



La pratique privée dans le domaine de l'éducation spécialisée

© 2020 Institut Kara. Tous droits réservés.

La diffusion ainsi que le partage de ce document sont strictement interdits. Seul le participant à la formation *La pratique privée dans le domaine de l'éducation spécialisée* peut en faire un usage individuel, c'est-à-dire, prendre connaissance du document et le reproduire sur usage papier à des fins d'utilisation privée. Toute reproduction et toute utilisation de copies réalisées à d'autres fins est expressément interdite. Institut Kara demeure le seul et unique propriétaire des droits de propriété intellectuelle sur ce document.

De nombreux liens hypertextes sortants sont présents dans le contenu de cette formation. L'Institut Kara ainsi que ses partenaires n'ont aucun contrôle sur le contenu proposé par ces ressources externes. Le participant accède aux liens hypertextes à ses risques et périls. Le participant s'interdit donc à engager la responsabilité de l'Institut Kara et de ces partenaires concernant le contenu et les ressources relatives à ces liens hypertextes sortants.

PRÉSENTATION PROFESSIONNELLE



PREMIÈRE QUESTION

QUELS SONT VOS INTÉRÊTS EN LIEN AVEC L'ENTREPRENEURIAT?

DEUXIÈME QUESTION

QUELLES DÉMARCHES AVEZ-VOUS RÉALISÉES JUSQU'À PRÉSENT DANS LA MISE SUR PIED DE VOTRE ENTREPRISE?

TROISIÈME QUESTION

QU'AIMERIEZ-VOUS APPRENDRE DANS LE CADRE DE CETTE FORMATION?

CAROLINE PLANTE DESG, DESS, Adm.A.

Candidate à la maîtrise par cumul en technologie éducative de l'*Université TÉLUQ*

Fondatrice de l'Institut Kara

L'INSTITUT KARA

Propose des services de formation continue dans le domaine de l'entrepreneuriat et de la gestion d'entreprise en contexte déontologique et éthique.



OBJECTIFS DE FORMATION

La formation *La pratique privée dans le domaine de l'éducation spécialisée* vise à faire acquérir des connaissances de base à l'apprenant en matière de mise sur pied d'une entreprise en contexte déontologique.



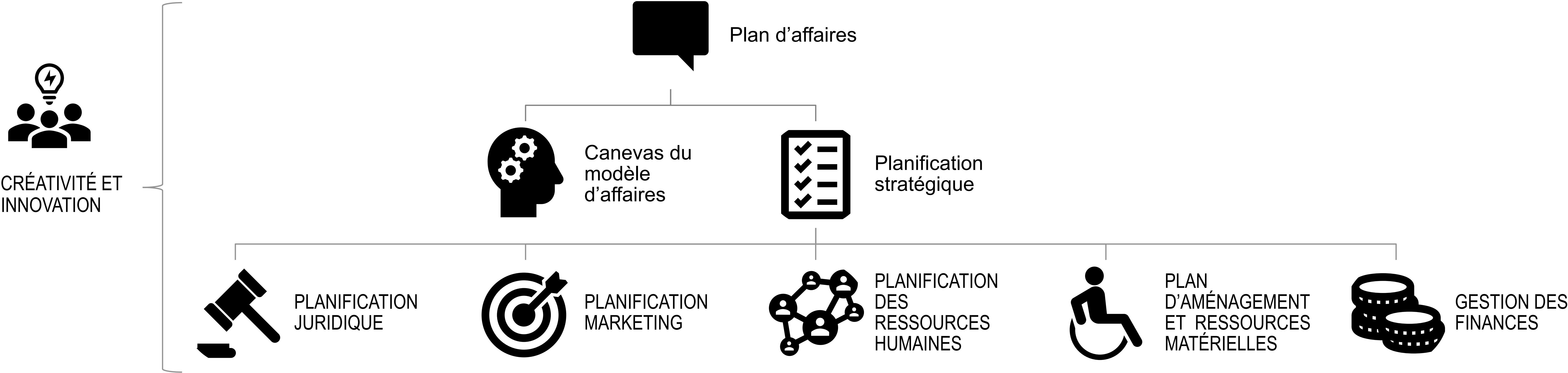
SE POSITIONNER PAR RAPPORT AU PLAN D'AFFAIRES

