

Plan d'affaires

«Les P'tits Génies»

264, rue Richmond
Chicoutimi-Nord (Québec)
G7H 2A4

Coordonnées du promoteur:

Charles-Olivier Bolduc

Courriel: charbololivier@yahoo.ca

Automne 2016

TABLE DES MATIÈRES

SECTION 1 : LE SOMMAIRE	2
1.1 Le projet.....	2
1.2 Le marché.....	2
1.3 Les forces de l'équipe.....	2
1.4 Les résultats prévus.....	2
SECTION 2 : LE PROJET	3
2.1 Coordonnées de l'entreprise et du ou des promoteur(s).....	3
2.2 Historique de l'entreprise ou du projet.....	3
2.3 Description du projet.....	3
2.4 Calendrier de réalisation.....	4
SECTION 3 : LA PROPRIÉTÉ ET DIRECTION DE L'ENTREPRISE	5
3.1 Présentation des propriétaires de l'entreprise.....	5
3.1.1 <i>Propriétaires/actionnaires</i>	5
3.1.2 <i>Principales clauses de la convention d'actionnaires ou des sociétaires</i>	5
3.2 Présentation de la structure organisationnelle.....	5
3.2.1 <i>Qualifications et fonctions des postes clés</i>	5
3.3 Liste des services externes et des collaborateurs au projet.....	5
SECTION 4 : LE MARCHÉ	6
4.1 Présentation des produits et services.....	6
4.2 Secteur d'activité.....	6
4.2.1 <i>Description du secteur d'activité et ses tendances</i>	6
4.2.2 <i>Facteurs environnementaux influençant directement l'évolution du secteur</i>	6
4.3 Marché cible de l'entreprise.....	6
4.3.1 <i>Description du marché cible de l'entreprise</i>	6
4.3.2 <i>Estimation du volume potentiel du marché</i>	7
4.3.3 <i>Estimation de la part de marché à laquelle s'adresse votre entreprise</i>	7
4.4 Analyse de la situation concurrentielle.....	7
4.4.1 <i>Description des principaux concurrents</i>	7
4.4.2 <i>Tableau comparatif du produit ou du service par rapport aux principaux concurrents</i>	7
4.4.3 <i>Concurrence indirecte</i>	7
4.4.4 <i>Réactions possibles de la concurrence face à la venue de l'entreprise</i>	7
SECTION 5 : LE PLAN MARKETING	8
5.1 La stratégie de produit.....	8
5.2 La stratégie de prix.....	8
5.3 La stratégie publicitaire et promotionnelle.....	8
5.4 La stratégie de distribution.....	8
SECTION 6 : LES OPÉRATIONS, LA PRODUCTION ET L'APPROVISIONNEMENT	9
6.1 Description des opérations.....	9
6.1.1 <i>Horaire d'ouverture ou de production</i>	9
6.1.2 <i>Aspects légaux</i>	9

6.2	Approvisionnement.....	9
6.2.1	<i>Description des principaux fournisseurs de l'entreprise</i>	9
6.3	Méthodes de production.....	9
6.4	Sous-traitance.....	9
6.5	Plan environnemental.....	10
6.6	Recherche et développement.....	10
SECTION 7 : LE PLAN DES RESSOURCES HUMAINES		11
7.1	Définition des besoins de main-d'œuvre.....	11
SECTION 8 : LE PLAN DE FINANCEMENT		12
SECTION 9 : LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES		15
LES ANNEXES		
Annexe 1 :	Curriculum vitae du ou des promoteurs	
18		
Annexe 2	Lettres d'intention	
19		
Annexe 3	Direction de l'entreprise	
20		
Annexe 4	Organigramme	
21		

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Nom :	Service de garde « Les p'tits génies »
Adresse :	258, rue Richmond
Ville :	Saguenay (Chicoutimi-Nord)
Téléphone :	(418) 973-6454
Statut :	Entreprise individuelle
Type :	Service de garde privé et non subventionné en milieu familial
Secteur d'activité :	Code Scian 624410 : Services de garderie
Sous-traitance :	Traiteur pour les repas
Emploi direct :	1 emploi temps plein, celui du promoteur
Chiffre d'affaires :	Année # 1 : 44 625 \$ Année # 2 : 44 625 \$
Bénéfice avant prélèvements :	Année # 1 : 22 218 \$ Année # 2 : 22 583 \$

Section 1 : Le sommaire

1.1 LE PROJET

Le projet consiste en le démarrage d'une garderie bilingue et éducative en milieu familial.

1.2 LE MARCHÉ

Celui des garderies, et plus spécifiquement des garderies bilingues.

1.3 LES FORCES DU PROMOTEUR

- Détenteur d'un baccalauréat en enseignement de l'anglais ;
- Expérience significative en enseignement de l'anglais langue seconde en cours privés et dans le système scolaire ;
- Expérience en remplacement dans des garderies bilingues ;
- Expérience en animation et en jeu clownesque, en l'occurrence au Saguenay, ce qui aura d'ailleurs permis l'obtention d'une bonne réputation en ce sens auprès du grand public.

En outre, le promoteur considère bénéficier d'un certain nombre d'aptitudes ou avantages susceptibles de contribuer à sa capacité de vente :

- Excellente maîtrise de la langue française écrite;
- Crédibilité pour ce qui est de sa maîtrise de l'anglais, en tant que professeur d'anglais diplômé, et professeur d'anglais privé depuis plus de cinq ans;
- Crédibilité pour ce qui est de sa compétence en éducateur en garderie bilingue, ayant travaillé dans deux des quatre entreprises régionales dans ce domaine, et ayant acquis une excellente réputation dans chacune d'elle ;
- Excellente réputation dans le domaine de l'animation auprès des jeunes de la région, dont il notamment pu se faire connaître pendant l'été et l'automne derniers en tant que le Capitaine Bouillon au Parc des Mille-Lieux de la Colline ;
- Bonne maîtrise des technologies de l'information et bonne capacité à se promouvoir à travers les réseaux sociaux;
- Réelles aptitudes en terme de communication, de persuasion et de charisme, comme l'ont toujours bien démontré ses excellentes

performances en entrevue, ainsi que ses succès à ces niveaux lors de ses trois campagnes politiques.

1.4 LES RÉSULTATS PRÉVUS

- Combler progressivement 5 places en plus de l'enfant du promoteur;
- Création de l'emploi à temps plein du promoteur;
- Rentabiliser les activités afin de rembourser l'investissement de départ, couvrir les coûts d'opération et les besoins personnels et familiaux du promoteur.

	PRÉVISIONS			
	31-déc-17		31-déc-18	
Revenus	44 625 \$		44 625 \$	
CMV	0		0	
Profits bruts	44 625	100,0%	44 625	100,0%
Frais de vente	0	0,0%	0	0,0%
Frais opération	21 222	47,6%	20 960	47,0%
Frais financiers	1 185	2,7%	1 082	2,4%
Total des frais	22 407		22 042	
Bénéfice avant prélèvements	22 218 \$	49,8%	22 583 \$	50,6%

Section 2 : Le projet

2.1 COORDONNÉES DE L'ENTREPRISE ET DU PROMOTEUR

Coordonnées de l'entreprise

Service de garde « Les p'tits génies »
264, rue Richmond
Chicoutimi-Nord (Québec) G7H 2A4
Téléphone : 418 973-6454

Coordonnées actuelles du promoteur

Charles-Olivier Bolduc
510, des Crécernelles, app. 75
Chicoutimi (Québec) G7H 5S9
Téléphone : 418 973-6454
Courriel : charbololivier@yahoo.ca

2.2 HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE OU DU PROJET

C'est après avoir travaillé pour deux garderies bilingues dans la région, que le promoteur a décidé de démarrer sa propre entreprise dans le même domaine, afin d'assurer à son fils de deux ans et demi une éducation qui puisse réellement répondre à ses besoins et attentes.

Parallèlement à cela, le départ de deux oncles paternels du domicile qu'ils habitaient a ouvert la possibilité à ce que le projet se réalise dans un immeuble dont le promoteur pourrait envisager d'en devenir éventuellement le propriétaire.

