté locale

*Faiblesses*

* Obligation de louer un local

*Possibilités*

* Rendre l’apprentissage intéressant pour les élèves

*Menaces*

* Écoles secondaires pourraient offrir du tutorat à l’école

**Groupe cible**

Tutorat Petit futé vend principalement aux consommateurs.

Profil du marché cible de Tutorat Petit futé :

* Parents dont les enfants fréquentent l’école secondaire (démographie)
* Étudiants prévoyant aller à l’université (style de vie)
* Un parent ou les deux sont titulaires d’un diplôme (démographie)
* Revenu familial de 80 k$ et plus (démographie)
* Parents désirant que leurs enfants fréquentent l’université (style de vie)
* Élèves ayant besoin d’aide en rédaction (comportement)
* Un des parents ou les deux sont engagés dans leur communauté (style de vie)
* Les deux parents et les enfants ont des connaissances en informatique (démographie)
* Parents se sentant dépassés par leurs diverses obligations et la compétition accrue pour l’admission à l’université (comportement)
* Résidents de la région de Riverdale, Toronto (étendue)

**Clés du succès**

Une solide stratégie de réseautage et un programme de visibilité (engagement dans la communauté, plus particulièrement dans des activités liées à l’éducation) dans la région où se trouve l’entreprise (dans ce cas, Riverdale) seront essentiels pour se faire connaître des parents. Tutorat Petit futé élaborera une série de témoignages mettant en lumière les résultats et « l’amour » des étudiants envers l’apprentissage.

Tutorat Petit futé contrôlera la qualité de ses séances de tutorat à l’aide de la rétroaction de l’étudiant et en rehaussant de façon constante sa méthodologie et son approche pédagogique (au moyen d’une formation continue).

**Résumé d’un sondage auprès de la clientèle**

Résumé d’un sondage auprès de la clientèle de Tutorat Petit futéEntre les mois de septembre et d’octobre 2011, nous avons sondé 32 personnes qui ont eu recours à des services de tutorat au cours des 12 derniers mois. Plus de 65 p. cent des répondants ont indiqué qu’ils avaient porté leur choix sur un tuteur qui avait été recommandé par un ami ou un collègue. La deuxième façon la plus courante de faire un choix (24 %) était la rencontre en personne. Puisque la publicité par le bouche à oreille est un produit dérivé de l’entreprise, elle confirme la nécessité de prioriser le réseautage local et l’établissement de relations avec la communauté dans notre stratégie de marketing.

**4.0 Ventes et marketing**

**Stratégie de prix**

Les frais varient de 20 $ à 55 $ l’heure. Le prix habituellement demandé par les entreprises de tutorat établies, comme Tutorat Oxford, se situe autour de 49 $ l’heure et un engagement d’au moins deux heures par semaine est exigé. Les frais d’évaluation ne sont pas compris.

Concurrents : 45 $ l’heure plus les frais d’évaluation.

Tutorat Petit futé demandera 40 $ l’heure pour les dix premières heures, à titre d’offre de lancement.

Le prix correspondra à une offre de services de tutorat de première qualité, où sont utilisées les plus récentes méthodologies en matière d’éveil de l’intérêt de l’étudiant. Un rabais servira d’offre de lancement, mais l’entreprise cessera de l’offrir dès qu’elle sera mieux établie.

**Stratégie de marketing**

Réseautage dans la communauté de Riverdale

L’établissement de relations face à face est essentiel au succès de l’entreprise. La stratégie de marketing sera principalement axée sur les activités de réseautage auxquelles les parents de jeunes qui fréquentent l’école secondaire sont susceptibles de participer (voir les détails des principales activités de marketing). La stratégie clé de Tutorat Petit futé est d’être un membre actif de la communauté (région de Riverdale) et d’être perçue comme une experte en matière d’engagement des jeunes dans leur propre apprentissage.

Affiches dans les cafés/magasins locaux

Une stratégie secondaire vise à placer des affiches comportant des étiquettes à déchirer dans les cafés, les épiceries et les centres communautaires de la région, une pratique commune aux entreprises de tutorat (voir les détails des activités secondaires de marketing).

