



PLAN D'AFFAIRES

**HAUTES ÉTUDES SPÉCIALISÉES
EN THÉRAPIE MANUELLE**

**MANON TESSIER D.O.
Présidente, directrice générale**

Septembre 2017

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Depuis quelques années déjà, madame Manon Tessier songe au démarrage d'une école de perfectionnement destinée à enrichir les compétences des thérapeutes manuels. Car au fil des commentaires recueillis auprès de ses patients lors de leur premier rendez-vous, elle note plusieurs lacunes dans le processus de traitement effectué par certains thérapeutes manuels.

Aujourd'hui, après avoir consulté bon nombre d'intervenants actifs dans le milieu de la thérapie manuelle, elle juge que le moment est venu d'offrir des formations dont le contenu répond précisément aux besoins de la clientèle visée et est transmis par des formateurs reconnus pour leur expertise. L'École des Hautes Études Spécialisées en Thérapie Manuelle (OSBL) a juridiquement vu le jour en juin 2017.

L'opportunité est réelle mais les menaces sont nombreuses. Un défi que madame Tessier a la capacité de relever grâce à ses compétences de formatrice et de gestionnaire. Elle jouit également d'une grande crédibilité auprès de ses pairs. Elle sera supportée dans ses décisions par les membres du conseil d'administration de l'organisme.

Une entente a été signée avec le Regroupement Loisir et Sport Québec (RLSQ), lequel loue des locaux au Stade Olympique sur l'Avenue Pierre-De Coubertin à Montréal.

Dans un premier temps, le Stade Olympique a été choisi parce qu'il est facilement accessible en auto, en autobus ou par Métro. Et dans un deuxième temps, le RLSQ offre une panoplie de services aux organismes sans but lucratif tels que : services juridiques, administration, assurance, impression, etc. à de meilleurs prix que ceux exigés sur le marché.

L'année 1, HESTM générera des revenus de 114 750 \$ et accusera une légère perte de 509 \$. Alors que l'année 2, HESTM verra ses revenus augmenter à 170 000 \$, générant ainsi un surplus de 14 797 \$. Ce surplus sera transféré à la Fondation des commotions cérébrales.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE EXÉCUTIF	2
TABLE DES MATIÈRES	3
LISTE DES ANNEXES	5
1. Description de l'entreprise	6
2. Mission de l'entreprise	6
3. Structure juridique de l'entreprise	6
4. Promotrice	6
5. Calendrier des réalisations	7
6. Marché global	7
7. Principaux facteurs d'influence	7
7.1 Facteur économique :	7
7.1.1 Emploi-Québec - Plan d'action 2016-2017	7
7.1.2 Initiatives d'obligations communautaires	8
7.2 Facteur sociologique :	8
7.3 Facteur technologique :	9
8. Opportunités et menaces	9
8.1 Opportunités :	9
8.2 Menaces :	9
8.2.1 Perte du droit de pratique des thérapeutes manuels	9
8.2.2 Prolifération des écoles	11
8.2.3 Demandes de remboursement des traitements offerts par les thérapeutes manuels	11
8.2.4 Crédit d'impôt fédéral pour le remboursement des traitements offerts par les thérapeutes manuels	11
9. Tendances	11
9.1 Industrie du bien-être :	11
9.2 Entrepreneuriat social :	12
10. Principaux acteurs du milieu	12

10.1 RITMA :	12
10.2 Quatre autres associations encadrent la communauté ostéopathique du Québec: 12	
10.3 SOFÉDUC	14
11. Concurrence	14
12. HESTM - Forces et faiblesses	19
13. Plan de vente et de marketing	19
13.1 Objectifs :	20
13.2 Clientèle visée :	20
13.3 Le positionnement	21
13.4 Stratégies de produits :	22
13.4.1 Cours offerts	22
13.4.2 Formateurs	23
13.4.3 Matériel remis lors de la formation	24
13.5 Stratégies de service à la clientèle :	24
13.6 Stratégie de tarification :	24
13.7 Stratégies de communications :	25
13.7.1 Site web	26
13.7.2 Médias sociaux	26
13.7.3 Envois massifs	26
13.8 Stratégies de vente :	26
14. Plan des ressources physiques	27
15. Plan des ressources humaines	27
16. Plan des ressources financières	28
16.1 Coûts de démarrage et financement du projet	28
16.2 Prévision du flux de trésorerie - années 1 et 2	28
16.3 Prévision de l'état du revenu - années 1 et 2	28

LISTE DES ANNEXES

- I. Documents juridiques
- II. Curriculum vitae - Manon Tessier
- III. Rapport étude de marché - juillet 2017
- IV. Curriculum vitae - Hélène Collette
- V. Curriculum vitae - Andrée Bigaouette
- VI. États financiers prévisionnels

1. Description de l'entreprise

L'École des Hautes Études Spécialisées en Thérapie Manuelle (HESTM) est une école de perfectionnement dont les cours s'adressent exclusivement aux thérapeutes manuels. Au Québec, HESTM est la seule école à offrir uniquement un ensemble de formations de niveau post-gradué.

HESTM est un organisme à but non lucratif (OSBL) dont les profits sont transférés à la Fondation pour le traitement des commotions cérébrales.

2. Mission de l'entreprise

Organisme à but non lucratif (OSBL), l'École des Hautes Études Spécialisées en Thérapie Manuelle (HESTM) offre des formations de perfectionnement à des thérapeutes manuels désirant contribuer au bien-être de leur patient. Les formateurs sont choisis exclusivement parmi des experts dans leur domaine respectif. Les compétences acquises supportent les thérapeutes manuels dans la fidélisation de leur clientèle et, donc, dans la longévité de leur entreprise.

3. Structure juridique de l'entreprise

HESTM est un organisme à but non lucratif (OSBL), immatriculé le 13 février 2017 et incorporé selon la Loi sur les compagnies, Partie 3 (RLRQ, C. C-38).

Le numéro d'entreprise du Québec (NEQ) est : 1172526395.

En annexe I, vous trouverez les documents juridiques.

4. Promotrice

Madame Manon Tessier, ostéopathe, massothérapeute et somatothérapeute, présente un cheminement professionnel impressionnant: elle possède plus de 30 ans d'expérience en enseignement de programmes liés à la santé et au bien-être et plus de 20 ans d'expérience en tant que thérapeute manuelle; elle a participé à 20 formations spécialisées et a été inspirée par la lecture de plus de 100 livres dont les auteurs sont des experts dans leur domaine respectif; elle a reçu des traitements de la part de plus de 112 thérapeutes manuels sans compter sa collaboration avec plusieurs professionnels de la santé. Au fil des ans, elle a bâti une clientèle de plus de 4800 patients.

En annexe II, vous trouverez le curriculum vitae de madame Tessier.

5. Calendrier des réalisations

Recherche de financement	Juin 2017
Reclassification des contacts sur Facebook (11 000 contacts)	Fin juin 2017
Montage de la banque de client (adresses courriels)	Juillet 2017
Envoi postal – promotion de la session automne 2017	Août 2017
Courriels et infolettres – promotion de la session automne 2017	Août 2017
Reconstruction du site internet	Septembre 2017

6. Marché global

HESTM se classe dans la catégorie «Tous les autres établissements d'enseignement et de formation (code SCIAN 61169) ». Cette classe comprend les établissements qui ne figurent dans aucune autre classe et dont l'activité principale consiste à dispenser des services de formation.