Comme l'immeuble en question s'est vu reconverti en duplex, le promoteur a offert à son ex-conjointe de devenir la locataire du deuxième étage tandis que celui du bas servirait à son propre logement ainsi qu'à l'établissement du service de garde. L'inclusion au projet de la mère d'Ariel, fils du promoteur et premier bénéficiaire de celui-ci, est ainsi vue comme le bonifiant en lui conférant un caractère familial et communautaire.

Le promoteur a obtenu les autorisations et le permis nécessaire de la Municipalité et prévoit démarrer ses opérations au mois de janvier prochain.

2.3 DESCRIPTION DU PROJET

Vision

Offrir un nouveau modèle éducatif basé sur :

- Le fait que l'humain ne saura jamais apprendre aussi vite, aussi bien ou autant qu'en très bas âge, et en profiter pour donner à l'enfant, à travers l'apprentissage par le jeu, des bases aussi solides que possibles, et ce à des niveaux aussi variés que possible.
- La stratégie visant à commencer dès que possible l'enseignement des éléments de base d'un maximum de disciplines, ne serait-ce que dans le but que l'enfant puisse développer dès son plus jeune âge un sentiment d'autonomie et d'appropriation par rapport à son apprentissage, et soit ainsi d'autant plus en mesure de le poursuivre par plaisir, et donc de façon autonome.
- La conciliation d'un maximum d'approches éducatives déjà existantes, et allant de l'enseignement conventionnel et de l'apprentissage dit « centré sur l'enfant » aux pédagogies alternatives comme Montessori ou Wardoff (pour ne citer que celles-ci), en passant par des perspectives telles que la parentalité dite positive et proximale, ainsi que le jeu clownesque.

Mission

Constituer un service de garde éducatif et bilingue pouvant desservir le territoire de Chicoutimi-Nord, et potentiellement de Chicoutimi.

Sur le plan éducatif en tant que tel, la mission du projet implique notamment les éléments suivants : initiation à l'anglais (de par une communication en anglais au moins 50 % du temps), initiation à la lecture, à l'écriture, aux mathématiques, aux sciences naturelles, à la musique, à la danse, à la coopération, à la communication non-violente et à la résolution de conflits, à la protection de l'environnement, à l'alimentation végétarienne ainsi qu'aux différentes traditions religieuses et spirituelles ; programme d'activité physique basé sur la psychomotricité (et pouvant éventuellement inclure la natation et les arts martiaux).

Brève définition des objectifs d'entreprise à court, moyen et long terme :

- Compléter la rénovation de l'immeuble où le projet aura lieu ;
- Commencer et compléter l'installation des éléments physiques devant servir à la garderie ;
- Rédiger un programme éducatif ainsi qu'un contrat de garde ;
- Rendre publique l'ouverture de la garderie et la publiciser ;
- Commencer les activités de la garderie.

2.4 CALENDRIER DE RÉALISATION

ÉTAPES DE RÉALISATION		DATES
1	Finaliser le plan d'affaires	En cours
2	Recherche de financement	En cours
3	Immatriculation de l'entreprise	Effectué
4	Obtention des permis et autorisation requise	Effectué
5	Prendre une assurance responsabilité	Effectué
6	Choisir la localisation	Effectué
7	Aménager les locaux et le terrain	Janvier 2017
8	Acquérir et installer les équipements	Janvier 2017
9	Acheter les inventaires	Janvier 2017
10	Planification et démarrage de la campagne publicitaire	Décembre 2016
11	Début des activités	Février 2017

Section 3 : La propriété et direction de l'entreprise

3.1 PRÉSENTATION DU PROPRIÉTAIRES DE L'ENTREPRISE

3.1.1 Propriétaire

Charles-Olivier Bolduc sera l'unique propriétaire de l'entreprise individuelle qui opèrera sous la raison sociale « **Les p'tits génies** ».

Le promoteur cumule plusieurs emplois et expériences de travail dans le domaine qui lui confère une expérience notable.

Il détient deux Baccalauréats soit un en Psychologie obtenu à l'Université McGill à Montréal en 2005 et un second en Enseignement de l'anglais langue seconde obtenu en 2009 à l'Université du Québec à Montréal.

Finalement il détient un diplôme d'études collégiales en sciences humaines (économie et gestion) obtenu au Cégep de Chicoutimi en 2001.

***Voir curriculum vitae en annexe.**

3.2 LISTE DES SERVICES EXTERNES ET DES COLLABORATEURS AU PROJET

- Service de consultation, de formation, recherche de financement : Promotion Saguenay (service aux entreprises) et Fonds entraide communautaire ;
- Propriétaire de l'immeuble (et oncle du promoteur) : Jean-Guy Tremblay ;
- Mandataire légal du propriétaire de l'immeuble (et père du promoteur) : François G. Tremblay ;
- Ouvrier du promoteur (et père de la future locatrice du loyer du haut) : Marcel Lesage ;
- Future locatrice du loyer du haut et ex-conjointe du promoteur : Julie Lesage ;
- Service de traiteur (poste à combler)
- Comptable (poste à combler)

Section 4 : Le marché

4.1 PRÉSENTATION DES PRODUITS ET SERVICES

Le projet consiste en offrir un service de garde éducatif et bilingue. La mission éducative du projet implique notamment les éléments suivants : initiation à l'anglais (de par une communication en anglais au moins 50 % du temps), initiation à la lecture, à l'écriture, aux mathématiques, à la musique, à la coopération, à la communication non-violente et à la résolution de conflits ; programme d'activité physique basé sur la psychomotricité.

4.2 SECTEUR D'ACTIVITÉ

4.2.1 Description du secteur d'activité et ses tendances

Il semble que le marché des garderies, et plus spécifiquement celui des garderies bilingues dans la région, ait connu certains soubresauts lors des dernières années. Ainsi, lorsque le promoteur avait commencé à travailler pour la Petite École Vision Saguenay, sa co-directrice Émile Tremblay-Grenon lui avait mentionné qu'il y avait une liste d'attente passablement longue pour y être admis. Cette dernière lui avait même offert, lorsqu'ils s'étaient parlé l'été dernier, de lui « envoyer du monde », en se référant donc sans doute à sa liste d'attente.

Mme Tremblay-Grenon a cependant tempéré ses propos par la suite, soit plus précisément en automne dernier, en précisant que la demande pour les garderies avait baissé significativement depuis l'ouverture d'un certain nombre de garderies, notamment privées et en milieu familial.

Il n'en demeure pas moins qu'il y a toujours une liste d'attente pour entrer à la Petite École, comme le promoteur a pu se le voir confirmer par son ancienne partenaire de travail Monica, lorsqu'il a rencontré celle-ci lors d'une formation en mars dernier.

Si l'on considère le cas d'autres entreprises œuvrant dans le même domaine, tout semble là encore indiquer que la demande pour ce secteur est bien

réelle, et vraisemblablement suffisante pour justifier la création d'une nouvelle entreprise pour tenter de bien, et de mieux y répondre.

Ainsi, lorsque le promoteur a travaillé pour le Jardin d'Enfants d'Arvida, il a pu constater que le nombre d'enfants du principal groupe était passablement élevé (pouvant tourner entre 6 et 12), tandis que le nombre d'enfants inscrit au total devait surpasser la trentaine. De plus, on pouvait y observer un bon roulement, de nouvelles inscriptions étant fréquemment constatées, et venant donc compenser le départ occasionnel d'autres enfants, pour une raison ou une autre. Il faut reconnaître que la situation a changé depuis, voire même de façon drastique (voir en page 14 de ce document), mais tout porte à croire que cela relève de la situation spécifique du Jardin d'Enfants, et ultimement de facteurs n'ayant rien à voir avec la popularité de l'apprentissage de l'anglais en bas âge. Il apparaît en fait, d'après ce qu'a pu me dire la coordonnatrice du Jardin lui-même, que si celui-ci n'offre désormais plus de journées complètes, c'est d'abord en raison de l'incapacité de l'entreprise d'assumer les frais associés à l'obtention du permis que la situation aurait nécessité, et qu'il n'avait jamais eu à solliciter auparavant (et notamment avant son déménagement), puisque la garde d'enfants par le Jardin avait toujours été considérée comme un droit acquis, du moins jusqu'à tout récemment.