DÉVELOPPER SES IDÉES D'AFFAIRES

ASSURER SA CONFORMITÉ DÉONTOLOGIQUE

PLANIFIER LA CROISSANCE DE SON ENTREPRISE

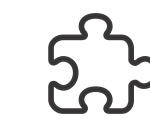
PLAN DE LA FORMATION



RESSOURCES DISPONIBLES

www.institutkara.ca

JOURNAL D'APPRENTISSAGE



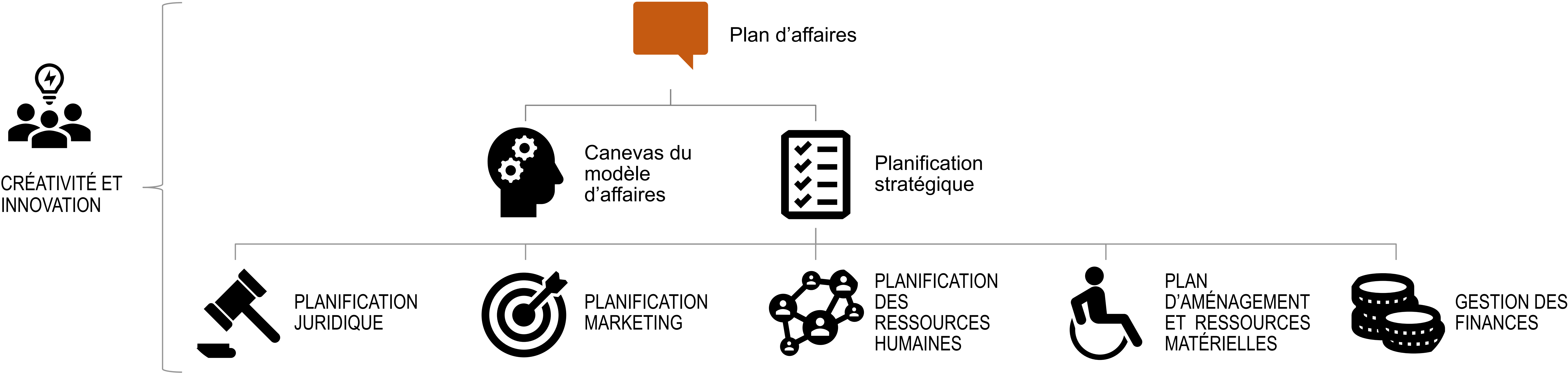
GUIDE DE CONFORMITÉ



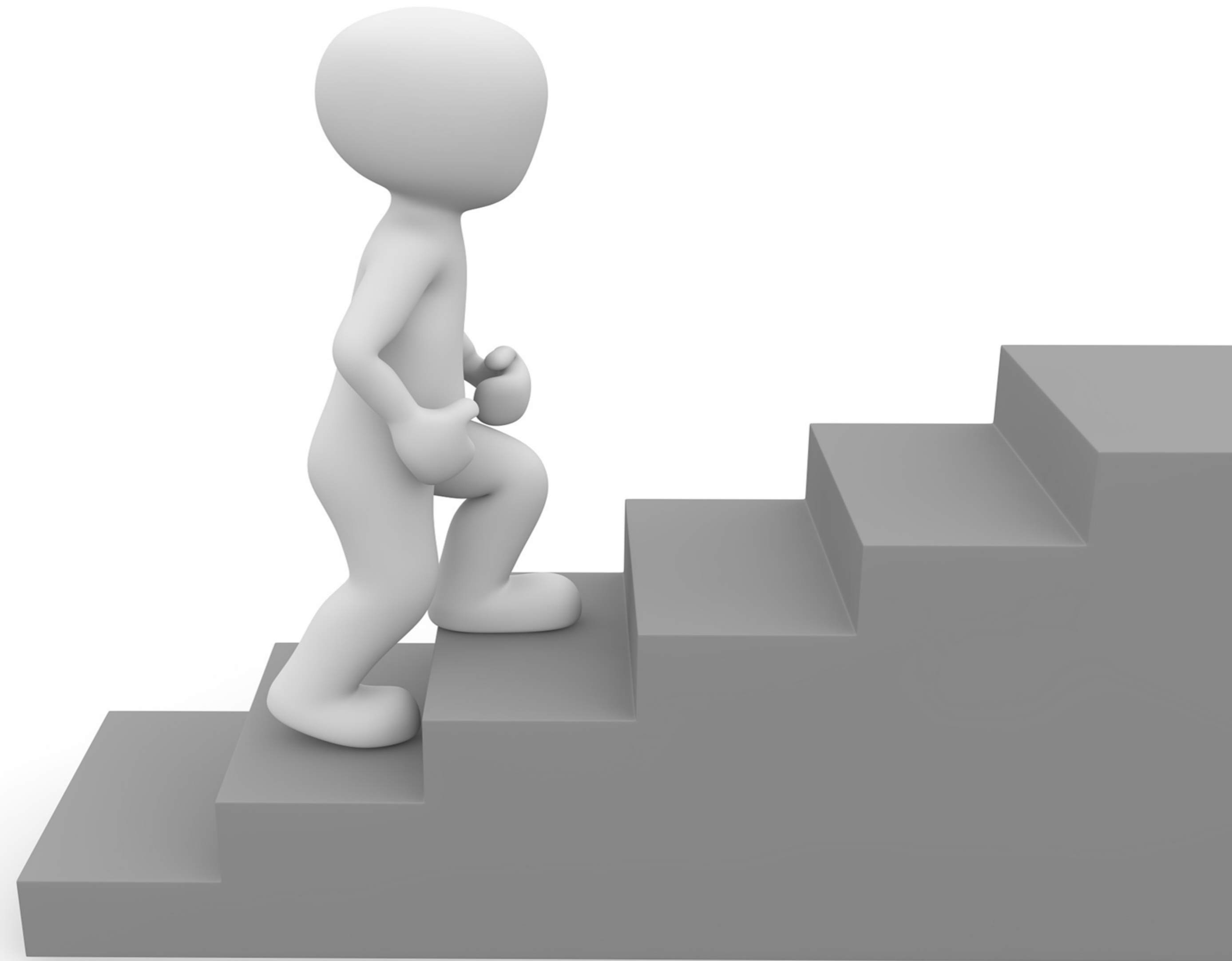
RESSOURCES DIVERSES



PLAN DE LA FORMATION



QU'EST-CE QUE L'ENTREPRENEURIAT?



DISCUSSION

QU'EST-CE QU'UNE BONNE IDÉE D'AFFAIRES ?



DISCUSSION

**DANS QUEL CONTEXTE UN PLAN
D'AFFAIRES EST-IL NÉCESSAIRE ?**



LE PLAN D’AFFAIRES

TABLE DES MATIÈRES MODÈLE

APERÇU DE L’ENTREPRISE

Description de l’entreprise
Principaux facteurs démographiques, économiques, sociaux et culturels
Principaux acteurs (fournisseurs, distributeurs et clients)
Règlementation gouvernementale

LE MARCHÉ

Segment de marché
Produits et services
Prix et distribution
Tendances du secteur d'activités
Conséquences ou facteurs de risques

LES CONCURRENTS

Concurrents et type de concurrence
