**1.0 Sommaire exécutif**

**Résumé du profil de l’entreprise**

Le secteur du tutorat est en pleine transformation et Tutorat Petit futé prévoit être à l’avant‑plan de cette nouvelle vague. Tutorat Petit Futé offre, principalement aux élèves de niveau secondaire, des services de tutorat dans les domaines de l’écriture et de la lecture qui rendent l’apprentissage intéressant et ludique. Le marché visé sera le quartier de Riverdale, à Toronto. Tutorat Petit futé est entièrement détenu par Tanya Maliak, qui possède une précieuse expérience en tutorat auprès des jeunes (elle a agi comme tutrice auprès de 17 élèves, à ce jour), qu’elle a acquise au cours de ses trois années passées chez Oxford. Titulaire d’un diplôme en enseignement du français langue première, elle s’intéresse plus particulièrement à la pédagogie – surtout dans la conception de modules de tutorat individuel au contenu efficace et captivant. Pendant deux ans et demi, madame Maliak a été professeure de français langue seconde, au Japon, perfectionnant ainsi ses compétences en enseignement, avant de revenir au Canada. Elle a également suivi trois programmes de formation en tutorat pédagogique au Collège Dartmouth et est une adepte de la formation continue.

**Résumé de l’étude de marché**

Le secteur du tutorat a radicalement changé au cours des 5 à 10 dernières années. En 2010, le réseau CBC a produit un rapport sur l’industrie canadienne du tutorat, indiquant qu’elle connaissait de profonds changements et une croissance annuelle projetée de plus de 7 p. cent. Cet élan a été donné par des parents détenant une solide formation postsecondaire qui souhaitent offrir la même chance à leurs enfants. Au Canada, l’industrie du tutorat est généralement fragmentée et comprend la présence de grandes entreprises de tutorat bien établies, telles que Sylvan, Oxford et Kumon. Avec une demande croissante et de plus en plus de joueurs sur le marché, la création d’un créneau jouera un rôle de premier plan. Tutorat Petit futé ciblera les parents qui ont une formation universitaire, des revenus se situant entre 100 000 $ et 250 000 $ et dont les enfants prévoient poursuivre leurs études à l’université.

**Résumé de la stratégie de marketing**

La stratégie clé de Tutorat Petit futé est d’assurer sa présence active au sein de la collectivité (région de Riverdale) et d’être perçue comme une experte en matière d’engagement des jeunes dans leur propre apprentissage. Dans les médias sociaux, Tutorat Petit futé se concentrera initialement sur LinkedIn (puisque le groupe cible est surtout composé de professionnels et de cadres) et affichera des articles sur l’engagement des étudiants, une fois par semaine.

L’entreprise sera exploitée à domicile, au 15A, avenue Albermarle. L’entreprise devra souscrire une assurance responsabilité, assumer des frais pour le marketing et se doter de manuels de qualité professionnelle. Pour assurer la qualité du tutorat, Tanya Maliak a pris l’engagement de suivre les formations les plus récentes dans le domaine. Tutorat Petit futé invitera ses clients à lui fournir une rétroaction fréquente afin d’améliorer ses processus et d’enrichir son expérience.

**Résumé financier**

Pour mettre l’entreprise sur pied, 15 000 $ seront nécessaires, les fonds provenant de Futurpreneur Canada, par le truchement de son Programme de démarrage d’entreprises. Au cours du premier exercice, alors que l’entreprise travaillera à l’établissement de ses assises, Tutorat Petit futé prévoit générer des ventes qui atteindront près de 36 000 $ et des dépenses totalisant 7 500 $. Au cours du deuxième exercice, l’entreprise planifie une augmentation des ventes de 60 p. cent, soit 58 000 $.

**2.0 Profil de l'entreprise**

**Aperçu de l’entreprise**

Tutorat Petit futé est une entreprise de tutorat (limitée, au début, au domaine du français) qui vise à susciter l’enthousiasme et l’engagement des élèves envers le processus d’apprentissage. L’entreprise a été établie le 1er août 2014.