Enfin, le promoteur fut lui-même surpris de constater sur internet, après avoir appris qu'il existait déjà une garderie bilingue à Chicoutimi-Nord, soit la « Bee Hive », que celle-ci était déjà complète et ne prenait donc plus de nouveaux enfants. Ainsi, non seulement il semble y avoir une demande pour un tel service à Chicoutimi-Nord, mais celle-ci semble assez élevée pour pratiquement dire « saturée ». Les, ou plutôt la seule entreprise pouvant présentement y répondre, du moins à Chicoutimi-Nord en tant que tel. Cela étant, il est d'ailleurs pour ainsi dire impossible d'en mesurer plus précisément l'importance, quoi qu'elle donne donc toutes les apparences d'être significative, surtout si l'on prend donc en compte la situation dans son ensemble, et en incluant donc au portrait global la relative prospérité des deux autres entreprises régionales œuvrant dans le même domaine.

4.2.2 Facteurs environnementaux influençant directement l'évolution du secteur

Démographie

À prime abord, il pourrait paraître plutôt courageux de lancer un nouveau service à l'intention des familles, dans une région qui, comme la nôtre, se trouve à être au prise avec des problématiques telles que le vieillissement de la population, la diminution du nombre des ménages, et l'exode de la population¹.

Le vieillissement de la population constitue évidemment une réalité, surtout dans notre région et plus spécifiquement pour la strate démographique allant de 65 à 75 ans. Pourtant², on sait que le groupe d'âge allant de 15 à 64 ans, et dont font bien sûr partie les nouvelles familles, n'en constitue pas moins près de 68 % de la population actuelle, l'âge médian tournant pour sa part autour de 45 ans³.

En outre, même si le taux de croissance des familles s'avère plus prononcé dans le reste du Canada, le nombre des familles n'en a pas moins crû de 0,2 % entre 2006 et 2011⁴.

De même, c'est une chose que de prévoir un ralentissement de l'accroissement de la population⁵, mais cela n'implique pas moins que la population continue justement d'être en croissance.

Si l'on considère par ailleurs la proportion que représentent les tranches d'âges de 15 à 24 ans et de 25 à 44 ans par rapport à la population globale de la région, et que l'on met cette proportion en contraste par rapport à celle que l'on peut observer pour l'ensemble du Québec⁶, on peut voir que, même si elle peut s'avérer quelque peu inférieure dans le cas des 25 à 44 ans (23,9 % vs 27,2 %), ces chiffres n'en sont pas moins comparables dans l'ensemble.

Plus globalement, il apparaît qu'il ne manque pas de raisons en fait pour adopter une perspective plutôt positive quant à la situation démographique dans la région⁷ : « Mentionnons d'abord, qu'avec 2 810 naissances vivantes en 2008, le Saguenay-Lac-Saint-Jean enregistre une quatrième hausse

1 <http://ville.saguenay.ca/fr/services-aux-citoyens/services-aux-aines/demographie-de-la-population-des-aines>

2 <https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/as-sa/fogs-spg/Facts-csd-fra.cfm?LANG=Fra&GK=CSD&GC=2494068>

3 cdi.merici.ca/2010-12-30/population-saguenay.pdf

4 <https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/as-sa/fogs-spg/Facts-csd-fra.cfm?LANG=Fra&GK=CSD&GC=2494068>

5 <https://www.economie.gouv.qc.ca/pages-regionales/saguenay-lac-saint-jean/portrait-regional/demographie/>

6 www.mess.gouv.qc.ca/publications/pdf/AFE_02_Saguenay-Lac-St-Jean-RL.pdf

7 cdi.merici.ca/2010-12-30/population-saguenay.pdf

consécutive, soit une augmentation de près de 17 % par rapport à 2004, où 2 394 naissances ont été dénombrées. Il faut également faire état, dans un deuxième temps, des améliorations notables du bilan migratoire de la région depuis quelques années. En effet, l'ampleur des pertes observées a beaucoup diminué : alors que la région présentait un solde migratoire négatif de 2 973 individus en 2001-2002, il est de 659 individus pour la période 2008-2009. Un progrès d'autant plus significatif lorsque l'on considère que la très forte majorité des migrants quittant la région ont entre 15 et 24 ans ».

Enfin, l'Institut de la Statistique du Québec prévoit une augmentation constante du nombre de ménages à Saguenay de 2006 à 2021, soit de l'ordre de 3,6 %⁸.

Au niveau de la démographie en tant que telle, il ne paraît donc significativement moins pertinent de chercher à ouvrir une garderie au Saguenay que dans le reste du Québec.

Économie

D'une façon similaire, on peut constater que le taux de chômage et le revenu moyen, pour la région du Saguenay-Lac-St-Jean, sont comparables à ceux de l'ensemble du Québec⁹. Et là encore, même si l'augmentation du revenu médian, à titre d'exemple, est plus prononcée dans le reste du Québec, il n'en demeure pas moins que, pour la période de 2011 à 2012, la région est parvenue à inverser cette situation, l'augmentation du revenu médian (de 1,3 %) ayant effectivement été alors supérieure à ce qu'elle avait pu être ailleurs dans le Québec¹⁰..

Toujours dans un même ordre d'idées, on sait que le taux d'emploi est en croissance, ou le fut en tout cas au cours des dernières années, même si le taux de croissance, soit de 2,1 % entre 2012 et 2014, à titre d'exemple, s'avère quelque peu inférieur à celui qui peut s'observer dans le reste de la province. L'économie régionale semble même révéler un certain dynamisme, notamment en comparaison de ce que l'on peut constater ailleurs dans la province, si l'on regarde les choses selon une perspective un

8 industrie.saguenay.ca/fr/media/viewst/promo/industrie/publications/Portrait_socio-economique_Saguenay_2007.pdf

9 www.mess.gouv.qc.ca/publications/pdf/AFE_02_Saguenay-Lac-St-Jean-RL.pdf

10 <https://www.google.ca/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwix6vqK3fHQAhXBwxQKHW1WAqAQFggaMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.stat.gouv.qc.ca%2Fstatistiques%2Fprofils%2Fbulletins%2F2014%2F02-Saguenay-Lac-Saint-Jean.pdf&usq=AFQjCNFW42KKdp2Mor0hSaaBtDkL6gUwAQ&sig2=1NZRD5y39pkPmJOLe1gTTw>

peu plus spécifique. Ainsi, il apparaît qu'en 2014, l'investissement privé non résidentiel a augmenté de 31 % au Saguenay-Lac-Saint-Jean, pour atteindre 855 M\$ », alors qu'ailleurs au Québec, « il se produisit un recul de 9,7 % ». De plus, on sait qu'en 2015, « le marché du travail du Saguenay-Lac-Saint-Jean s'est redressé. Après deux années à la baisse, l'emploi a augmenté », et ce de 1 300 postes.

En outre, il est à préciser que l'activité économique tend à être plus forte à Saguenay que dans le reste de la région, à en juger par le taux de chômage plus bas qu'on peut y observer¹¹. En fait, le revenu médian de personnes et des ménages, à Saguenay, serait même plus élevé que dans l'ensemble de la région et du Québec, et ce dans une proportion de pas moins de 10 à 15 %.

Comme dans le cas de la situation démographique, la situation économique ne semble donc pas poser un obstacle majeur au projet, si ce n'est le contraire.

Quant à la scolarité, on peut en retrouver une excellente description à la page 9 du Portrait du Saguenay-Lac-St-Jean par l'Institut de statistique du Québec¹², quoique cette variable semble reliée d'une façon moins directe au projet dont il est question ici.

Politique

Cela ne reste sûr qu'une hypothèse personnelle, mais il me paraît très plausible de considérer la possibilité que les récents changements au programme de garderies publiques, en facilitant grandement le remboursement des frais de garde pour les garderies privées (qui peuvent maintenant se faire sur une base mensuelle plutôt qu'annuelle, comme par le passé) aient eu pour effet de contribuer à un phénomène que m'avait rapporté nulle autre que la co-présidente de la Petite École Vision Saguenay, Émilie Tremblay-Grenon, soit l'apparition d'une multitude de nouvelles garderies privées au cours des dernières années, et plus spécifiquement de la période 2014-2015, surtout si on met cela en lien avec le commentaire d'une cliente de mes cours d'anglais privés, qui m'expliquait que, pour les gens plus aisés comme elle, il devenait plus facile d'envisager d'aller vers le privé dans la mesure où la différence de coût impliquée était désormais

11 industrie.saguenay.ca/fr/media/viewst/promo/industrie/publications/Portrait_socio-economique_Saguenay_2007.pdf

12 www.mess.gouv.qc.ca/publications/pdf/AFE_02_Saguenay-Lac-St-Jean-RL.pdf

significativement moins importante que de par le passé.