Nombre d'établissements au Canada : 11 025
Recettes moyennes par établissement en 2015 : 239 000\$
Proportion d'établissements rentables : 83,8%

Source : <https://www.ic.gc.ca/app/scr/app/cis/summary-sommaire/61169>

7. Principaux facteurs d'influence

Voici un aperçu des principaux facteurs pouvant avoir un impact positif ou négatif sur le succès de l'école :

7.1 Facteur économique :

Le facteur économique comporte plusieurs aspects. Il est possible que certains d'entre eux aient un impact négatif alors que d'autres auront un impact plutôt positif. Voici les détails :

7.1.1 Emploi-Québec - Plan d'action 2016-2017

Le plan d'action élaboré par Emploi-Québec pour la période 2016-2017 vise à contribuer au développement d'une culture de formation continue. Pour atteindre son objectif, le gouvernement encouragera et soutiendra les

employeurs, particulièrement les PME, en les incitant à offrir des possibilités de perfectionnement à leurs employés.

Ceci afin que les travailleuses et travailleurs améliorent leurs compétences et répondent aux besoins de l'entreprise de façon durable tout en assurant leur protection et celle de la population.

Source :

http://www.emploiquebec.gouv.qc.ca/publications/pdf/00_admin_plan-action_2016-2017.pdf, page 27

7.1.2 Initiatives d'obligations communautaires

En 2016, le Québec a vu le lancement d'initiatives d'obligations communautaires – ces obligations qui permettent aux OBNL de mobiliser de nouvelles sources de capital privé auprès de la communauté – ainsi que d'une banque spécialisée dans l'investissement d'impact – c'est-à-dire l'investissement qui a des retombées sociales et/ou environnementales positives.

Source :

<http://www.lesaffaires.com/blogues/diane-berard/mes-voeux-mon-bilan-2016-et-ce-qu-il-faut-suivre-en-2017/592434>

7.2 Facteur sociologique :

Au Québec, les thérapeutes manuels sont issus de différentes écoles, fondées généralement par des professionnels du métier. Les thérapeutes manuels sont motivés par un besoin de reconnaissance et d'accomplissement. Ils sont nombreux alors ils doivent acquérir des compétences additionnelles pour se distinguer.

Lorsqu'ils sont à l'emploi d'une clinique, les propriétaires ou gestionnaires de ces cliniques incitent leurs thérapeutes manuels à maximiser leurs connaissances. Alors que les thérapeutes manuels travaillant à leur compte essuient des pertes de revenus lorsqu'ils s'absentent pour suivre des formations. Et plus particulièrement ceux qui pratiquent hors des grands centres, car ils doivent assumer des dépenses de déplacement pour se rendre sur les lieux de la formation.

Heureusement, les frais de scolarité sont déductibles d'impôt (Ligne 398 – crédit d'impôt pour frais de scolarité issus d'un établissement reconnu par le

ministre du Revenu, où l'individu est inscrit dans le but d'acquérir ou d'améliorer les connaissances nécessaires à l'exercice d'une activité rémunérée.).

7.3 Facteur technologique :

Certaines écoles utilisent des écrans tactiles lors des formations, mais cet aspect n'a pas d'impact sur le nombre d'inscriptions et/ou sur la fidélisation de la clientèle actuelle.

8. Opportunités et menaces

Voici un aperçu des opportunités et menaces pouvant avoir une influence sur le succès de l'école.

8.1 Opportunités :

Intellectuellement curieuse, madame Tessier a toujours été motivée à accroître ses connaissances, autant théoriques que pratiques. Au fil du temps, différents traitements lui ont été prodigués par ses pairs. Et, dans certains cas, elle percevait des lacunes au niveau de leurs connaissances.

Cette situation a par la suite été confirmée par les commentaires formulés par des patients ayant consulté d'autres thérapeutes manuels pour des problèmes spécifiques non résolus suite aux traitements. L'expertise de madame Tessier leur avait été recommandée car ils n'étaient pas satisfaits des traitements prodigués par leur thérapeute manuel.

L'idée de démarrer une école offrant uniquement des formations de perfectionnement aux post gradués s'est donc présentée comme ayant un apport important à la crédibilité de la profession ainsi qu'à la prospérité des thérapeutes manuels.

8.2 Menaces :

Les menaces vis-à-vis la pratique de la profession sont assez nombreuses. En voici un aperçu :

8.2.1 Perte du droit de pratique des thérapeutes manuels

Le principal défi des thérapeutes manuels est de protéger leur droit de pratique et d'acquérir la reconnaissance des médecins. En effet, le titre d'ostéopathe n'est pas protégé au Québec et aucune loi ne régit sa pratique.

Voici un extrait du site web du Collège des ostéopathes résumant bien le conflit qui perdure depuis de nombreuses années entre ces deux professions :

« Le *Collège des Médecins du Québec* prévoit dans ses règlements d'émettre un permis d'équivalence de pratique de la médecine à un docteur en médecine ostéopathique en autant que ce dernier ait obtenu son diplôme dans un des 26 collèges de médecine ostéopathique accrédités par *l'American Osteopathic Association*. Étrangement, il n'existe aucun docteur en médecine ostéopathique en pratique au Québec détenant un tel permis.

Puisque le titre d'ostéopathe n'est pas protégé au Québec, un groupe de physiothérapeutes a profité de ce vide juridique pour y établir des écoles privées d'enseignement de l'ostéopathie et d'y fonder des associations pour leurs gradués.

Bien que ce groupe prétende être une organisation internationale, aucune agence du gouvernement du Québec et aucune association régissant la pratique de l'ostéopathie au niveau mondial comme *l'Osteopathic International Alliance* et la *World Osteopathic Health Organization* ne reconnaît leur compétence.

La triste réalité est que n'importe qui peut s'ouvrir un cabinet d'ostéopathie au Québec et y traiter des patients sans qu'aucune agence gouvernementale ou loi ne régisse leur pratique ou compétence. À notre avis, cette situation constitue un danger certain pour le public québécois.

Le citoyen moyen est donc laissé à lui-même parmi ce méli-mélo de pseudo-ostéopathes et n'a malheureusement aucun moyen de différencier le vrai du faux.

Il y a quelques associations d'ostéopathes québécoises qui prétendent être l'organisme "OFFICIEL" représentant les ostéopathes "CERTIFIÉS". (...). Cependant, aucune association, organisme, ordre, commission, institution, registre ou autre n'a été reconnu ou nommé par le gouvernement du Québec pour représenter l'ostéopathie car elle n'est pas réglementée par L'Office des Professions du Québec et donc n'est pas une profession proprement dite aux termes de la loi. »

Source :

<http://www.college-osteopathes.org/modules/association/item.php?itemid=14>

L'ostéopathie n'étant pas reconnue par le ministère de l'éducation, la Corporation des Professionnels Ostéopathes du Québec (CPOQ) participe aux rencontres organisées par l'*Office des Professions du Québec* en vue d'établir des critères génériques pour la profession d'ostéopathe.

8.2.2 Prolifération des écoles

La prolifération d'écoles fondées par des professionnels peu expérimentés nuit à la crédibilité de la profession.