Média social: LinkedIn

Dans les médias sociaux, Tutorat Petit futé se concentrera initialement sur leLinkedIn (puisque le groupe cible est surtout composé de professionnels et de cadres), lequel représente un moyen efficace de consolider les liens établis lors des événements de réseautage. LinkedIn est également l’hôte d’émissions-débats animées par des spécialistes et nous aurons l’occasion de faire valoir notre expertise dans le cadre d’une émission intitulée « Intéresser votre enfant à son propre apprentissage » (voir les détails sur les activités de soutien au marketing).

Activité de marketing

*Principale activité de marketing*

La principale activité de marketing prévue par Tutorat Petit futé consiste essentiellement à faire du réseautage dans la communauté (surtout dans le quartier de Riverdale, à Toronto). Tutorat Petit futé sera présent dans les groupes de professionnels et participera aux réunions de réseautage informelles et aux événements communautaires plus importants, comme ceux du Sick Children’s Relief Fund. Pour ces occasions, nos représentants porteront une tenue vestimentaire d’allure professionnelle et de style décontracté.

Les événements de réseautage auxquels Tutorat Petit futé prévoit participer comprennent notamment ceux qu’organisent la Riverdale Share Community Association, la zone d’amélioration commerciale de Danforth et l’association de parents Concerned Parents. Le matériel de soutien que nous distribuerons consistera en cartes d’affaires et en signets. Nous commanderons en effet 1 000 signets au coût de 500 $. Notre objectif est de nous rapprocher des parents, sans faire appel à des techniques de vente « agressives ». Si les parents manifestent de l’intérêt, nous leur ferons parvenir l’article « Apprendre aujourd’hui » par courriel. Cet envoi sera suivi d’un autre message électronique ou d’un appel téléphonique, trois ou quatre jours plus tard. Il est important que Tutorat Petit futé mette en place un système efficace de gestion des communications. L’objectif est de participer à des événements de réseautage deux fois par semaine et jusqu’à trois fois pendant les périodes de pointe (l’automne et le printemps). Le coût hebdomadaire ira de 20 $ à 100 $, donc une moyenne de 60 $ par semaine. Il est à prévoir qu’à tous les trois événements de réseautage, Petit futé réalisera une vente.

Objectifs de marketing

*Objectif #1* : Trois événements de réseautage par semaine à compter du mois de novembre et deux contacts par événement.

*Objectif #2* : 10 étudiants par mois (2 heures par semaine) d’ici la fin du mois de février 2013.

*Objectif #3* : 23 clients (48 000 $ de ventes) d’ici la fin du premier exercice financier.

**Énoncé de positionnement**

Tutorat Petit futé est une entreprise de tutorat de qualité supérieure, axée sur la création d’une interaction intéressante et agréable entre le tuteur et l’élève

**Processus de vente**

Le cycle de vente de Tutorat Petit futé est de 2-4 semaines.

Le processus de vente comprendra des rencontres non officielles avec des clients potentiels lors d’activités de réseautage, de rencontres communautaires et de réunions décontractées avec des associés. La tactique de marketing préconise une démarche commerciale « douce ». Initialement, aucune vente ne sera effectuée directement à ces personnes. On cherchera plutôt à s’intéresser aux défis des clients potentiels. Si de l’intérêt pour le tutorat est démontré, Petit futé effectuera un suivi en envoyant un article par courriel sur « l’éveil de l’intérêt des étudiants »  (dans les trois jours suivant la rencontre). » Un appel de suivi sera effectué et, si possible une rencontre en personne (3-7 jours). Tutorat Petit futé expliquera alors son service de tutorat  et « poussera » la vente. Après la rencontre, la plupart des gens auront besoin d’une semaine supplémentaire pour en parler avec leur conjoint(e). À ce moment-là, les clients seront prêts à acheter. Une autre semaine passera avant la rencontre avec l’étudiant. Le paiement est requis à la fin de la séance de tutorat. Le processus de vente complet, du contact initial au paiement, prendra, en moyenne, une vingtaine de jours.