Au niveau social et culturel

Je remarque que le niveau d'attente(s) envers les garderies est en croissance, ou donne toutes les apparences de l'être. Les gens sont de plus en plus nombreux à parler de rechercher une garderie qui offrent un plus-value de quelque nature que ce soit, et qui soit autre chose au final qu'un « parking pour enfants », si je peux me permettre l'emploi d'une telle expression, qui a du moins le mérite de mettre en évidence qu'une telle évolution est après tout aussi naturelle et fondée que bienvenue.

Il y a fort à parier que cela est à mettre en lien, ne serait-ce qu'en partie, avec l'apparition de plus de variété, de spécificité et de qualité au niveau de l'offre, avec l'ouverture relativement récente de garderies comme la Petite École Vision Saguenay, la garderie Montessori à l'École André-Gagnon ou les Jardins de Julie à Kénogami.

Les deux derniers cas notamment permettent par ailleurs de constater que commence désormais à se manifester dans l'offre des garderies le gain en popularité d'une certaine approche, ou plutôt d'un certain nombre d'approches en matière d'éducation et au départ de parentalité, et qui vont donc de l'enseignement alternatif ou « centré sur l'enfant » à la parentalité dite « positive », « proximale », et plus globalement aux approches « basées sur l'attachement ».

Sans trop élaborer, disons simplement que ces approches tendent à privilégier le lien avec l'enfant, ainsi qu'à en développer le plein potentiel, ce qui pourrait par ailleurs être décrit comme représentant un peu la base de ma propre orientation.

Quant à l'engouement pour l'apprentissage de l'anglais langue seconde en bas âge, qui représente évidemment une opportunité d'affaires fondamentale pour ce projet, il ne saurait sans doute se voir mieux confirmé que de par le nombre déjà plutôt importants dans la région de garderie présentant un tel volet, comme nous l'aborderons plus bas dans ce même document.

Mon projet se retrouverait donc pratiquement au carrefour de ces différentes tendances. Je ne pourrais sans doute pas en avoir de meilleur signe et confirmation que lorsque j'en parle aux gens, et que je vois leur visage

s'illuminer sous l'effet d'un enthousiasme manifestement on ne peut plus sincère, en s'exclamant : « Mais c'est donc bien un beau projet, ça ! »...

Technologie

On sait qu'internet, de même que la technologie dans son ensemble, est de plus en plus présente dans nos vies, et de plus en plus tôt dans la vie de nos enfants. Pour ma part, j'entends en tirer profit et « surfer » sur cette vague, plutôt que de m'y opposer, et ce de façon fondamentale et systématique, contrairement aux autres garderies bilingues que j'ai pu visiter, et où le recours à ces outils est souvent réduit ou limité autant que possible, ou du moins chez la plupart des intervenants. L'usage de vidéos en anglais devrait effectivement représenter un élément fondamental de mon enseignement, quoique pas le seul, cela s'entend.

Écologie

La préoccupation croissance pour l'écologie se passe naturellement de description. Cela ne devrait donc que représenter une garantie de plus quant au succès de mon projet, dont la constituante écologique sera relativement significative, comme je le décrirai plus bas.

4.3 MARCHÉ CIBLE DE L'ENTREPRISE

4.3.1 Description du marché cible de l'entreprise

Les clients potentiels de mes produits et services : tous les parents d'enfants entre 2 ans et 3 ans et demi. Il faut préciser que les clients les plus susceptibles de recourir à mes services seront vraisemblablement ceux jouissant d'un revenu supérieur, à en juger par le mot d'encouragement suivant, qui m'aura été fait par une client de mes cours d'anglais privés, en l'occurrence une avocate : « Avec les changements qui ont récemment été apportés au système de garderie, le coût réel d'une journée de garde, pour les gens comme nous qui ont un plus gros revenu, est passé de 7 \$ à 22 \$ par jour... Alors à partir de là, la différence n'est plus si grande entre un tel montant et le coût d'une garderie privée à 30 ou 35 \$ de l'heure, de sorte que s'il y a une réelle plus-value qui peut être obtenue en allant dans le privé, c'est vrai que ça peut devenir intéressant et donc très envisageable pour nous »...

4.3.2 Estimation du volume potentiel du marché

Estimation du volume d'affaires du marché et nombre total de clients potentiels : il ne me paraît pas exagéré d'envisager que je puisse trouver, ne serait-ce qu'en provenance de la rive nord du Saguenay, au moins de 4 à 5 enfants pour bénéficier de mon service. En outre, le caractère spécifique et l'aspect haut de gamme du produit offert pourrait aussi bien convaincre de s'y joindre des familles provenant de l'extérieur de la zone en question, soit notamment de la rive sud du Saguenay, tandis que ces éléments pourraient faire en sorte qu'au moins certains clients éventuels développent un attachement fort à mon service, au point qu'ils puissent même difficilement envisager de confier leurs enfants à une autre garderie.

4.4 ANALYSE DE LA SITUATION CONCURRENTIELLE

4.4.1 Description des principaux concurrents

Petite École Vision Saguenay (930, rue Jacques-Cartier E, Chicoutimi)

- nombre d'années d'opération : 3 ans.
- nombre d'employées : 20.
- chiffre d'affaires : confidentiel.
- part du marché : 80 enfants.

Réputation :

Très forte, puisque représentant le seul service d'importance dans ce domaine à Chicoutimi, et le plus important dans la région. Il faut préciser que la Petite École Vision Saguenay se trouve à pouvoir bénéficier au départ de l'excellente réputation du réseau des Écoles Vision, déjà établis avec succès dans le reste de la province depuis plus de 20 ans. La récente association au Séminaire de Chicoutimi, dont la Petite École emprunte dorénavant une partie des locaux pour son volet primaire, est évidemment un autre plus en ce sens.

Volume :

On peut dans ce cas parler de gros volume, puisqu'il s'agit à toutes fins pratiques d'un CPE.

Forces et faiblesses au niveau:

Prix :

Très élevé, soit 46 \$ par jour par enfant. C'est d'ailleurs la principale critique que j'ai pu entendre à l'endroit de la Petite École, et ce même de la part de gens relativement aisés financièrement. Autrement dit, c'est loin d'être tout le monde qui semble prêt à payer autant pour bénéficier d'une garderie bilingue.

Qualité du service :

Les lacunes me semblent nombreuses, et je suis en mesure d'en témoigner, ayant moi-même travaillé là pendant une bonne période. Globalement, je dirais que le service souffre de l'aspect impersonnel, voire machinal qui tend à être souvent associé aux CPE. Il y a beaucoup de roulement de personnel, donc moins de possibilité de création de liens durables avec les enfants. Le grand nombre d'enfants empêche lui aussi la création de liens durables entre les enfants. La créativité et l'originalité ne sont pas nécessairement encouragées. Il n'y a pas nécessairement d'approche systématique, à travers les éducatrices, pour ce qui est de la pédagogie ou de la modification de comportement, pour ne citer que ces aspects, celles-ci se trouvant plutôt à « faire leurs affaires chacune de leurs bords ». Évidemment, le fort roulement est loin d'aider en ce sens.

À part l'anglais, il ne me paraît pas y avoir de volet éducatif proprement dit, ou du moins pas au sens de cet ouvrage : en d'autres termes, le service souffre de l'absence de tout ce qui serait proposé par mon propre service... Plus spécifiquement, la Petite École n'est justement pas une école : elle souscrit ainsi à la mentalité dominante à travers les garderies, soit celle qu'il faut surtout éviter d'enseigner aux enfants quoi que ce soit qu'ils seraient « normalement sensés » apprendre à l'école, sous prétexte de ne pas leur faire prendre trop d'avance. À la place de cela, je me souviens qu'Émilie Tremblay-Grenon, la co-directrice, m'avait déjà parlé d'exercices de préparation à la lecture qui étaient sensés être utilisés, mais que je n'ai jamais vu être mis en pratique.