Tutorat Petit futé offre des services de tutorat aux élèves de niveau secondaire dans le domaine du français et a pris l’engagement de rendre les leçons captivantes et ludiques – ce qui, en retour, permet de motiver les élèves à apprendre et à mieux retenir les connaissances.

Tutorat Petit futé est une entreprise de services. Elle offre les produits et services qui suivent :

* Séances de tutorat individuel (30, 60 ou 90 minutes)
* La prestation de services de tutorat aura lieu aux bureaux de Tutorat Petit futé, aux bureaux ou à la résidence du client, et à distance, par Skype
* L’entreprise offrira également des séances de groupe (3-4 élèves) aux bureaux de Tutorat Petit futé ou à distance, par Skype

**Historique de l’entreprise**

L’entreprise, exploitée à temps partiel par madame Maliak, compte actuellement trois clients. Au cours des quatre derniers mois, elle a réalisé des ventes totalisant un peu plus de 1 100 $, en travaillant à temps partiel. La publicité dans les journaux locaux ne s’est pas avérée concluante, mais le réseautage au sein de la collectivité semble prometteur.

**Gestion**

Tutorat Petit futé est exploitée et entièrement détenue par Tanya Maliak, qui possède une expérience de plus de cinq ans dans l’enseignement, acquise tant au Japon qu’au Canada. Elle est titulaire d’un baccalauréat en enseignement du français langue première et d’un certificat en enseignement du FLS. Au cours des trois dernières années, Tanya Maliak a agi comme tutrice auprès d’élèves du secondaire à temps partiel. Madame Maliak enseigne de manière interactive et engageante, ce qui amène les étudiants à apprécier les séances de tutorat. Son engagement professionnel dans l’enseignement lui a valu le prix « Choix des étudiants en FLS 2012 ».

**Emplacement**

L’emplacement de Tutorat Petit futé sera le suivant : entreprise à domicile. Tutorat Petit futé sera située au 15A Albemarle Aveue, Toronto, Ontario M1M 1M1.

Les services de Tutorat Petit futé seront offerts à différentes endroits :

* À la residence du client
* Au bureau à domicile de Tutorat Petit futé
* Virtuellement, par Skype

**Structure juridique**

Tutorat Petit futé sera exploitée comme une entreprise individuelle, ce qui représente la norme pour les entreprises en démarrage dans l’industrie, et souscrira une assurance responsabilité pour se protéger contre les risques éventuels.

**Vision**

Être synonyme de qualité en matière de tutorat dans la grande région de Toronto, à l’aide de centaines de témoignages d’élèves et de parents.

**Mission**

Offrir du tutorat de façon à éveiller l’intérêt et le plaisir d’apprendre et à enrichir l’expérience de l’étudiant par des exemples pertinents.

**Buts et objectifs**

* Avoir une clientèle régulière de 20 clients d’ici mars 2016
* Réaliser des recettes mensuelles minimales de 2 800 $ ou plus, à compter de mai 2016
* Afficher trois témoignages exceptionnels d’ici avril 2016

**Conseillers professionnels**

Tutorat Petit futé comptera sur les services de l’avocat et du comptable de longue date de madame Maliak pour les affaires entourant le 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.

Le besoin

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 embauchés 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 cibler les familles dont les enfants ont de la difficulté à l’école.

« Depuis les dix dernières années, on constate une hausse importante des notes requises pour être admis au sein des collèges et des universités, explique Paul Elliott, président de la Fédération des enseignantes-enseignants des écoles secondaires de l’Ontario. Les parents sont donc prêts à faire tout ce qui est nécessaire pour augmenter les notes. Retenir les services de tuteurs fait partie de la stratégie. » La note moyenne des étudiants acceptés à l’université était de 85 % en 2012, selon les données recueillies auprès de 48 établissements, publiées dans le classement annuel des universités de Maclean pour 2014. À l’heure actuelle, certaines des plus prestigieuses universités canadiennes exigent des moyennes minimales se situant dans les 90 %, pour les étudiants qui souhaitent s’inscrire à des programmes spécialisés et avoir la possibilité d’obtenir une bourse et d’autres incitatifs monétaires.