**Alliances stratégiques**

Les tuteurs en mathématiques et en sciences (qui ne travaillent que dans ces domaines) représentent une alliance stratégique naturelle parce qu’ils pourraient recommander Tutorat Petit futé et vice versa. Pour le parent, cette alliance pourrait être perçue comme un avantage à valeur ajoutée. À l’heure actuelle, une relation a été établie avec Tutorat Math Omega (située juste à l’est du quartier de Riverdale) afin de recommander nos services respectifs.

**5.0 Exploitation**

**Emplacement**

Comme le marché cible de Tutorat Petit futé vit à et autour du quartier de Riverdale, à Toronto, un contrat de location a été conclu au 222, avenue Danforth. Ce local est à distance de marche pour la plupart des clients et facilement accessible par les transports en commun. Le loyer s’élève à 1 000 $ par mois. Ce local est situé à l’étage, dans un bâtiment de deux étages. La signalisation se trouve au rez-de-chaussée.

L’entreprise est ouverte du lundi au jeudi, de 14 h à 20 h et le samedi de 9 h à 17 h.

Emplacement virtuel

Le lancement du site Web de Tutorat Petit futé est prévu le 16/10/2012.

Tutorat Petit futé aura un site Web convivial. À des fins de commercialisation, la navigation sera agréable et il sera facile de trouver les coordonnées pour communiquer avec l’entreprise. Si aucune opération monétaire ne sera effectuée par le biais du site, les clients pourront prendre ou annuler des rendez-vous. La majeure partie du contenu sera statique, mais il y aura un lien vers le blogue « Idées futées », où des nouveautés seront affichées chaque semaine.

Le site Web sera prêt pour le lancement de l’entreprise et créé par un développeur externe. En plus de concevoir le site et de développer le programme de planification des séances de tutorat, le développeur Web assurera la maintenance du site au besoin.

**Questions juridiques**

Tutorat Petit futé prévoit les questions juridiques suivantes :

permis d’exploitation d’un commerce

règlements s’appliquant au lieu et au zonage

Tutorat Petit futé a obtenu un Permis principal d’entreprise, confirmant l’enregistrement du nom de l’entreprise à Service Ontario. En ce qui a trait à l’enseigne, à l’entrée de l’immeuble, un permis a été obtenu auprès de la ville de Toronto.

**Questions d’assurances**

Tutorat Petit futé doit souscrire une assurance pour assurance comptes-clients.

**Ressources humaines**

Tutorat Petit futé aura 0 employés à temps partiel.

Tutorat Petit futé aura 1 – 10 employés à plein.

Pendant le premier exercice, Peter Rouche sera la seule personne employée au magasin. Il occupera toutes fonctions et verra à l’approvisionnement, les commandes, les transactions avec les clients, l’administration et la comptabilité. Après la première année, si la capacité commence à devenir problématique, un employé à temps partiel (20 heures/semaine) pourrait être embauché.

**Processus/Production**

Processus de Tutorat Petit futé

1. Le parent signe une exonération (englobant les questions en matière de responsabilité) décrivant les services offerts par Tutorat Petit futé et les attentes envers l’étudiant pendant le tutorat. Il s’agit d’une excellente occasion de clarifier les attentes.
2. Le parent paie au moins les six premières séances à l’avance; il peut remettre des chèques postdatés pour les montants plus importants.
3. La première séance avec l’étudiant consiste en une évaluation de ses niveaux de compétences et de connaissances. Une rétroaction est offerte et un programme d’action est créé conjointement avec l’étudiant. Petit futé présente ensuite un rapport de l’évaluation initiale au parent. Les questions liées à la protection de la vie privée et à la divulgation sont abordées pendant cette séance.
4. Les leçons sont conçues pour s’adapter au style d’apprentissage et à l’engagement de l’étudiant. Des contrôles sont effectués régulièrement afin de s’assurer que l’étudiant trouve les séances intéressantes et utiles.
5. Des dossiers sur chacun des étudiants sont tenus : le jour et l’heure des rencontres, le ou les sujet(s) abordés pendant le tutorat et tout problème apparent avec la documentation y sont consignés.
6. Un rapport de suivi est remis au parent après six séances.
7. Une fois le programme de tutorat terminé, on demande à l’étudiant et au parent de fournir une rétroaction.
8. Une fois le programme de tutorat terminé (et, dans la mesure du possible, avant), si l’étudiant et le parent sont satisfaits des services reçus, une lettre de recommandation est demandée (et affichée sur le site Web avec leur permission).
9. Un contrôle est effectué auprès du parent et de l’étudiant trois mois après la fin du programme de tutorat, afin d’assurer un suivi et de demeurer en contact.