Cela rejoint d'ailleurs une faiblesse majeure et globale de l'entreprise, soit une incapacité à réellement mettre en pratique ce qui est préconisé, et ce qui s'applique tant notamment aux activités de psychomotricité qu'aux innombrables ressources éducatives pouvant être retrouvées dans la bibliothèque de la Petite École, qu'il s'agisse d'ouvrages théoriques ou de recueils d'activités, et dont la mise en pratique m'apparaît comme étant carrément nulle ou absente, du moins d'après ce que j'aurai pu moi-même en juger. De leur propre aveu, les éducatrices, pour trouver leurs idées

d'activités, vont tout simplement sur internet, et se procurent ce qu'ils peuvent y trouver, au fil de leurs « recherches », et donc en fait au gré du hasard. Il n'y a pas de recherche d'un lien fort entre les éducatrices et les enfants, du moins pas au sens de cet ouvrage : peu ou pas de jeu direct avec les enfants, et encore moins de jeu clownesque. Il y a même souvent des traces de mentalités régressives du genre : « il faut parfois laisser pleurer les bébés », sous prétexte d'éviter la « manipulation » de leur part. Le comportement des enfants est souvent chaotique, voire violent, et aucun effort globale ou approche spécifique ne semble être déployé pour contrer ce problème, qui tend d'ailleurs à empirer à mesure que les enfants prennent de l'âge.

Avantage(s) comparatif(s) du service offert :

Tous les problèmes décrits plus hauts le sont parce que je vise justement à faire mieux, ou plus exactement à faire précisément l'inverse, pour chacun des points mentionnés. Si l'on devait douter de cette affirmation, il devrait alors suffire de garder en tête cela : ce projet, je le fais d'abord pour mon propre fils, et c'est peut-être bien regrettable d'avoir à dire ceci par rapport à la Petite École Vision, mais ça n'en demeure pas moins aussi vrai que pertinent : personnellement, je n'enverrais pas mon enfant là.

Jardin d'enfants d'Arvida / Arvida Kingergarten (2899, rue Berthier, Arvida, Jonquière)

- nombre d'années d'opération : 68 ans (soit depuis 1948).
- nombre d'employés : une seule.
- chiffre d'affaires : cette information devrait pouvoir être produite sous peu.
- part du marché : Suite à l'entretien téléphonique que j'ai pu avoir récemment avec Vanessa Wielter-Morin, qui cumule désormais les fonctions d'éducatrice et de coordonnatrice, notamment suite au départ de Carolanne Séguin (que je mentionnerai plus bas), j'ai pu apprendre qu'il n'y a plus que 8 enfants au Jardin, ce qui semble en bonne partie attribuable au fait que ce dernier n'offre désormais plus de journées complètes (!)... Il appert ainsi que la « perte de vitesse » qui semble affecter cette entreprise n'ai pu que s'aggraver avec le temps, et ce de façon significative. Il faut en effet comprendre que les informations qui suivent ont pu être recueillies au cours de ma propre expérience professionnelle au Jardin d'Enfants d'Arvida, qui a surtout

eu lieu l'an passé, de sorte qu'elles sont quelque peu moins « à jour » que celles que je viens de mentionner.

Réputation :

Relativement bonne, étant donné l'âge et la longévité du service. Je crains que le Jardin souffre cependant d'une perception d'en « avoir reperdu avec le temps », perception qui selon moi serait d'ailleurs on ne peut mieux fondée (voir plus bas).

Volume :

On peut dans ce cas parler de moyen volume : il y a un groupe principal allant de 7 à 14 enfants et, si je me souviens bien, un autre plus petit groupe pour les enfants plus jeunes, soit de 2 à 3 ans.

Forces et faiblesses au niveau:

Prix :

Cette information devrait être produite sous peu.

Service offert :

Étrangement, le service n'est pas offert cinq jours sur cinq, mais plutôt trois jours dans le cas du groupe principal, et seulement deux jours dans le cas des enfants plus jeunes (!)... En outre, la propreté du jeune est une condition d'admission, ce qui représente évidemment une restriction. Il y a ainsi toutes les chances qu'il y ait un certain nombre de parents, dans le secteur, qui voudraient envoyer leur enfant dans une garderie bilingue, mais ne peuvent l'envoyer au Jardin d'enfants, de sorte que ceux-ci représenteraient tout autant de clients potentiels pour moi.

Qualité du service :

D'abord, il faut comprendre que le service a indiscutablement beaucoup souffert de plusieurs événements adverses au cours des dernières années. D'abord, j'ai moi-même pu constater les effets du déménagement (plus ou moins forcé) du Jardin dans ce que l'on pourrait pratiquement décrire comme un « endroit de fortune », lui qui bénéficiait jusqu'à tout récemment, et ce pour ainsi dire depuis toujours, de vastes locaux au sein de l'École Riverside. Autant les anciens locaux bénéficiaient de l'héritage de plus de cinquante ans d'activités, que ce soit en terme d'aménagements ou simplement de décoration, autant il leur aurait fallu, depuis environ deux ans, repartir à toutes fins pratiques de zéro, et notamment en devant manifestement se défaire d'une bonne partie, voire de la plus grande part de ce dont il pouvait disposer, étant données la taille excessivement réduite de leurs nouveaux locaux.

Quant à ce qui fut gardé, l'immense majorité fut tout bonnement entreposée, qui plus est sous l'effet de la force des choses et donc d'une façon aussi chaotique qu'improvisée, le manque d'espace ayant empêché une redistribution plus efficace. Et tout cela, ce n'est que sur le plan matériel. Au niveau du personnel, il y a là encore manifestement eu une perte de personnel, à en juger de par les nombreuses offres d'emploi qu'ils ont pu faire au cours des dernières années, comme je suis bien placé pour le savoir, puisque je les recevais moi-même. Qui plus est, il semble y avoir un problème à attirer des candidats de qualité, ce qui s'explique sans doute essentiellement par l'arrivée de la Petite École Vision. Comme je sais que celle-ci peine elle-même à trouver des candidats de qualité, on peut imaginer la situation dans laquelle peut se retrouver un joueur incomparablement plus faible, ne serait-ce qu'en terme de volume et de prospérité, comme le Kindergarten.

C'est bien triste à dire, mais une bonne preuve en est que celle qui est désormais la nouvelle coordonnatrice du Jardin, et qui se trouve donc à toutes fins pratiques à sa tête, s'était au départ retrouvé à être en recherche d'emploi dans ce secteur pour la simple et bonne raison qu'elle avait été licenciée de la Petite École Vision Saguenay, pour diverses raisons, dont la faiblesse de son anglais. Et pour ne pas trop entrer dans les détails, disons que ce constat s'applique d'ailleurs tout aussi bien aux jeunes eux-mêmes, dont il m'a toujours paru renversant de constater que même à 4 ans, la plupart ne parle carrément pas un mot d'anglais. Après tout, ce n'est peut-être pas si surprenant, l'immense majorité de la communication, au Kindergarten, se faisant tout bonnement en français, comme je suis assez bien placé pour l'avoir constaté. Quant à la pertinence des activités mises en place, qu'il suffise d'un exemple et d'un questionnement pour en donner une idée : en quoi un atelier sur la fabrication de beurre, en français de surcroît, peut-il servir à l'apprentissage de l'anglais, ou de quoi que ce soit de réellement utile ?

Avantage(s) comparatif(s) du service offert :

Pour dire les choses simplement, je crois qu'il ne me serait pas très difficile de faire mieux, pour le moins qu'on puisse dire. Pour s'en assurer, qu'il suffise de relire la critique qui vient d'être faite du Kindergarten et d'assumer que le promoteur s'assurera d'emblée de ne pas éprouver les mêmes problèmes.

Garderie bilingue The Bee Hive (Chicoutimi-Nord)

Notons qu'il paraît impossible dans le moment d'obtenir quelque forme que ce soit de donnée spécifique au sujet de cette garderie celle-ci étant complète et le service n'étant donc plus accessible, de sorte qu'aucune coordonnée de contact, qu'il s'agisse du numéro de téléphone ou d'une adresse de courriel, n'est présentement affichée ou rendue publique de quelque façon que ce soit¹³.