8.2.3 Demandes de remboursement des traitements offerts par les thérapeutes manuels

Les compagnies d'assurance remboursent présentement les traitements prodigués par les thérapeutes manuels. Ce qui incite les patients à utiliser leurs services à plusieurs reprises au cours d'une même année. Si cette possibilité de remboursement est retirée des protections offertes par les polices d'assurance, les patients modifieraient la fréquence des traitements. Les revenus des thérapeutes manuels diminueraient, ils réduiraient possiblement leurs dépenses en formation et, automatiquement, cette situation aurait un impact négatif sur les revenus de l'école.

8.2.4 Crédit d'impôt fédéral pour le remboursement des traitements offerts par les thérapeutes manuels

Certains patients bénéficient actuellement d'un crédit lié aux frais médicaux de l'Agence du revenu du Canada lorsqu'ils soumettent des traitements offerts par un thérapeute manuel dans leur déclaration fiscale annuelle. Toutefois, dans l'éventualité où ce crédit serait aboli, cela occasionnerait une diminution des revenus des thérapeutes manuels.

9. Tendances

Les deux principales tendances notées pour ce secteur d'activités, sont l'industrie du bien-être et l'entrepreneuriat social. Voici plus de détails :

9.1 Industrie du bien-être :

Une étude récente menée par le *Global Wellness Institute* confirme que le bien-être est un des secteurs les plus résilients et les plus prometteurs au monde – ayant enregistré une croissance à deux chiffres alors que l'économie du globe avait baissé de -3,6%. Plus précisément, l'industrie

mondiale du bien-être représente aujourd'hui \$3,72 billions et a enregistré une croissance de 10,6% entre 2013 et 2015.

Source :

<http://www.emotionspa-mag.com/les-marches-mondiaux-du-bien-etre--tendance-et-perspectives-a-2020.html>

9.2 Entreprenariat social :

En 2016, une clinique d'ostéopathie a inclus l'entrepreneuriat social dans son modèle d'affaires. La clinique permet à ses clients de faire du cofinancement. Si un client choisit de payer plus de 65\$ pour son traitement, l'argent supplémentaire servira à défrayer le coût des traitements pour une clientèle peu fortunée. (Jean-Félix Perreault, ostéopathe et entrepreneur social, fondateur de la clinique Sera à Rouyn-Noranda).

Source : <http://www.lesaffaires.com/blogues/diane-berard/mes-voeux-mon-bilan-2016-et-ce-qu-il-faut-suivre-en-2017/592434>

10. Principaux acteurs du milieu

Ils sont assez nombreux, mais les principaux sont ici regroupés :

10.1 RITMA :

La mission de RITMA est de promouvoir activement les médecines alternatives et complémentaires et d'accompagner ses membres à chaque instant vers l'excellence. RITMA exige de ses membres qu'ils suivent une formation continue de 15 heures minimum annuellement.

Pour plus de détails : <https://www.ritma.ca/osteopathie-association.php>

10.2 Quatre autres associations encadrent la communauté ostéopathique du Québec:

- **Association québécoise des ostéopathes (AQO) :**

L'Association québécoise des ostéopathes (AQO) a été fondée en 1999 pour les diplômés d'une école d'ostéopathie et pour les ostéopathes exerçant déjà leur profession au Québec.

Les membres de l'AQO ont suivi une formation basée sur les normes et les recommandations des regroupements suivants:

1. Organisation mondiale de la Santé - Principes directeurs pour la formation en Ostéopathie, 2010.
2. Office des professions du Québec - Rapport du Comité d'expert sur l'encadrement professionnel de l'Ostéopathie, 2011.
3. Comité Européen de Normalisation - Prestations de soins d'ostéopathie, 2015.

Organisme à but non lucratif, l'AQO fait la promotion de l'ostéopathie auprès du grand public en plus d'encadrer et de soutenir le développement de carrière de ses membres, les ostéopathes diplômés en ostéopathie (D.O.).

Pour plus de détails :

<http://www.associationquebecoisedesosteopathes.com/>

- **Corporation des professionnels ostéopathes du Québec (CPOQ) :**

La Corporation des Professionnels Ostéopathes du Québec, CPOQ, est un organisme indépendant regroupant des thérapeutes en ostéopathie à travers le Québec et l'Ontario. La CPOQ s'est donnée pour mission :

1. D'informer et de protéger le public ;
2. De défendre les intérêts des ses membres ;
3. De représenter la profession d'ostéopathe auprès du gouvernement et des institutions.

La CPOQ comprend, entre autres, un comité disciplinaire, un comité social et un comité de formation continue.

Pour plus de détails : <http://www.cpoq.org/>

- **Ostéopathie Québec (résultat de la fusion entre le Registre des ostéopathes du Québec (ROQ) et l'Association des ostéopathes du Québec (ADOQ):**

Cette fusion permet à *Ostéopathie Québec* de regrouper le plus grand nombre d'ostéopathes au Québec et au Canada. Elle comprend plus de 1 300 membres, soit plus de 75 % des ostéopathes en exercice.

Ostéopathie Québec dispose d'un Bureau du syndic pour accueillir et évaluer les plaintes du public. Ce service indépendant accueille de façon confidentielle les demandes d'enquête du public et s'assure, le cas échéant, que les services rendus par les membres sont sécuritaires et conformes au Code de déontologie des ostéopathes membres d'*Ostéopathie Québec*.

Pour plus de détails : <http://osteopathiequebec.ca/>

- **Société canadienne pour la tradition de l'ostéopathie (SOCATO) :**

La Société Canadienne pour la Tradition de l'Ostéopathie (So.Ca.T.O.) est un organisme à but non lucratif fondé en 2001. So.Ca.T.O. est un organisme indépendant et non affilié à une école.

Le but de So.Ca.T.O. est d'être un interlocuteur avec les autres instances qui s'occupent de représenter les ostéopathes et de protéger le public. Non pas en cherchant la division, mais en tentant une union génératrice d'un plus grand pouvoir vers la reconnaissance de l'ostéopathie au Québec et au Canada.

Pour plus de détails : <http://www.socato.ca/>

Assurément, ces quatre associations travaillent aujourd'hui pour obtenir une reconnaissance gouvernementale (ordre professionnel).

10.3 SOFÉDUC

Plusieurs institutions d'enseignement de l'ostéopathie sont reconnues par la SOFÉDUC¹ signifiant que ces établissements peuvent émettre des certificats avec un nombre de crédits répondant à un nombre d'heures d'enseignement.

11. Concurrence

À l'heure actuelle, au Québec, aucune législation n'impose quoi que ce soit quant à la formation d'un ostéopathe. La plupart des écoles (privées),

¹ SOFÉDUC (Société de formation et d'éducation continue) : Tout organisme régulièrement enregistré et/ou incorporé au Canada, ayant un historique et une solide expertise en formation continue et qui ne fait l'objet d'aucune poursuite judiciaire est éligible au processus d'accréditation de la SOFÉDUC.

organise un cursus de formation de 1300 à 1500 heures réparties sur 4 ou 5 ans, avec la rédaction d'un mémoire (que certains nomment thèse) pour finaliser les études.

Le contenu des cours est laissé à la libre appréciation du directeur de l'école, avec des formateurs ou professeurs souvent issus de leur propre école.