Les notes des élèves de Toronto qui bénéficient de l’aide de tuteurs privés ont connu une hausse de 60 % au cours des cinq dernières années, tel que le démontrent les données de la commission scolaire de Toronto. (Global News, 19 avril 2013) <http://globalnews.ca/news/492413/private-tutoring-rising-sharply-in-toronto-map-shows-strong-link-to-income/>

Les différences

1. Moins de stigmatisation découlant du fait d’avoir un tuteur
2. Les parents passent moins de temps à la maison
3. Des notes plus élevés sont requises pour entrer à l’université
4. La perception veut que les écoles publiques n’aient pas suffisamment de ressources pour accorder une attention individuelle aux élèves

Les écoles de Toronto qui comptent le plus grand nombre d’élèves bénéficiant de tutorat sont dans les secteurs de recensement où les revenus sont les plus élevés et vice versa. La seule exception est Agincourt, dans le centre-nord de Scarborough, où les taux de tutorat sont élevés, malgré des revenus familiaux modestes. Agincourt constitue aussi une exception en ce qui a trait au lien entre les quartiers aisés et les notes élevés aux tests normalisés.

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 fois) d’embaucher 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 retenu les services de tuteurs conviennent que les devoirs sont une source de stress, contre 68 p. cent de ceux qui n’y ont pas recours. 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.

Des franchises comme Sylvan, Oxford et Kumon ont transformé le tutorat privé en « centres d’apprentissage » dans les villes et les banlieues aisées. Ces nouveaux centres de tutorat, qui se résument généralement à des espaces de 112 mètres carrés dans des centres commerciaux, offrent une évaluation du niveau d’apprentissage, des programmes de développement des capacités d’apprentissage, des services de planification professionnelle et même une préparation aux examens d’admission des écoles secondaires et des universités.

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 obtenus.

**Marché local**

Trois franchises offrent du tutorat dans la région de Riverdale : Apprentissage Oxford Danforth; Kumon Mathématiques et le Centre de lecture et d’apprentissage Epsilon. Ces trois entreprises offrent du tutorat dans toutes les matières. Il existe également de plus petits cabinets de tutorat privés. Tutorat Petit futé se spécialisera dans la lecture et l’écriture, afin d’être perçu comme un fournisseur de services de tutorat de premier plan.

Selon le recensement de 2011, le revenu moyen des ménages du quartier de Toronto-Danforth était de 89 388 $. Tutorat Petit futé concentrera ses efforts sur les parents dont le revenu est de 89 000 $ ou plus qui saisissent plus facilement toute la valeur du tutorat.

Tutorat à distance : une opportunité de croissance

Avec des écoles publiques qui sonnent la fin des classes à 15 h, les parents se tournent de plus en plus vers la formation virtuelle en ligne, pour combler le déficit de compétences de leurs enfants.

Comme l’apprentissage en ligne gagne en popularité auprès d’un nombre croissant d’élèves, Tutorat Petit futé saisira cette possibilité (un logiciel est disponible). Ce médium fonctionne bien surtout avec les sujets de dissertation puisque l’approche de l’enseignement repose sur conversations et n’implique pas l’élaboration de diagrammes ou la manipulation de formules.

Pour le tuteur, les avantages conférés par cette méthode sont évidents. Il n’a pas à consacrer temps et argent aux déplacements pour se rendre d’un élève à l’autre, il peut travailler à partir de la maison et rejoindre un plus grand nombre d’élèves. Les parents trouveront eux aussi des avantages : ils n’ont pas à déposer et à reprendre l’enfant chez son tuteur ou à accueillir un étranger chez eux; ils peuvent assister aux cours pour vérifier si la qualité de l’enseignement prodigué correspond à leurs attentes.

**Principaux concurrents/Analyse FFPM**

*TOP Tutorat*

Forces

* Bonne réputation
* Bien établie
* Présence en ligne

Faiblesses

* 145 $ pour le test diagnostic obligatoire
* 390 $ pour 8 leçons

Possibilités

* Aucuns frais de diagnostic

Menaces

* Pourrait renoncer aux frais du test diagnostic
* Offre de tutorat en ligne

*Tutorat Petit futé*

Forces

* Connaît bien la communauté locale

Faiblesses

* Espace limité dans le bureau à domicile

Possibilités

* Sait rendre l’apprentissage intéressant pour les étudiants

Menaces

* Les écoles secondaires pourraient commencer à offrir du tutorat à l’interne

**Groupe cible**

Tutorat Petit futé vend principalement aux consommateurs.