4.4.3 Concurrence indirecte

Il est clair et certain que sera causé une forme de concurrence indirecte par l'ensemble des garderies déjà existantes, qu'il s'agisse de CPE ou de garderies en milieu familial, privées ou subventionnées.

Plus spécifiquement, on peut cependant citer toute forme de garderie alternative, comme la garderie Montessori à l'École André-Gagnon, ou même les Jardins de Julie à Kénogami. Précisons cependant que s'il n'est évidemment pas impossible qu'il y en ait d'autres que celles-ci dans la région, si c'est le cas, le promoteur en ignore jusqu'ici l'existence.

4.4.4 Réactions possibles de la concurrence face à la venue de l'entreprise

Bien qu'il faut toujours se préparer à la possibilité d'une forme plus ou moins significative de dénigrement de la part de la concurrence, je m'attends à une réaction essentiellement positive de la part de mes deux concurrents potentiellement les plus importants, soit la Petite École Vision Saguenay, puisque j'ai non seulement travaillé à ces deux endroits, mais que j'ai alors toujours pris soin d'y entretenir de bonnes et solides relations avec les principaux intervenants impliqués, et que c'est d'ailleurs en très bon termes que j'ai quitté chacun de ces deux emplois.

Section 5 : Le plan marketing

5.1 LA STRATÉGIE DE PRODUIT

Le programme éducatif de la garderie, décrit au point 4.1, constituerait

¹³ <http://www.magarderie.com/garderie-milieu-familial/35187-garderie-bilingue-the-bee-hive.html>

de loin son élément le plus distinctif ainsi que son plus-value le plus significatif. Jusqu'ici, aucune des garderies bilingues existantes ne s'est aventuré dans un territoire qui soit ne serait-ce que moindrement comparable, quel que soit l'élément du programme qui soit plus spécifiquement pris en considération, et le promoteur s'avère aussi à l'aise d'en témoigner que de l'expliquer à des clients potentiels, puisqu'il a travaillé pour deux de ses trois principaux concurrents.

Le promoteur est d'ailleurs tout aussi bien placé pour témoigner du fait que, au moins chez ces deux concurrents, la qualité du produit offert est souvent moins qu'idéale aux niveaux suivants : niveau de maîtrise de l'anglais par les éducatrices, proportion des communications qui sont réellement effectuées en anglais, focus et sérieux accordé au fait que les jeunes apprennent effectivement à communiquer en anglais (se traduisant ultimement par le niveau de compétence oral moyen des jeunes, qui est souvent loin d'être particulièrement élevé) originalité et pertinence éducative des activités ; là encore, le promoteur est parfaitement à l'aise de détailler et justifier ses points au moyen d'exemples précis et d'explications en ce sens.

La garderie « **Les p'tits génies** » compte par ailleurs incorporer à son approche éducative une variété de pédagogies dites « alternatives » ; or non seulement cela représente un créneau pour lequel il est facile de démontrer qu'il existe une clientèle, mais le fait même de combiner ensemble une variété d'approches alternatives, voir de simplement combiner à la base des approches éducatives s'avérant réellement différentes d'une façon moindrement significative, et pouvant même paraître pratiquement opposées, représente en soi, du moins aux yeux du promoteur, une innovation aussi majeure que nécessaire.

Une autre spécificité que le promoteur entend mettre de l'avant s'avère une approche éducative souvent désignée comme la « parentalité positive » ou encore « proximale » (pouvant être brièvement définie comme consistant à faire en sorte que le bébé puis l'enfant puissent développer un attachement dit « sécurisé », selon la nomenclature utilisée en psychologie)¹⁴, dont on pourrait pratiquement dire qu'elle représente une tendance plutôt significative et pour laquelle il existe donc une demande réelle et potentiellement croissante, quoiqu'il n'y ait pourtant aucun service de garde, du moins

14 <http://www.mamankangourou.com/fr/page/-le-maternage-proximal>

à la connaissance du promoteur, qui soit clairement et ouvertement conçu pour y répondre.

Le jeu clownesque, entre autres approches d'animation, permet de conférer un caractère ludique à pratiquement n'importe quelle activité, et ainsi d'accroître d'autant plus l'attention accordée par les jeunes et ultimement de maximiser ainsi les apprentissages, tout en rendant les interventions comportementales aussi fluides que naturelles, surtout lorsque combinées à l'usage de la non-violence, ce qui s'avère donc aussi novateur qu'utile et efficace, comme le promoteur peut donc là encore en témoigner par sa propre expérience en garderie.

Précisons enfin que le volet environnemental particulièrement développé, tel que décrit au point 6.5, de même que le créneau d'alimentation végétarienne et végétalienne, à explorer éventuellement, représentent eux aussi des innovations évidentes, ne serait-ce que dans la région.

5.2 LA STRATÉGIE DE PRIX

Pour assurer un maximum de rentabilité, notamment dans la mesure où devront se voir couverts les coûts du service de traiteur, les prix seront partis à 35 \$ de l'heure, soit ce qui me paraît constituer la limite supérieure actuelle dans le marché des garderies privées non-subsidées, et ce qui me paraît aisément injustifiable étant donné l'indéniable plus-value que représente le volet éducatif du projet. Les prix de la concurrence : 45 \$ dans le cas de la Petite École Vision Saguenay

5.3 LA STRATÉGIE PUBLICITAIRE ET PROMOTIONNELLE

Moyens médiatiques pour rejoindre la clientèle cible :

- Une annonce sera rédigée et publiée sur Facebook, soit sur mon mur personnel, ainsi que sur tout groupe Facebook sur lequel le promoteur jugera pertinent de le faire.
- L'annonce en question sera imprimée et affichée à différents endroits de Chicoutimi, soit ceux où le promoteur jugera plus

pertinent de le faire.

- Actuellement dans ce type d'entreprise le recrutement de la clientèle se fait beaucoup par le bouche à oreille (très important dans ce genre d'entreprises).
- En plus de la distribution des affiches je joindrai les rangs des organismes déjà en place sur le Web afin de faire connaître mon entreprise.

5.4 LA STRATÉGIE DE DISTRIBUTION

Emplacement de l'entreprise : Chicoutimi-Nord (258 rue Richmond)

Critères justifiant ce choix :

- La seule garderie bilingue sur la rive nord du Saguenay, soit la Bee Hive, est déjà complète et ne peut donc plus répondre à la demande pour ce territoire
- L'immeuble en question est situé à proximité du pont, et peut donc aussi potentiellement desservir la clientèle de Chicoutimi
- Le fait que l'immeuble constitue une propriété familiale présente en lui-même plusieurs avantages :
- Le propriétaire effectif de l'immeuble, soit mon père, m'a déjà assuré que le montant du loyer serait très minime, en comparé de ce que je pourrais avoir à payer sur le marché pour un logement équivalent.
- Je suis à toutes fins pratiques assuré que je pourrais plus globalement compter sur une souplesse de la part de mon père quant au paiement du loyer, de sorte que je pourrais notamment envisager ne pas avoir à payer de loyer pour les premiers mois d'opération, ce qui laisserait donc à mon entreprise le temps de démarrer en bénéficiant d'un maximum de latitude au niveau financier.
- Étant donné qu'il y a de fortes chances que je devienne moi-même propriétaire de l'immeuble, il devient plus intéressant de procéder à des investissements qui pourront rester et me servir à long terme.
- Le projet comporte un volet familial important, dans la mesure où la mère d'Ariel serait l'autre locataire de l'immeuble ; cette situation est perçue par le promoteur comme étant susceptible d'inspirer confiance et sympathie aux clients potentiels.

Description du territoire desservi :

Chicoutimi, et Chicoutimi-Nord en particulier, tandis que les autres districts de la rive nord peuvent également faire partie de la clientèle potentielle, ce qui s'applique donc aux territoires suivants : St-Honoré, St-Fulgence, Canton-Tremblay, et peut-être même St-David de Falardeau.