Source :

<http://www.college-osteopathes.org/modules/osteopathie/item.php?itemid=12>

Voici la description des écoles reconnues par RITMA² :

- 1. Académie d'ostéopathie de Montréal (AOM), 910, rue Bélanger, bureau 207, Montréal, Québec, H2S 3P4, www.aomtl.ca**

L'école, fondée et dirigée par M. Robert Brissette, forme des ostéopathes. Elle offre de façon très ponctuelle, un ou deux cours de perfectionnement, soit, la fasciathérapie et sémiologie et physiologie. L'école est accréditée par la SOFÉDUC.

Cependant, il est important de préciser qu'une des formatrices de cette école (madame Anaïs Beaupré) a remis sa démission et convaincu deux autres formatrices et une quinzaine d'étudiants à la suivre dans l'ouverture de son école. Elle n'a pas encore son diplôme d'ostéopathie et les deux autres enseignants sont de jeunes diplômés en ostéopathie.

- 2. Collège d'études ostéopathiques (CEO), 2015, rue Drummond, Montréal, Québec, H3G 1W7 www.ceo.qc.com et Collège d'études ostéopathiques situé au 573, rue De Bernières, Lévis, Québec, G7A 1E5, www.college-osteopathie-quebec.com.**

L'école est établie depuis une vingtaine d'années et elle est reconnue dans le milieu.

Le directeur, M. Philippe Druelle, D .O. , a obtenu son diplôme en France³. Il est un homme d'affaires aguerri. Toutefois, beaucoup d'étudiants quittent l'école car sa philosophie est devenue ésotérique. Cet aspect est imposé seulement à la dernière année de formation

²Crée en 2004, l'Association RITMA représente des thérapeutes en Massothérapie, Orthothérapie, Kinésithérapie, Naturopathie et Ostéopathie.

³ Pour plus de détails : https://fr.wikipedia.org/wiki/Philippe_Druelle

empêchant ainsi les étudiants moins fortunés de changer d'école si cela ne leur convient pas.

Il est également important de souligner que trois (3) de leurs étudiants sont accusés de pratique illégale de la médecine. Tous les trois, de même que deux de leurs enseignants, font face à de multiples chefs d'accusation portés par le Collège des médecins, qui réclame même la fermeture de la clinique⁴.

Voici les formations de perfectionnement offertes en 2017 :

- Lien mécanique ostéopathique (24-26 février 2017)
- Dynamiques de l'Encéphale et Spasmes Endocraniens (23-26 février 2017)
- Biodynamique et Biocinétique (4 dates de formation sont proposées en 2017)
- Gynécologie (26 février 2017 offert en anglais à Vancouver)

3. École professionnelle des ostéopathes du Québec (EPOQ), 6955, boul. Taschereau, bureau 208, Brossard, Québec, J4Z 1A7, www.epoqosteopathie.com

L'école est accréditée par la SOFÉDUC et le Centre Orchidée. Toutefois, RITMA ne reconnaît que la succursale de Gatineau sur son site web.

Sept (7) formations de perfectionnement apparaissent sur leur curriculum de septembre 2016 à juin 2017. De ces formations, deux sont directement concurrentes avec HESTM, soit :

- Relâchement myofascial
- Attention et présence

L'EPOQ est la première école ayant des enseignants d'origine européenne et américaine. Ces enseignants offrent une solide formation.

4. Académie Sutherland d'ostéopathie du Québec, 760, rue St-Zotique Est, Montréal, Québec, H2S 1M5, www.academiesutherland.com

⁴ Des étudiants en ostéopathie accusés de pratique illégale de la médecine, ICI Radio-Canada, Un texte de François Dallaire, de l'émission La facture, publié le 24 février 2017 et mis à jour le 27 février 2017.

Monsieur Guy Voyer, fondateur et directeur, jouit au Québec d'une très mauvaise réputation. Hyper compétent dans son domaine, il a obtenu son diplôme d'ostéopathe grâce à l'UQTR qui a reconnu ses formations suivies en Europe. Avec le diplôme obtenu, il est retourné en Europe pour convaincre l'Académie Sutherland de lui confier l'ouverture d'une école au Québec.

Voici l'information véhiculée à son sujet :

« Nous avons effectué des recherches, avec le concours d'Interpol et des autorités américaines, pour vérifier s'il avait bien obtenu un Doctorat de médecine aux USA, à Boise dans l'Idaho », explique un enquêteur. Rien, pas le moindre petit brevet ou « diplômounet » que ce soit. L'Ordre National des Médecins comme la Faculté de Médecine de Marseille dénoncent la structure d'enseignement mise en place à l'Académie Sutherland, « illégale puisque dépourvue de médecins ».

« Il a été placé sous contrôle judiciaire, remis dehors après paiement d'une caution, et s'est vu interdire la pratique de la médecine », précise Jacques Beaume, le Procureur de Marseille. L'Académie Sutherland a été fermée ce qui devrait prochainement ouvrir les vannes d'une cascade de plaintes de ses anciens et actuels étudiants. Déjà, en début d'année, une plainte pour « abus de confiance » avait permis aux enquêteurs de la Brigade financière de la Police judiciaire de remonter jusqu'à des « abus de biens sociaux » de la part des dirigeants de l'Académie.

Cette enquête n'est d'ailleurs pas terminée⁵.

Malgré tous ses efforts, l'école n'a pu être vendue. Elle a donc été donnée à Kiné Concept qui l'administre encore aujourd'hui.

5. Établissement d'enseignement supérieur d'ostéopathie du Canada (ÉESOC), 3230 boul. Curé-Labelle, Laval, Québec, H7P 4W6, <http://www.eesoc.ca/>

L'école est accréditée par la SOFEDUC.

Fondée en 2009, l'école décrit ainsi son volet *Formation continue* :

⁵ Source : Lettre de la Société française de la médecine manuelle (SOFMOO), Philippe Pujol, Janvier 2008

La formation continue offerte à l'ÉESOC permet aux ostéopathes diplômés de mettre à jour et, si possible, d'augmenter leurs connaissances, de s'enrichir d'un bagage scientifique et technique étoffé, et de se tenir au courant des toutes dernières avancées dans le domaine de l'ostéopathie.

Les professionnels issus de tous les domaines de la santé pourront également tirer profit des cours variés de la formation continue de notre établissement d'enseignement, qui leur permettront d'intégrer les règles et valeurs inhérentes à l'exercice de l'approche ostéopathique.

Ces cours sont dispensés par des formateurs d'ici et d'ailleurs.

Trois (3) formations sont offertes mais une seule se rapproche de notre curriculum, soit ATM (articulation temporo mandibulaire). Mais ils priorisent les vertiges et l'acouphène.

Note : Cette école utilise également d'autres locaux à Laval pour offrir ses formations. Elle effectue la promotion de ses formations par le biais de différentes adresses web.

6. Centre ostéopathique du Québec, 2210 boul. Henri-Bourassa Est, bureau 103, Montréal, Québec, H2B 1T3, www.coq.org

Cette école est accréditée par la SOFÉDUC.

L'école existe depuis 1986. Membre du OIA (Alliance Internationale Ostéopathique), elle offre des cours appelés « Post-gradués » pour le traitement des femmes enceintes.

Autre concurrence :

1. Institut CamirandMuzzi, 40 chemin Bates, Bureau 100, Montréal, Québec, H2V 4T5, www.cliniquecamirandmuzzi.com

Cette école existe depuis 25 ans. Des cours de perfectionnement sont offerts aux ostéo-physio et ce ne sont que des cours de gynéco et d'urologie.

Monsieur Dino Muzzi, conjoint de madame Camirand, offre une formation pour le traitement des lésions somatiques émotionnelles.