Forces et faiblesses des concurrents
Avantages concurrentiels

PLAN DES VENTES ET DE MARKETING

Clientèle
Fournisseurs
Publicité et promotion
Prix et distribution
Politique en matière de service à la clientèle

PLAN D’EXPLOITATION

Emplacement et exigences / avantages / détails concernant la location ou la propriété
Équipement / technologie / recherche et développement / normes environnementales

PLAN DES RESSOURCES HUMAINES

Personnel clé
Politiques et méthodes

PLAN D’ACTION

Plan d'action et échéances

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Un résumé du projet, le financement nécessaire, et d’autres informations qui aideront à expliquer l’entreprise et le plan.

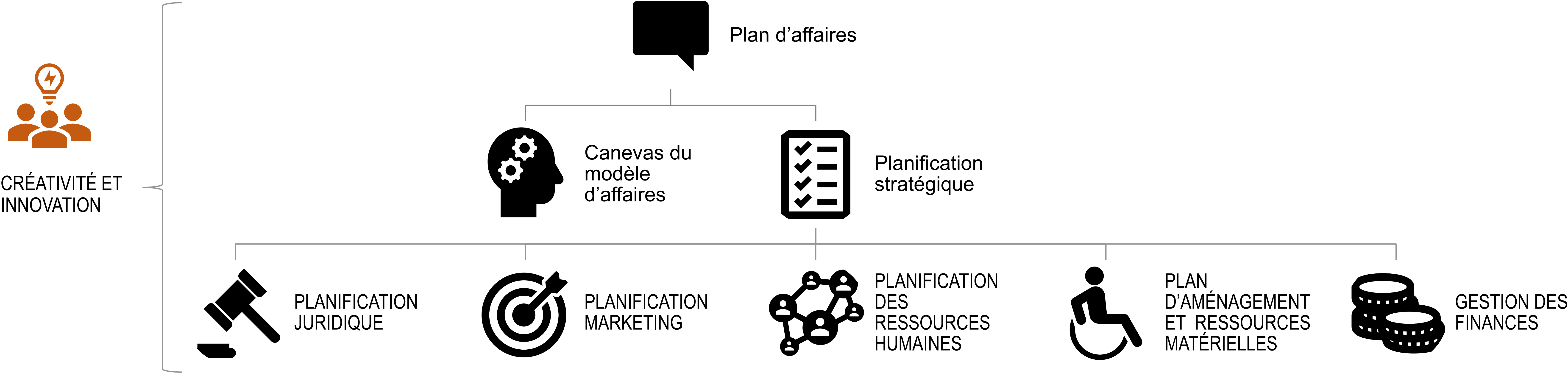
ANNEXE : PLAN FINANCIER

La performance historique et projetée de l'entreprise
Dans cette section : ventes, coût des ventes, dépenses, état des résultats, bilan, budget de caisse, besoins financiers, indicateurs de rendement, et situation personnelle des promoteurs/dirigeant(e)s