Profil du marché de Tutorat Petit futé:

* Les parents dont les enfants sont au secondaire (données démographiques)
* Les étudiants prévoyant aller à l’université (style de vie)
* Un parent ou les deux sont titulaires d’un diplôme (données démographiques)
* Revenus des ménages : de 100 k$ à 250 k$ (données démographiques)
* Les parents désirant que leurs enfants fréquentent l’université (style de vie)
* Les élèves de niveau B qui souhaitent passer au niveau A (comportement)
* Un parent ou les deux s’impliquent dans la collectivité (style de vie)
* Les deux parents et les enfants maîtrisent l’informatique (données démographiques)
* Les parents se sentant dépassés par leurs diverses obligations et la compétition accrue pour l’admission à l’université (comportement)
* Les familles résidant dans le secteur de Riverdale à Toronto (portée)

**Clés du succès**

Une solide stratégie de réseautage et un programme de visibilité et d’engagement dans la collectivité (plus particulièrement dans le cadre d’activités liées à l’éducation) au sein de la région où se trouve l’entreprise seront essentiels pour se faire connaître des parents. Tutorat Petit futé élaborera une série de témoignages mettant en lumière les résultats et l’enthousiasme des étudiants envers l’apprentissage.

Tutorat Petit futé surveillera 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 de la formation continue.

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

Entre 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 sous-produit de l’entreprise, elle confirme la nécessité de prioriser le réseautage local et l’établissement de relations avec la collectivité 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 de s’engager activement dans la collectivité (région de Riverdale) et d’être perçue comme une experte en matière de mobilisation des jeunes dans leur propre apprentissage.

*Média social: LinkedIn*

Dans les médias sociaux, Tutorat Petit futé se concentrera initialement sur LinkedIn, puisque le groupe cible est surtout composé de professionnels et de cadres. Il s’agira d’un moyen efficace de consolider les liens établis lors des événements de réseautage. LinkedIn est également l’hôte d’émissions-débats et nous aurons l’occasion de faire valoir notre expertise dans le cadre d’une émission intitulée « Intéresser votre enfant à son propre apprentissage »

*Affiches dans les cafés/magasins locaux*

L’une des stratégies de soutien consiste 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. Au lieu de simples annonces artisanales, Tutorat Petit futé créera des affiches attrayantes et demandera aux clients potentiels de prendre des photos des affiches sur leur téléphone cellulaire, afin d’obtenir une réduction. Cela contribuera également à mesurer l’efficacité de la promotion.

**Activités de marketing**

*Principale activité de marketing*

La principale activité de marketing prévue par Tutorat Petit futé consiste essentiellement à faire du réseautage dans la collectivité (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 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 contacts. L’objectif est de participer à des événements de réseautage deux fois par semaine et de passer à trois fois pendant les saisons de pointe de l’automne et du printemps. Le coût hebdomadaire ira de 20 $ à 100 $, donc une moyenne de 60 $ par semaine. À chaque événement de réseautage, Tutorat Petit futé pense pouvoir entrer en contact avec deux parents. On s’attend à ce qu’à tous les trois événements, Tutorat Petit futé réalise 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 2016.

***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, surtout, des rencontres non officielles avec des clients potentiels lors d’activités de réseautage, de rencontres communautaires et de réunions décontractées avec des partenaires. 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(s)**

Pour exploiter Tutorat Petit futé, Tanya Maliak travaillera de la maison, au 15A, avenue Albemarle. Cela permettra de réduire les coûts et de favoriser Skype, comme un moyen encore plus efficace de faire du tutorat.

Les heures d’ouverture seront souples, répondant aux besoins des élèves, mais les rendez-vous seront généralement convenus du lundi au jeudi, de 14 h à 20 h 30; le samedi, de 9 h à 17 h et le dimanche, de 10 h à 15 h.