12. HESTM - Forces et faiblesses

En regard de la structure du marché et de la concurrence, voici les forces et faiblesses de HESTM :

Forces	Faiblesses
La fondatrice, Manon Tessier, est diplômée en ostéopathie (D.O.)	Le peu de notoriété de l'école
Les enseignants sont diplômés et ont un minimum de 20 ans d'expérience dans leur domaine	La disponibilité des enseignants
Le local est facile d'accès	Les locaux fournis par le locateur sont vieillots et peu adaptés pour offrir de la formation
Le contenu des formations est bien structuré	L'école n'est pas encore accréditée par la SOFÉDUC
Un partenariat est à venir avec des écoles européennes	Le manque de visibilité : site web non fonctionnel, présence limitée sur les réseaux sociaux, budget promotionnel et publicitaire absent
Les participants jouissent d'un accueil incomparable	Le manque de ressources financières
HESTM est la seule école où les participants ne sont pas en compétition entre eux	La crédibilité de l'école n'est pas encore instaurée solidement

13. Plan de vente et de marketing

Cette section présente les objectifs, la clientèle visée, le positionnement ainsi que les stratégies élaborées afin d'atteindre les objectifs établis pour les deux (2) prochaines années.

13.1 Objectifs :

Voici les objectifs établis pour les trois premières années d'activités de HESTM :

	Année 1	Année 2
Revenus	114 750 \$	170 000 \$
Profit net après impôt	-509 \$	14 797 \$
Nombre de participants/cours	10	15
Nombre de cours	30	30

13.2 Clientèle visée :

Les formations de perfectionnement offertes par l'école HESTM s'adressent aux travailleurs manuels et, plus spécifiquement, les ostéopathes, les massothérapeutes, les kinésithérapeutes et les orthothérapeutes.

Le site web, <http://www.metiers-quebec.org/> évalue la présence de plus de 1 000 **ostéopathes** au Québec.

De son côté, Mon Réseau Plus, rassemble plus de 6 000 **massothérapeutes** spécialisés (massothérapeutes, kinésithérapeutes et orthothérapeutes)⁶.

Et ce, peu importe leur âge et leur sexe en autant qu'ils soient diplômés.

Mais plus spécifiquement, les thérapeutes manuels visées par HESTM sont ceux qui désirent parfaire leurs connaissances afin de fidéliser leur clientèle et, donc, assurer la longévité de leur entreprise.

⁶http://www.monreseauplus.com/wp-content/uploads/2013/09/memoire_encadrement_de_le_pr ofession.pdf

13.3 Le positionnement

En juillet 2017, un sondage a été réalisé par courriel auprès des 2 573 thérapeutes manuels inscrits sur les listes d'envois massifs utilisées par HESTM. Et de ce nombre, 52 thérapeutes manuels ont répondu.

L'objectif du sondage était d'identifier les deux principaux critères de sélection des thérapeutes manuels utilisés dans le choix d'une école de perfectionnement et, ainsi, d'établir le positionnement de HESTM dans son marché.

L'étude a révélé que ces deux principaux critères de sélection sont les suivants :

#1 : La crédibilité du formateur

#2 : Le contenu de la formation

Lorsqu'il s'agit d'indiquer leur niveau de satisfaction vis-à-vis la dernière école où ils ont suivi une formation, une proportion de 77,8% des répondants accordent une note de 8, 9 ou 10 concernant la **crédibilité du formateur** sur une échelle de satisfaction allant de 1 à 10 (10 étant la meilleure note).

Alors que l'évaluation est moins élevée pour le deuxième critère soit le **contenu de la formation**. En effet, seulement 41,7% des répondants ont accordé une note de 8, 9 ou 10 sur une échelle de satisfaction allant de 1 à 10 (10 étant la meilleure note).

Ce résultat nous permet de croire qu'il existe une déception ressentie chez les participants au sondage concernant le contenu de la dernière formation suivie.

En regard de ces résultats, le positionnement établi par HESTM est le suivant :

HESTM est l'école offrant des contenus de formation répondant le mieux aux besoins de perfectionnement des thérapeutes manuels.

En annexe III, vous pourrez faire lecture du rapport de recherche présenté en juillet 2017.

13.4 Stratégies de produits :

Avant de mettre l'école sur pied, plusieurs stratégies ont été élaborées concernant l'ensemble des cours offerts, le choix des formateurs et le matériel remis lors de la formation. En voici un aperçu :

13.4.1 Cours offerts

La clientèle visée ayant déjà à son actif un diplôme de thérapeute manuel, voici les stratégies ayant dirigé l'élaboration de l'offre de cours de perfectionnement :

- Offrir des sessions de courte durée ;
- Offrir des sessions traitant plus en profondeur des aspects mal compris des thérapeutes manuels au moment de l'obtention de leur diplôme ;
- Offrir des sessions de perfectionnement traitant des aspects non couverts au moment de l'obtention de leur diplôme ;
- Offrir un juste équilibre entre la théorie et la pratique ;
- Offrir sporadiquement des ateliers et des conférences sur des sujets plus pointus.

Les formations de perfectionnement offertes à ce jour sont donc les suivantes :

Formations de perfectionnement	Durée
Introduction aux traitements par les ventouses	4 heures
Ventousothérapie II	3 jours
Traitement des commotions cérébrales	2 jours
Quoi dire et quoi faire pour convaincre un orthodontiste que vous êtes son meilleur allié ?	2 jours
Pompages membres supérieurs et tronc	2 jours
Pompages membres inférieurs et bassin	2 jours
Sachez détecter les clients devant être dirigés à l'hôpital ou chez un médecin	2 jours

Levée de tension	2 jours
Intention et présence	2 jours

D'autres formations s'ajouteront graduellement pour répondre à la demande des thérapeutes manuels rencontrés dans le cadre de l'une ou l'autre des activités de l'entreprise.

13.4.2 Formateurs

Beaucoup d'énergie est accordée au choix des formateurs car, selon l'étude de marché effectuée en juillet 2017, la crédibilité de ceux-ci est le principal critère de sélection des thérapeutes manuels.

Les stratégies élaborées sont donc les suivantes :

- Choisir des formateurs dont l'expertise est reconnue dans leur domaine respectif ;
- Choisir des formateurs ayant bâti un contenu de cours répondant spécifiquement aux attentes des participants ;
- Choisir des formateurs adhérant à la mission de l'école et désirant y contribuer.

Voici une liste des formateurs ayant accepté, à ce jour, de se joindre à l'équipe de HESTM :

[Manon Tessier](#) : ostéopathe, somatothérapeute, massothérapeute, naturothérapeute

[Frédéric Watine](#) : ostéopathe, massothérapeute et kinésithérapeute

[Dre Mireille Aylwin](#) : omnipratienne

[Alain Bellemare](#) : masso-thérapeute sportif

[Dr Luc Bessette](#) : omnipratien

[Dr Carmel Soulières](#) : d.m.d. Chirurgien-Dentiste

[Lise Longpré](#) : ostéopathe, B.T.S. et intervenante sociale

M. René Vary, masso-thérapeute sportif et kinésithérapeute, agit à titre de consultant.

13.4.3 Matériel remis lors de la formation

Les livres, les notes de cours, les articles et tout autre matériel remis lors des formations doivent également contribuer à illustrer le positionnement de l'école. Outre l'image véhiculée, leur rôle est de :

- Permettre aux participants de juger de l'apport de certaines techniques comparativement à d'autres ;
- Compléter le contenu théorique et pratique de la formation par la remise d'un ou de plusieurs documents, tous d'une qualité irréprochable;
- Remettre des outils jugés pertinents pour supporter le thérapeute manuel dans son quotidien.