**Évaluation du risque**

Tutorat Petit futé consacrera la majeure partie de ses efforts dans le réseautage et les événements communautaires. Toutefois, si ces efforts de marketing s’avéraient inefficaces, une action beaucoup plus concertée serait déployée dans les médias sociaux, plus particulièrement sur Facebook, partie intégrante de la stratégie de marketing secondaire.

La force de Tutorat Petit futé réside dans l’expérience et la méthodologie de la propriétaire. Si l’efficacité du modèle d’enseignement, qui vise à rendre l’apprentissage « amusant », ne fonctionne pas, des séances de rétroaction régulières avec le parent et l’étudiant permettront de connaître des moyens d’améliorer les services de tutorat. La propriétaire s’est engagée à apprendre de nouvelles méthodes d’enseignement qui améliorent les processus d’apprentissage.

Si, après une année complète, les ventes de l’entreprise s’élèvent à moins de 12 000 $ (cumulatifs), Tutorat Petit futé devra fermer ses portes, se trouver dans l’obligation de vendre ses fournitures, comme les manuels, et de fermer son site Web.

**6.0 Données financières**

**Coûts de démarrage**

Les exemples de plans d’affaires ne comprennent pas les coûts de démarrage, les flux de trésorerie ou le contenu d’un exemple d’état des résultats. Pour revoir comment créer ces éléments et les appliquer spécifiquement à votre entreprise, visitez le <http://futurpreneur.ca/fr/bplan/> et utilisez gratuitement le Rédacteur virtuel de plans d’affaires. Non seulement cet outil vous fournit-il des astuces et des conseils, mais il produit également une feuille de calcul personnalisée comportant toutes les formules dont vous avez besoin.

**Prévisions de ventes**

Hypothèses clés pour Tutorat Petit futé

* Pas de vente le premier mois – activités de réseautage intensives pour faire bénéficier l’entreprise d’un battage publicitaire
* Périodes d’accalmie : décembre – (période des fêtes) et juillet/août – vacances d’été
* Taux horaire moyen : 40 $ (augmentation à 45 $ à la fin de la première année)
* En moyenne, chaque élève participera à une séance de tutorat par semaine
* En moyenne, chaque élève recevra du tutorat pendant trois mois

Prévisions de ventes pour la première année (incluant les hypothèses)

**Septembre – 0 $**

* Lancement de l’entreprise – réseautage intensif (au moins trois fois par semaine)
* Affiches installées à 16 endroits stratégiques

**Octobre – 640 $**

* Parents désireux d’offrir immédiatement du tutorat à leurs enfants
* 4 élèves x 40 $ x 4 semaines
* Poursuite du réseautage intensif (3 fois/semaine)
* Participation à l’événement local de collecte de fonds

Prévisions de ventes pour la deuxième année

**Flux de trésorerie**

Les exemples de plans d’affaires ne comprennent pas les coûts de démarrage, les flux de trésorerie ou le contenu d’un exemple d’état des résultats. Pour revoir comment créer ces éléments et les appliquer spécifiquement à votre entreprise, visitez le <http://futurpreneur.ca/fr/bplan/> et utilisez gratuitement le Rédacteur virtuel de plans d’affaires. Non seulement cet outil vous fournit-il des astuces et des conseils, mais il produit également une feuille de calcul personnalisée comportant toutes les formules dont vous avez besoin.

**État des résultats**

Les exemples de plans d’affaires ne comprennent pas les coûts de démarrage, les flux de trésorerie ou le contenu d’un exemple d’état des résultats. Pour revoir comment créer ces éléments et les appliquer spécifiquement à votre entreprise, visitez le <http://futurpreneur.ca/fr/bplan/> et utilisez gratuitement le Rédacteur virtuel de plans d’affaires. Non seulement cet outil vous fournit-il des astuces et des conseils, mais il produit également une feuille de calcul personnalisée comportant toutes les formules dont vous avez besoin.