Où doit-on inclure la
section concernant la
conformité
déontologique ?

PLAN DE LA FORMATION



DISCUSSION

QU'EST-CE QUE LA CRÉATIVITÉ ?

**QUEL EST SON RÔLE AU SEIN D'UNE ENTREPRISE
DE SERVICES PROFESSIONNELS?**



DISCUSSION

QU'EST-CE QUE L'INNOVATION ?

**QUEL EST SON RÔLE AU SEIN D'UNE ENTREPRISE
DE SERVICES PROFESSIONNELS ?**



DISCUSSION

**QUELLES SONT LES QUALITÉS
D'UN ÉDUCATEUR SPÉCIALISÉ INNOVANT ?**

**QUELLES SONT LES QUALITÉS
D'UN ENTREPRENEUR INNOVANT ?**

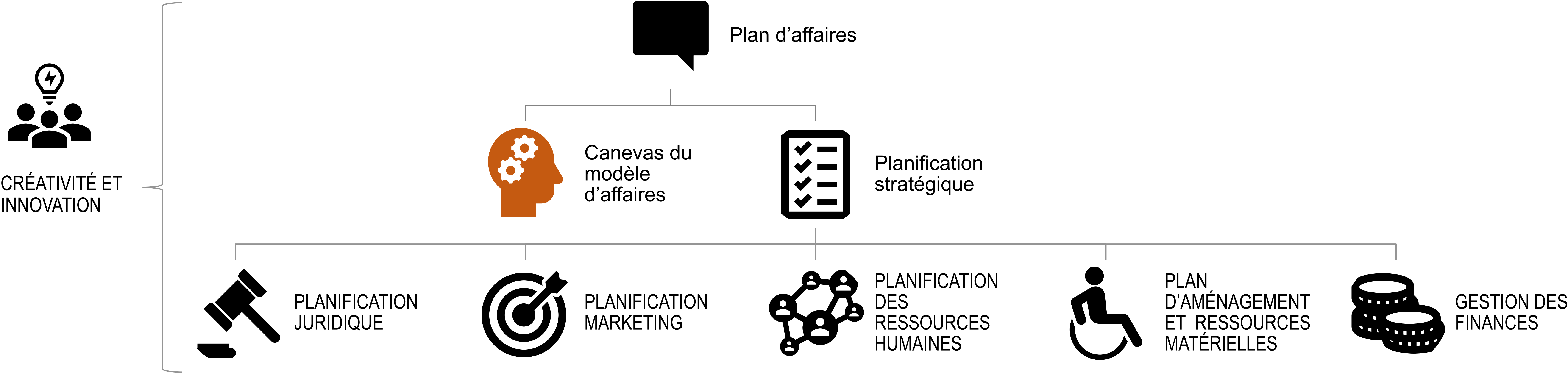


DISCUSSION

**QUELS SONT LES ASPECTS ÉTHIQUES POUVANT
S'APPLIQUER À LA CRÉATIVITÉ ET À L'INNOVATION ?**



PLAN DE LA FORMATION







PHASE DE PLANIFICATION



PHASE DE COMMUNICATION



LE CANEVAS DU MODÈLE D’AFFAIRES

FORMAT

- 1 page
- Document PDF, feuille papier, carton géant

Inclut (résume) les mêmes planifications que le plan d’affaires :

- Plan marketing
- Plan RH
- Prévisions financières
- Planification stratégique globale
- Etc.