Un ensemble de ventouses est remis aux participants à la formation intitulée *Introduction à la ventousothérapie*.

13.5 Stratégies de service à la clientèle :

Malgré le fait que les thérapeutes manuels ne soient pas nécessairement fidèles à une même école dans le cadre de leur choix de formation de perfectionnement, l'école HESTM souhaite mettre tous les atouts de son côté pour maximiser le nombre de participants aux différentes formations.

Voici donc les stratégies élaborées :

- Choisir des journées correspondant à la disponibilité de la clientèle choisie ;
- Choisir un lieu facilement accessible ;
- Faire parvenir par courriel les réponses laissées en suspens pendant la formation ou les informations additionnelles promises par le formateur ;
- Offrir différents modes de paiement.

De plus, lors d'une formation donnée le weekend, le lunch du samedi est offert gratuitement aux participants. Le Bistro du Stade Olympique offre un menu attrayant et un environnement confortable.

13.6 Stratégie de tarification :

Une étude des prix exigés par les écoles concurrentes a d'abord été effectuée afin d'avoir un meilleur aperçu du marché avant d'élaborer la

stratégie de tarification de HESTM. Il est à noter que les prix ont été recueillis en mai 2017, pour les programmes de formation offerts en 2017.

Voici les informations recueillies à ce moment :

Écoles	Tarification quotidienne
École professionnelle des ostéopathes du Québec (EPOQ)	200 \$
Institut Camirand\Muzzi	200 \$
Établissement d'enseignement supérieur d'ostéopathie du Canada (EESOC)	215 \$
Académie d'ostéopathie de Montréal (AOM)	225 \$
Académie Sutherland d'ostéopathie du Québec	225 \$
Collège d'études ostéopathiques (CEO)	240 \$
Centre ostéopathique du Québec	Variables

L'étude de la concurrence ayant révélé que l'École professionnelle des ostéopathes du Québec (EPOQ) est la plus proche concurrente, il a été établi que pour les trois (3) premières années d'exploitation de l'école HESTM, la stratégie de tarification quotidienne serait équivalente à celle de l'EPOQ.

13.7 Stratégies de communications :

Au cours des prochaines années, les façons les moins coûteuses de rejoindre les thérapeutes manuels seront retenues, soit : un site web dynamique, une présence active sur les réseaux sociaux et des communications régulières effectuées par courriel ou par la poste.

Voici plus de détails :

13.7.1 Site web

La stratégie est de mettre en ligne un site web communiquant le positionnement de l'école, soit un site web :

- Illustrant l'expertise et la crédibilité de la fondatrice de l'école, madame Manon Tessier ;
- Illustrant l'expertise et la crédibilité des formateurs ;
- Donnant plus de détails sur le contenu des formations ;
- Prodiguant des conseils avisés sur l'évolution de la profession ;
- Partageant des liens utiles pour les thérapeutes manuels.

Le site web permet aux thérapeutes intéressés de s'inscrire aux différentes formations.

13.7.2 Médias sociaux

L'école ainsi que sa fondatrice sont présentes sur LinkedIn et sur Facebook. Mais Facebook étant plus populaire au sein de la profession, quelques heures par semaine sont réservées pour partager des liens, répondre aux questions posées, publier des articles, des références ou encore des photographies.

13.7.3 Envois massifs

Effectués deux fois l'an, les envois massifs informent les thérapeutes manuels, dont les informations sont disponibles dans la banque de données de HESTM, du programme de perfectionnement offert au cours de la session printemps\été et de la session automne\hiver.

13.8 Stratégies de vente :

Les thérapeutes manuels effectuent leur métier aux endroits suivants :

- Cliniques privées en réadaptation
- Cliniques privées (chiropratique, physiothérapie, médecine, etc.)
- Centres de conditionnement physique
- Maisons de santé

Alors que d'autres thérapeutes manuels travaillent à leur propre compte.

À très court terme, la stratégie de vente est de rejoindre les gestionnaires des centres où travaillent plusieurs thérapeutes manuels afin de leur proposer différentes formations.

L'école projette également d'obtenir l'accréditation de la SOFÉDUC ainsi qu'une présence exclusive sur le site web de RITMA.

14. Plan des ressources physiques

Une entente a été signée avec le Regroupement Loisir et Sport Québec (RLSQ) lequel loue des locaux au Stade Olympique sur l'Avenue Pierre-De Coubertin à Montréal.

Dans un premier temps, le Stade Olympique a été choisi parce qu'il est facilement accessible en auto, en autobus ou par Métro.

Dans un deuxième temps, le RLSQ offre une panoplie de services aux organismes sans but lucratif tel que HESTM : services juridiques, administration, différentes couvertures d'assurance, impression, comptabilité, etc. à de meilleurs prix que ceux exigés sur le marché.

S'il y a lieu, les frais de location d'un local peuvent également inclure différents équipements.

15. Plan des ressources humaines

Un conseil d'administration a récemment été formé pour assurer la gestion de l'école. Manon Tessier, la présidente-directrice générale, ainsi que deux administratrices siègent sur ce conseil, soit mesdames Hélène Collette et Andrée Bigaouette.

En annexes IV et V vous trouverez le curriculum vitae de mesdames Collette et Bigaouette.

L'école sera administrée par la présidente-directrice générale, une secrétaire administrative ainsi qu'un administrateur de site web.

Les professeurs conservent un statut de pigistes.

16. Plan des ressources financières

Des états financiers prévisionnels ont été élaborés afin de confirmer la viabilité du projet.

16.1 Coûts de démarrage et financement du projet

La somme de 18 152 \$ est nécessaire pour le démarrage de l'entreprise et la contribution financière de la fondatrice, madame Manon Tessier, s'élève actuellement à 10 152 \$. Un prêt sans intérêt, au montant de 5 000 \$ a été obtenu d'une connaissance et une demande d'aide financière sera effectuée au *Fonds d'initiative et de rayonnement de la métropole* pour compléter.

Plusieurs démarches ont récemment été effectuées pour obtenir des subventions, mais aucune ne s'est concrétisée à ce jour.

16.2 Prévision du flux de trésorerie - années 1 et 2

Le flux de trésorerie demeure positif durant les mois où se déroule la formation. Toutefois pendant la période de relâche en juillet et en août, l'organisme doit faire face à un manque de liquidité.

16.3 Prévision de l'état du revenu - années 1 et 2

Les revenus seront respectivement de 114 750 \$ l'année 1 et de 170 000 \$ l'année 2. Ils sont estimés en fonction du nombre de participants à chacune des formations, mais il est prévu que le nombre de cours offerts demeure le même au cours de ces deux années. Les dépenses variables reflètent la croissance du nombre de participants de même que certaines dépenses fixes. À la fin du premier exercice, HESTM enregistrera un léger déficit (509 \$). Alors qu'un surplus de 14 797 \$ sera généré à la fin du deuxième.

Ce qui permettra à l'organisme de transférer la totalité de ce montant à la Fondation des commotions cérébrales créée par madame Tessier pour améliorer la qualité de vie des jeunes ayant subi une commotion cérébrale.