Forces de vente :

Le promoteur considère bénéficier d'un certain nombre d'aptitudes ou avantages susceptibles de contribuer à sa capacité de vente :

- Excellente maîtrise de la langue française écrite
- Crédibilité pour ce qui est de sa maîtrise de l'anglais, en tant que professeur d'anglais diplômé, et professeur d'anglais privé depuis plus de cinq ans ;
- Crédibilité pour ce qui est de sa compétence en éducateur en garderie bilingue, ayant travaillé dans deux des quatre entreprises régionales dans ce domaine, et ayant acquis une excellente réputation dans chacune d'elle
- Excellente réputation dans le domaine de l'animation auprès des jeunes de la région, dont il notamment pu se faire connaître pendant l'été et l'automne derniers en tant que le Capitaine Bouillon au Parc des Mille-Lieux de la Colline
- Bonne maîtrise des technologies de l'information et bonne capacité à se promouvoir à travers les réseaux sociaux
- Réelles aptitudes en terme de communication, de persuasion et de charisme, comme l'ont toujours bien démontré ses excellentes performances en entrevue, ainsi que ses succès à ces niveaux lors de ses trois campagnes politiques.

Section 6 : Les opérations, la production et l'approvisionnement

6.1 DESCRIPTION DES OPÉRATIONS

6.1.1 Horaire d'ouverture ou de production

Heures d'ouverture (service) de l'entreprise : de 7h30 à 17hrs.

6.1.2 Aspects légaux

Après vérification auprès du Ministère de la Famille, il n'est besoin que d'un permis, dans le cas d'une garderie privée non-subventionnée, soit celui de la Municipalité ; or il a déjà été obtenu.

6.2 APPROVISIONNEMENT

6.2.1 Description des principaux fournisseurs de l'entreprise

Service de traiteur pour ce qui est du repas du midi et possiblement des collations.

Pour ce qui est du matériel éducatif (livres, jouets, crayons de couleurs, matériel de bricolage), précisons que l'entrepreneur se trouve à posséder déjà une bonne partie de ce qu'il a besoin (et représentant donc ce qu'il a pu accumuler à ce niveau au cours des années), tandis que le reste devrait être essentiellement obtenu de par le biais de recherches et d'annonces en ce sens sur internet (soit notamment Facebook et Kijiji), comme il lui a d'ailleurs été conseillé de le faire par d'autres professionnels dans le domaine.

En outre, un début de partenariat a déjà été conclu avec la boutique l'Enfantillage, dans la mesure où il a été entendu qu'une commande majeure de jeux éducatifs soit passée auprès de ces derniers lorsqu'ils feront eux-mêmes leur commande annuelle auprès de leur propre fournisseur à ce niveau, soit l'entreprise américaine Melissa and Doug.

6.3 MÉTHODES DE PRODUCTION

6.3.1 Description du ou des procédé(s) de fabrication

Processus d'amélioration et d'optimisation des approches éducatives et activités pédagogiques : un processus de formation continue se fera de façon continue, parallèlement aux activités de l'entreprise, de par des lectures et visionnement de vidéos de formation dont plusieurs sont déjà en possession du promoteur, ainsi que de par des recherches sur internet quant aux possibilités d'activités à réaliser avec les jeunes.

6.4 SOUS-TRAITANCE

Service de traiteur pour ce qui est du repas du midi et possiblement des collations.

6.5 DÉVELOPPEMENT DURABLE ET ÉCORESPONSABILITÉ

- Gestion des déchets : ceux-ci seront strictement divisés entre ceux destinés au bac bleu, au compostage ou à l'écocentre, de sorte que l'usage des poubelles devrait être réduit à presque rien hormis les couches jetables, tandis que ces distinctions feront partie des apprentissages qui seront transmis aux jeunes.
- L'utilisation des couches lavables sera permise et encouragée.
- Dans la mesure du possible, la conception des repas prendra une orientation végétarienne et même végétalienne (quoique le parent pourra exiger de la nourriture régulière s'il le souhaite).
- L'initiation au jardinage sera également intégrée à l'approche éducative.

6.6 RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Le promoteur se donne comme objectif de rester continuellement en recherche et développement et à l'affut de nouvelles approches éducatives et activités pédagogiques, tel que décrit plus haut pour ce qui est du processus d'amélioration et d'optimisation.

Section 7 : Le plan des ressources humaines

7.1 DÉFINITION DES BESOINS DE MAIN-D'ŒUVRE

Description des tâches de l'éducateur principal :

Servir les repas, changer les couches, faire dormir les enfants, préparer et animer des activités visant l'apprentissage de l'anglais, du français parlé et écrit, des mathématiques, de la musique, du développement social, de la coopération, de la communication non-violente et de la résolution de conflit, ainsi que le développement de la psychomotricité ; assurer la sécurité des enfants ; communiquer efficacement avec les parents.

Qualifications exigées :

Aucune (à l'exception du RCR), dans le cas d'un service de garde privé et non subventionné en milieu familial, bien que le promoteur ait jugé préférable de suivre la formation d'environ 50 heures offerte par Mastera, et qui lui donnerait la possibilité, s'il le voulait, la possibilité d'être subventionné. (Nécessité d'un renouvellement de la formation en RCR).

La technique en éducation à l'enfance n'est quant à elle exigée que pour travailler dans un CPE.

Remplaçant(es)

Des annonces seront affichées afin de pouvoir éventuellement compter sur les services d'un(e) ou de plusieurs suppléant(es), qui n'auront pas à posséder toutes les qualifications qui font la spécificité de l'éducateur principal, mais dont il pourrait simplement être demandé d'être bilingue, en plus d'être formé pour travailler en garderie, quoiqu'une embauche n'aurait pas nécessairement à être conditionnelle à ce que la formation académique soit complètement terminée (ex. s'il ne reste que les stages à finaliser).

Section 8 : Le plan de financement

8.1 PRÉSENTATION DU COÛT DU FINANCEMENT DU PROJET

Coût			Financement		
Fonds de roulement	2 000	\$	Futurpreneur	15 000	\$
Inventaire de départ-garderie	2 000				
Aménagement du terrain	2 000				
Améliorations locatives	2 000				
Mobilier et équipements	4 000				
Équipements informatiques	2 000				
Frais démarrage et imprévus	1 000				
TOTAL	15 000	\$	TOTAL	15 000	\$

INVENTAIRE DE DÉPART

Jouets d'enfants de mon fils Ariel, matériel d'animation et d'enseignement accumulé au fil des années, ameublement et matériel nécessaire pour la vie en appartement.

Les délais d'approvisionnement devraient s'avérer relativement courts, dans la mesure où la plupart des éléments supplémentaires qu'il me faudrait acquérir, à commencer par les jouets et outils d'apprentissage, devraient pouvoir être obtenus par Internet, que ce soit en le commandant ou par le biais d'annonces Facebook.

AMÉNAGEMENT DE TERRAIN

Sera nouvellement refait, de sorte qu'il sera égalisé et entièrement disponible pour l'aménagement que j'en ferai de façon à ce qu'il puisse servir aux fins de mon projet.

AMÉLIORATIONS LOCATIVES

Bungalow de 24 x 39 (mesures intérieures ; un seul étage de disponible)

Un vestibule d'entrée a déjà été ajouté à la bâtisse initiale, et permettra d'ailleurs au rangement du linge extérieur des enfants.

Aménagement de terrain et rénovations en cour (aux frais du promoteur), de façon à :

- diviser l'immeuble en deux logements distincts
- rendre l'immeuble aussi efficace que possible sur le plan énergétique
- rendre l'immeuble aussi attrayant que possible sur le plan esthétique
- rendre l'habitation de l'immeuble aussi saine et confortable que possible
- rendre l'immeuble utilisable pour les fins du projet

Détail des améliorations locatives : changement du revêtement extérieur, changement des fenêtres, remplacement des plintes électriques par des appareils de type « Convect'air », pose d'un échangeur d'air par logement, égalisation du terrain, plastrage lorsque nécessaire, peinture des murs, pose de nouvelles armoires, réfection de la salle de bain, pose d'un nouveau plancher, réisolation de deux chambres, réisolation de l'entretôt, application du programme Éconologis afin d'améliorer encore davantage l'efficacité énergétique, etc.