Le lancement du site Web de Tutorat Petit futé est prévu le 16/04/2016.

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, pour le lancement, le développeur Web assurera la maintenance du site et offrira son soutien au besoin.

**Questions juridiques**

Tutorat Petit futé prévoit les questions juridiques suivantes :

* permis d’exploitation d’un commerce

Tutorat Petit futé a obtenu un Permis principal d’entreprise, confirmant l’enregistrement du nom de l’entreprise à Service Ontario.

**Questions d’assurances**

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

**Ressources humaines**

Tutorat Petit futé aura 1 – 10 employés à plein.

Tutorat Petit futé aura 0 employés à temps partiel.

Pour commencer, Tutorat Petit futé n’aura que la propriétaire comme seule employée. Un travailleur autonome devrait être embauché (de 15 à 20 heures par semaine) en avril de la deuxième année, lors d’une augmentation importante du chiffre d’affaires.

**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 séparément à l’étudiant et au parent de nous fournir leur rétroaction.
8. Une fois le programme de tutorat terminé ou, dans la mesure du possible, avant, si l’étudiant et le parent sont satisfaits des services reçus, une lettre de recommandation est demandée. Elle est 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, 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 « intéressant », 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.

Modèle de présentation d’états financiers : Un modèle Excel détaillé qui comprend des feuilles de travail pour les achats antérieurs, le démarrage, les flux de l’année 1, les flux de l’année 2 et l’état du revenu.  Vous y trouverez un processus étape par étape et une section « Consignes » pour vous aider à compléter les informations requises.

Cours intensif : [Finances : financement de démarrage](http://www.futurpreneur.ca/fr/resources/start-up-business-planning/crash-courses/financials-getting-the-most-for-each-start-up-dollar/)

Cours intensif : [Finances : aborder vos flux de trésorerie](http://www.futurpreneur.ca/fr/resources/start-up-business-planning/crash-courses/financials-tackling-your-cash-flow/)

**Prévisions de ventes**

Principales hypothèses 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 (0 $ )**

* Lancement de l’entreprise
* Réseautage intensif (au moins trois fois par semaine)
* Commencement de la stratégie sur LinkedIn
* Affiches installées à 16 endroits stratégiques Lancement de l’entreprise – réseautage intensif (au moins trois fois par semaine)
* Affiches installées à 16 endroits stratégiques

**Octobre – 4 (640 $ )**

* Parents désireux d’offrir immédiatement du tutorat à leurs enfants
* Poursuite d’un réseautage intensif (3 fois par semaine)

Participation à une collecte de fonds communautaire

**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.

Modèle de présentation d’états financiers : Un modèle Excel détaillé qui comprend des feuilles de travail pour les achats antérieurs, le démarrage, les flux de l’année 1, les flux de l’année 2 et l’état du revenu.  Vous y trouverez un processus étape par étape et une section « Consignes » pour vous aider à compléter les informations requises.

Cours intensif : [Finances : financement de démarrage](http://www.futurpreneur.ca/fr/resources/start-up-business-planning/crash-courses/financials-getting-the-most-for-each-start-up-dollar/)

Cours intensif : [Finances : aborder vos flux de trésorerie](http://www.futurpreneur.ca/fr/resources/start-up-business-planning/crash-courses/financials-tackling-your-cash-flow/)

**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.

Modèle de présentation d’états financiers : Un modèle Excel détaillé qui comprend des feuilles de travail pour les achats antérieurs, le démarrage, les flux de l’année 1, les flux de l’année 2 et l’état du revenu.  Vous y trouverez un processus étape par étape et une section « Consignes » pour vous aider à compléter les informations requises.

Cours intensif : [Finances : financement de démarrage](http://www.futurpreneur.ca/fr/resources/start-up-business-planning/crash-courses/financials-getting-the-most-for-each-start-up-dollar/)

Cours intensif : [Finances : aborder vos flux de trésorerie](http://www.futurpreneur.ca/fr/resources/start-up-business-planning/crash-courses/financials-tackling-your-cash-flow/)