Les états financiers prévisionnels peuvent être consultés en annexe VI.

Prévision - État du revenu		
	Année 1	Année 2
Revenus		
Ventes		
Ventes catégorie 1	114,750	170,000
Ventes catégorie 2	0	0
Ventes catégorie 3	0	0
Ventes catégorie 4	0	0
(A) Total des ventes	\$114,750	\$170,000
Inventaire		
Inventaire / stock / produits initiaux (au démarrage)	0	
Ventouses	3,620	5,950
Documents à être remis aux étudiants	3,400	5,100
Ventes catégorie 3	0	0
Ventes catégorie 4	0	0
(B) Total des coûts d'inventaire	\$7,020	\$11,050
(C) MARGE BRUTE (A-B)	\$107,730	\$158,950
Dépenses		
Dépenses générales		
Salaire présidente	24,000	36,000
Sous-traitants (professeurs)	21,250	42,500
Frais juridiques	5,000	6,000
Services de comptabilité	3,000	3,000
Envois postaux	5,000	6,000
Stade - location d'espace	6,375	6,800
Frais de représentation (repas fourni aux étudiants)	1,410	2,125
Mailchimp	540	540
Assurance entreprise	195	200
Frais bancaires	600	600
Fournitures de bureau	3,600	3,780
Téléphone et internet	780	780
Équipement	0	5,000
Abonnements et cotisations	0	0
Formation	2,500	2,500
SEO	5,052	5,313
Déplacements et stationnements	765	935
Localize	420	480
Salaire administration	6,000	18,000
Stripe	\$3,600	\$3,600
(D) TOTAL DES DÉPENSES GÉNÉRALES	\$90,087	\$144,153
Autres dépenses		
Coûts de démarrage	18,152	0
Prêt de Futurpreneur	0	0
Financement de la BDC	0	0
Autre financement 1	0	0
Autre financement 2	0	0
	0	0
(E) TOTAL DES AUTRES DÉPENSES	\$18,152	\$0
(F) DÉPENSES TOTALES (D+E)	\$108,239	\$144,153
Perte/surplus (C-F)	-\$509	\$14,797
Transfert à la Fondation des commotions cérébrales		\$14,797
Perte/surplus net	-\$509	\$0

Coûts de démarrage

	2017-10-02
--	------------

Sources de financement		Contribution du propriétaire	Prêt de Futurpreneur	Financement de la BDC	Autre financement 1	Autre financement 2
	Montant	\$10,152	\$0	\$0	\$8,000	\$0

Article nécessaire au démarrage	Coût de l'article	Contribution du propriétaire	Prêt de Futurpreneur	Financement de la BDC	Autre financement 1	Autre financement 2	Vérification du solde
Location - Améliorations locatives							
Loyer du premier et dernier mois (dépôt)							0
Frais d'améliorations du local							0
Frais juridiques pour la révision de documents	2,500	2,500					0
							0
Coûts généraux de démarrage							
Assurance Regroupement Loisirs et Sport Québec (RLSQ)	195	195					0
Adhésion au Regroupement Loisirs et Sport Québec (RLSQ)	178	178					0
Équipement	3,350	3,350					0
Fournitures de bureau (bureau, rangement)	150	150					0
Ordinateur, imprimante, télécopieur	2,000	2,000					0
Système de comptabilité (achat de Simple comptable)	373	373					0
Formation - élaboration d'un contrat (RLSQ)	60	60					0
Site web	5,346	346			5,000		0
Élaboration du plan d'affaires	3,000				3,000		0
Avance de fonds - Manon Tessier Inc.	1,000	1,000					0
SOUS-TOTAL - COUTS GENERAUX	18,152	10,152	0	0	8,000	0	
Inventaire / Stock / Produit							
Produit / Catégorie / Service 1	0						0
Produit / Catégorie / Service 2	0						0
Produit / Catégorie / Service 3	0						0
							0
SOUS-TOTAL - INVENTAIRE / STOCK	0	0	0	0	0	0	
SOUS-TOTAL - COUTS GENERAUX + STOCK	\$18,152	\$10,152	\$0	\$0	\$8,000	\$0	
Argent							
Fonds de roulement	0	0	0	0	0	0	
TOTAUX	\$18,152	\$10,152	\$0	\$0	\$8,000	\$0	
Pourcentage de contribution	100%	56%	NA	NA	44%	NA	100%

Prévision des flux de trésorerie - Année 1

Mois		Oct-17	Nov-17	Dec-17	Jan-18	Feb-18	Mar-18	Apr-18	May-18	Jun-18	Jul-18	Aug-18	Sep-18	Total
Prévisions des ventes		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Ventes catégorie 1		13,500	13,500	6,750	6,750	13,500	13,500	13,500	13,500	6,750			13,500	114,750
Ventes catégorie 2														0
Ventes catégorie 3														0
Ventes catégorie 4														0
Revenus des ventes	\$ moyen des ventes													
Ventes catégorie 1	\$ -	13,500	13,500	6,750	6,750	13,500	13,500	13,500	13,500	6,750			13,500	\$114,750
Ventes catégorie 2	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0
Ventes catégorie 3	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0
Ventes catégorie 4	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0
Revenus totaux des ventes	\$	13,500	13,500	6,750	6,750	13,500	13,500	13,500	13,500	6,750	\$ -	\$ -	13,500	\$114,750
Contribution du propriétaire		10,152												\$10,152
Prêt de Futurpreneur		-												\$0
Financement de la BDC		-												\$0
Autre financement 1		8,000												\$8,000
Autre financement 2		-												\$0
Compte bancaire d'entreprise (entreprises déjà établies seulement)														\$0
Total, autres rentrées de fonds		18,152	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$18,152
(A) TOTAL DES RENTRÉES DE FONDS		31,652	13,500	6,750	6,750	13,500	13,500	13,500	13,500	6,750	-	-	13,500	\$132,902
Sorties de fonds	% du coût des ventes													
Coûts														
Ventouses	0%	\$ 425	\$ 425	\$ 215	\$ 215	\$ 425	\$ 425	\$ 425	\$ 425	\$ 215			\$ 425	\$3,620
Documents à remettre aux étudiants	0%	\$ 400	\$ 400	\$ 200	\$ 200	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 200			\$ 400	\$3,400
	0%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$0
	0%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$0
(B) TOTAL DES COÛTS D'INVENTAIRE		\$ 825.00	\$ 825.00	\$ 415.00	\$ 415.00	\$ 825.00	\$ 825.00	\$ 825.00	\$ 825.00	\$ 415.00	\$ -	\$ -	\$ 825.00	\$7,020
Dépenses générales														
Salaire - présidente		2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	\$24,000
Salaire - administration		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	\$6,000
Sous-traitants (professeurs)		2,500	2,500	1,250	1,250	2,500	2,500	2,500	2,500	1,250			2,500	\$21,250
Frais juridiques		2,500											2,500	\$5,000
Services de comptabilité		250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	\$3,000
Envois postaux					2,500								2,500	\$5,000
Stade - location d'espace		750	750	375	375	750	750	750	750	375			750	\$6,375
Frais de représentation (repas fourni aux étudiants)		165	165	85	85	165	165	165	165	85			165	\$1,410
Mailchimp		45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	\$540
Squarespace		312	312	312	312	312	312	312	312	312	312	312	312	\$3,744
Assurance entreprise				195										\$195
Frais bancaires		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	\$600
Fournitures de bureau		300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	\$3,600
Téléphone et internet		65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	\$780
Système d'alarme														\$0
Abonnements et cotisations														\$0
Formation							1,250						1,250	\$2,500
SEO		421	421	421	421	421	421	421	421	421	421	421	421	\$5,052
Déplacements et stationnements		90	90	45	45	90	90	90	90	45			90	\$765
Localize		35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	\$420
Stripe		400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	\$4,000
(C) TOTAL DES DÉPENSES GÉNÉRALES		10,383	7,883	6,328	8,633	7,883	9,133	7,883	7,883	6,133	3,978	3,978	14,133	\$94,231
Autres dépenses														
Coûts de démarrage		18,152												\$18,152
Prêt de Futurpreneur - Paiement des intérêts + frais mensuels de 15\$		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0
Prêt de Futurpreneur - Remboursement du capital		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0
Financement de la BDC - Paiement des intérêts		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0
Financement de la BDC - Remboursement du capital		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0
Autre financement 1 - Intérêt + Remboursement du capital														\$0
Autre financement 2 - Intérêt + Remboursement du capital														\$0
(D) TOTAL DES AUTRES DÉPENSES		18,152	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$18,152
(E) TOTAL DES SORTIES DE FONDS (B+C+D)		29,360	8,708	6,743	9,048	8,708	9,958	8,708	8,708	6,548	3,978	3,978	14,958	\$119,403
(F) FLUX DE TRÉSORERIE NET (A-E)		2,292	4,792	7	-2,298	4,792	3,542	4,792	4,792	202	-3,978	-3,978	-1,458	\$13,499
(G) MONTANT DE LA PÉRIODE PRÉCÉDENTE		0	2,292	7,084	7,091	4,793	9,585	13,127	17,919	22,711	22,913	18,935	14,957	\$0
(H) FLUX DE TRÉSORERIE CUMULATIF (F+G)		\$2,292	\$7,084	\$7,091	\$4,793	\$9,585	\$13,127	\$17,919	\$22,711	\$22,913	\$18,935	\$14,957	\$13,499	\$13,499