ÉQUIPEMENTS

Les différents types d'équipement (équipement de production, de bureau, informatique) : instruments de cuisine, poêle et réfrigérateur, lave-vaisselle (à acheter), bureau, ordinateur, portable, grand écran, tablettes pour rangement des jouets (à acheter), petits matelas pour les siestes (à acheter).

ÉQUIPEMENTS INFORMATIQUES

Équipements informatiques de production et les logiciels requis : Microsoft Word, Internet Explorer et Mozilla Firefox.

FRAIS DE DÉMARRAGE

- frais d'incorporation : 50 \$ (enregistrement de l'entreprise)
- permis, licences : 0 \$ (permis déjà obtenu)
- assurances : 500 \$ (assurance-responsabilité)
- installation du système téléphonique : 150 \$ (achat d'un nouveau téléphone)
- fournitures de bureau d'ouverture : 50 \$ (cartouches d'imprimantes)
- publicité et promotion d'ouverture : 50 \$ (impression d'affiches)
- coûts de déménagement : 0 \$ (déménagement payé par ma mère)
- dépenses de formation : 0 \$ (formation déjà complétée)

États des résultats (synthèse)

	PRÉVISIONS			
	31-déc-17		31-déc-18	
Revenus	44 625 \$		44 625 \$	
CMV	0		0	
Profits bruts	44 625	100,0%	44 625	100,0%
Frais de vente	0	0,0%	0	0,0%
Frais opération	21 222	47,6%	20 960	47,0%
Frais financiers	1 185	2,7%	1 082	2,4%
Total des frais	22 407		22 042	
Bénéfice avant prélèvements	22 218 \$	49,8%	22 583 \$	50,6%

Bilan prévisionnel

	PRÉVISIONS	
	31-12-17	31-12-18
ACTIF		
Encaisse	4 748 \$	4 216 \$
Autres	0	0
Total actif à court terme	4 748	4 216
Total actif à long terme	10 870	9 003
Total de l'actif	15 618 \$	13 218 \$
PASSIF		
Emprunt bancaire	0 \$	0 \$
PCTDLT	3 383	3 617
Total passif à court terme	3 383	3 617
Total passif à long terme	11 617	8 000
Total du passif	15 000 \$	11 617 \$
CAPITAUX PROPRES		
Capital-actions	0 \$	0 \$
BNR	618	1 601

Autres	0	0
Total de l'avoir	618 \$	1 601 \$
Total du passif et de l'avoir	15 618 \$	13 218 \$

Section 9 : Les prévisions financières

9.2 AVIS AU LECTEUR

Les états financiers prévisionnels de l'entreprise ont été préparés pour une période de deux ans, selon les données, les renseignements et explications obtenus du promoteur.

Le travail a consisté essentiellement à poser des questions, à faire des comparaisons et des compilations de données ainsi que des vérifications de calculs qui ont été jugées nécessaires dans les circonstances.

Aucune opinion n'est exprimée quant à la possibilité que les résultats effectifs correspondent aux résultats prévus; les résultats projetés étant fondés sur des hypothèses émises par le promoteur, portant sur des événements futurs qui, de par leur nature même, ne peuvent être corroborés par des tiers.

Les états financiers prévisionnels reflètent de façon plausible les hypothèses utilisées dans leur élaboration.

ANNEXE 1: CURRICULUM VITAE DU PROMOTEUR

CHARLES-OLIVIER BOLDUC

510 des Crécernelles, app. 76, Chicoutimi (Québec), G7H 5S9

☎ (418) 973-6454 ; adresse courriel: charbololivier@yahoo.ca

FORMATION SCOLAIRE

Baccalauréat en enseignement de l'anglais langue seconde Université du Québec à Montréal	2009
Baccalauréat en psychologie Université McGill, Montréal	2005
Diplôme d'études collégiales en sciences humaines (économie et gestion) Cégep de Chicoutimi	2001

EXPÉRIENCE DE TRAVAIL

Interprétation de mascotte Parc des Mille Lieux de la Colline	Hiver 2016
Interprétation de personnage clownesque et animation Centre d'amusement Savana	Automne 2015
Interprétation de mascotte Club de hockey Les Saguenéens de Chicoutimi	2015
Interprétation de personnage clownesque et animation Parc des Mille Lieux de la Colline	2015
Animation clownesque pour événements et fêtes d'enfants Agence d'animation Tantalou, Chicoutimi	2014-2015
Enseignement en anglais langue seconde (cours privés et semi-privés) Domiciles et entreprises, L'Anse-St-Jean	2011-2015
Animation d'ateliers d'enrichissement en anglais, auprès d'enfants ayant suivi le programme scolaire d'anglais intensif École l'Horizon, Chicoutimi	2015
Remplacements dans une garderie trilingue Petite École Vision Saguenay, Chicoutimi	2014-2015
École à la maison Domicile privé, La Baie	2013-2014
Gardiennage éducatif auprès d'un enfant à besoins particuliers Domicile privé, La Baie	2013-2014
Animation d'ateliers en psychomotricité auprès de jeunes enfants Enfant-Fjord, L'Anse-St-Jean	2012

Enseignement en anglais langue seconde Centre communautaire La Petite École, CSRS (Service aux entreprises), L'Anse-St-Jean	2011
Enseignement en anglais langue seconde Maison Familiale Rurale du Fjord (Secondaire) , CSRS, L'Anse-St-Jean	2010-2011
Enseignement en anglais langue seconde École St-Pascal Baylon (Primaire) , CSDM, Montréal	Printemps 2010
Enseignement en anglais langue seconde École Internationale (Primaire), CSDM, Montréal	Hiver 2009
Enseignement en anglais langue seconde École Secondaire Pierre-Dupuy, CSDM, Montréal	Printemps 2008
Animation et création d'un camp de jour sur le Mont-Royal Les Amis de la Montagne, Montréal	Été 2007
Animation dans un camp de vacance pour enfants Village-Vacances de Petit-Saguenay, Petit-Saguenay	Étés 2005, 2006
Tutorat en anglais auprès d'élèves en difficulté d'apprentissage James Lying High School, Montréal (bénévole)	Hiver 2004
Stage de coopération internationale (sensibilisation) Action sociale, Pô, Burkina Faso	Hiver 2002
Enseignement du français auprès d'élèves en difficulté Centre d'Apprentissage du Français, Cégep de Chicoutimi (bénévole)	2000

Références

Contrat	Coordonnées de la personne à contacter
Remplacements dans une garderie trilingue Petite École Vision Saguenay, Chicoutimi (2014-2015)	Émilie Tremblay-Grenon ou Annie-Claude Perron 973-0883 Petite École Vision Saguenay, Chicoutimi 930 Rue Jacques-Cartier E, Chicoutimi, QC G7H 7K9 saguenay@lapetiteecole-vision.ca
Interprétation de personnage clownesque et animation (en ayant comme public cible la petite enfance) Parc des Mille Lieux de la Colline (2015-2016)	Marie-Ève Potvin ou Johanne Morissette (418) 698-7000 Parc des Mille Lieux de la Colline 200 Rue Pinel, Chicoutimi, QC G7G 3N7 info@parcmillelieux.com

Toutes les mesures fournies sont en pieds, hormis ceux qui sont indiqués comme étant en pieds carrés

Aire de l'espace utilisé pour la garderie :

carré de base + vestibule + « rectangle de débord » (soit l'espace par lequel la garderie se trouve à « déborder » un peu sur l'espace privé, et que l'on peut donc voir en haut à droite sur le plan) :

$$(27,17 \times 24) + (5 \frac{1}{2} \times 15) + (6 \times 10) = (652,08 + 82,5 + 60) \text{ pi}^2 = 794,58 \text{ pi}^2$$

$$\text{Aire de l'espace privé} : 24 \times (10 + 6) - (6 \times 10) = (24 \times 16) - 60 \text{ pi}^2 = (384 - 60) \text{ pi}^2 = 324 \text{ pi}^2$$

$$\text{Aire totale} : 324 \text{ pi}^2 + 794,58 \text{ pi}^2 = 1118,58 \text{ pi}^2$$

$$\text{Proportion de l'aire totale utilisée pour la garderie} : 794,58 / 1118,58 = 71.03 \%$$