% des ventes
100%
0%
0%
0%

% des ventes brutes
21%
5%
19%
4%
3%
4%
6%
1%
0%
0%
0%
2%
4%
1%
0%
0%
0%
3%

L'état du revenu est calculé automatiquement

Prévision des flux de trésorerie - Année 2

Mois		Oct-18	Nov-18	Dec-18	Jan-19	Feb-19	Mar-19	Apr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Aug-19	Sep-19	Total	
Prévisions des ventes		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
Ventes catégorie 1		20,000	20,000	10,000	10,000	20,000	20,000	20,000	20,000	10,000			20,000	170,000	
Ventes catégorie 2														0	
Ventes catégorie 3														0	
Ventes catégorie 4														0	
Revenus des ventes	Avg \$														% des ventes
Ventes catégorie 1	\$ -	20,000	20,000	10,000	10,000	20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	\$ 20,000	10,000			20,000	\$170,000	100%
Ventes catégorie 2	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$0	0%
Ventes catégorie 3	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$0	0%
Ventes catégorie 4	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$0	0%
Revenus totaux des ventes		20,000	20,000	10,000	10,000	20,000	20,000	20,000	20,000	10,000	0	0	20,000	\$170,000	
Contribution du propriétaire														\$0	
														\$0	
Total, autres rentrées de fonds		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$0	
(A) TOTAL DES RENTRÉES DE FONDS		20,000	20,000	10,000	10,000	20,000	20,000	20,000	20,000	10,000	0	0	20,000	\$170,000	
Sorties de fonds															
Coûts d'inventaire	% du coût des ventes														
Ventouses	0%	\$ 700	\$ 700	\$ 350	\$ 350	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 350			\$ 700	\$5,950	
Documents à être remis aux étudiants	0%	\$ 600	\$ 600	\$ 300	\$ 300	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 300			\$ 600	\$5,100	
Ventes catégorie 3	0%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$0	
Ventes catégorie 4	0%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$0	
(B) TOTAL DES COÛTS D'INVENTAIRE		1,300	1,300	650	650	1,300	1,300	1,300	1,300	650	0	0	1,300	\$11,050	
Dépenses générales															% des ventes brutes
Salaire - présidente		3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	\$36,000	21%
Salaire - administration		1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	\$18,000	11%
Sous-traitants (professeurs)		5,000	5,000	2,500	2,500	5,000	5,000	5,000	5,000	2,500			5,000	\$42,500	25%
Frais juridiques		3,000								3,000				\$6,000	4%
Services de comptabilité		250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	\$3,000	2%
Envois postaux					3,000								3,000	\$6,000	4%
Stade - location d'espace		800	800	400	400	800	800	800	800	400			800	\$6,800	4%
Frais de représentation (repas fourni aux étudiants)		250	250	125	125	250	250	250	250	125			250	\$2,125	1%
Mailchimp		45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	\$540	0%
Assurance entreprise				200										\$200	0%
Frais bancaires		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	\$600	0%
Fournitures de bureau		315	315	315	315	315	315	315	315	315	315	315	315	\$3,780	2%
Téléphone et internet		65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	\$780	0%
Équipement								5,000						\$5,000	3%
Abonnements et cotisations														\$0	0%
Formation							1,250						1,250	\$2,500	1%
SEO		421	421	421	450	450	450	450	450	450	450	450	450	\$5,313	3%
Déplacements et stationnements		110	110	55	55	110	110	110	110	55			110	\$935	1%
Localize		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	\$480	0%
Stripe		400	400	400	400	400	400	400	400	400			400	\$4,000	2%
(C) TOTAL DES DÉPENSES GÉNÉRALES		15,246	12,246	9,366	12,195	12,275	13,525	17,275	12,275	12,195	5,715	5,715	16,525	\$144,553	
Autres dépenses															
Coûts de démarrage														\$0	
Prêt de Futurpreneur - Paiement des intérêts + frais mensuels		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0	
Prêt de Futurpreneur - Remboursement du capital		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0	
Financement de la BDC - Paiement des intérêts		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0	
Financement de la BDC - Remboursement du capital		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0	
Autre financement 1 - Intérêt + Remboursement du capital														\$0	
Autre financement 2 - Intérêt + Remboursement du capital														\$0	
														\$0	
(D) TOTAL DES AUTRES DÉPENSES		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
(E) TOTAL DES SORTIES DE FONDS (B+C+D)		16,546	13,546	10,016	12,845	13,575	14,825	18,575	13,575	12,845	5,715	5,715	17,825	155,603	
(F) FLUX DE TRÉSORERIE NET (A-E)		3,454	6,454	-16	-2,845	6,425	5,175	1,425	6,425	-2,845	-5,715	-5,715	2,175	\$14,397	
(G) MONTANT DE LA PÉRIODE PRÉCÉDENTE		13,499	16,953	23,407	23,391	20,546	26,971	32,146	33,571	39,996	37,151	31,436	25,721	\$13,499	
(H) FLUX DE TRÉSORERIE CUMULATIF (F+G)		\$16,953	\$23,407	\$23,391	\$20,546	\$26,971	\$32,146	\$33,571	\$39,996	\$37,151	\$31,436	\$25,721	\$27,896	\$27,896	