UTILISATION

- Objectif : Développer ses idées d’affaires
- Un outil concret et pratique afin d’illustrer ses idées
- Permet d’assurer la cohérence de son modèle d’affaires

CONTRAINTES LÉGALES ET ÉTHIQUES				
PARTENAIRES CLÉS	ACTIVITÉS CLÉS	VALEUR PROFESSIONNELLE	RELATION CLIENT	SEGMENTS DE MARCHÉ
	RESSOURCES CLÉS	VALEUR DISTINCTIVE	CANAUx DE DISTRIBUTION	
STRUCTURE DE COÛTS		SOURCES DE REVENUS		

CONTRAINTES LÉGALES ET ÉTHIQUES

PARTENAIRES CLÉS

ACTIVITÉS CLÉS

VALEUR PROFESSIONNELLE

RELATION CLIENT

SEGMENTS DE MARCHÉ

RESSOURCES CLÉS

VALEUR DISTINCTIVE

CANAUX DE DISTRIBUTION

STRUCTURE DE COÛTS

SOURCES DE REVENUS

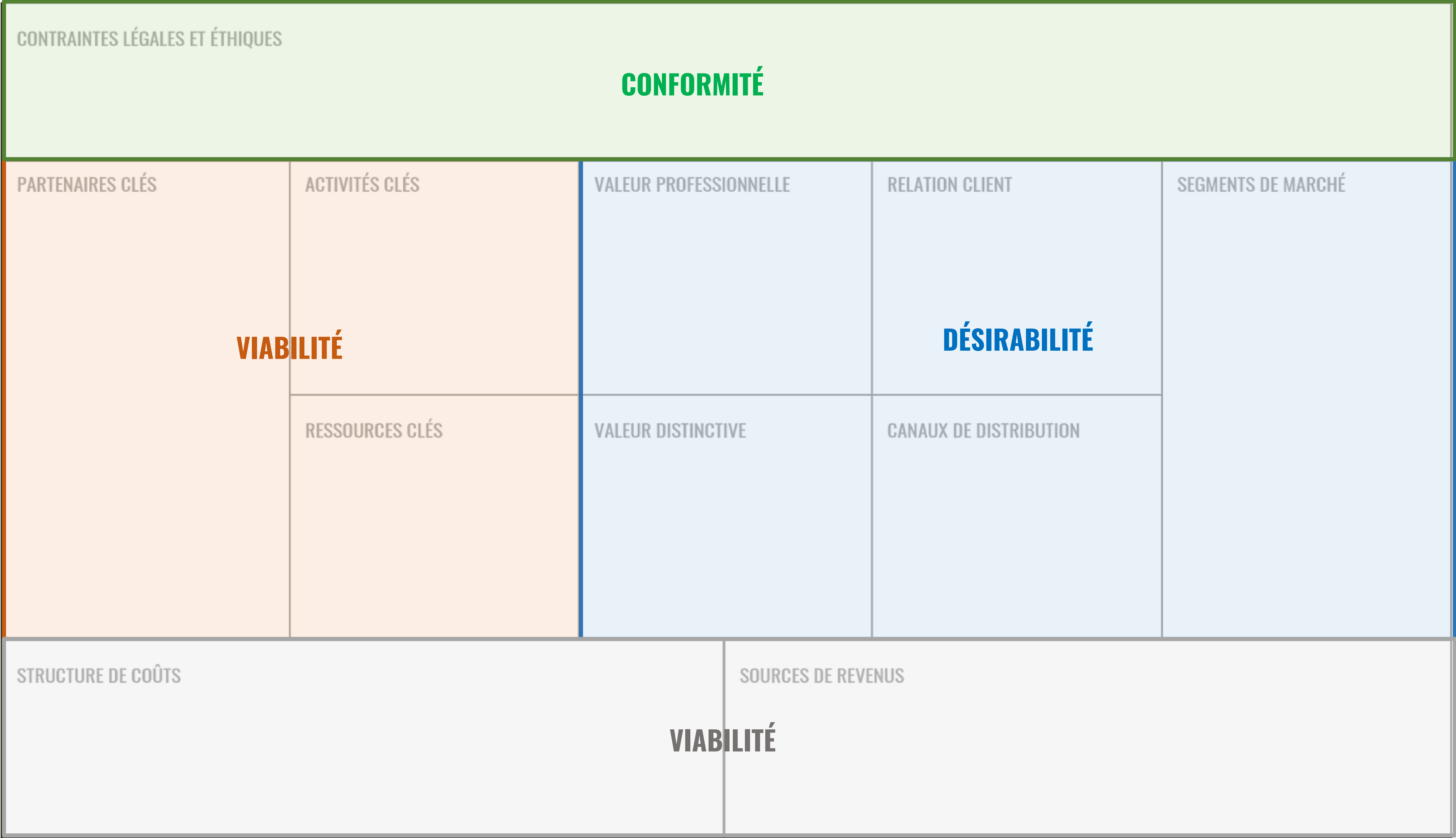
DISCUSSION

**QUELLE(S) COMPOSANTE(S) DU CANEVAS
DU MODÈLE D'AFFAIRES REPRÉSENTE LA :**

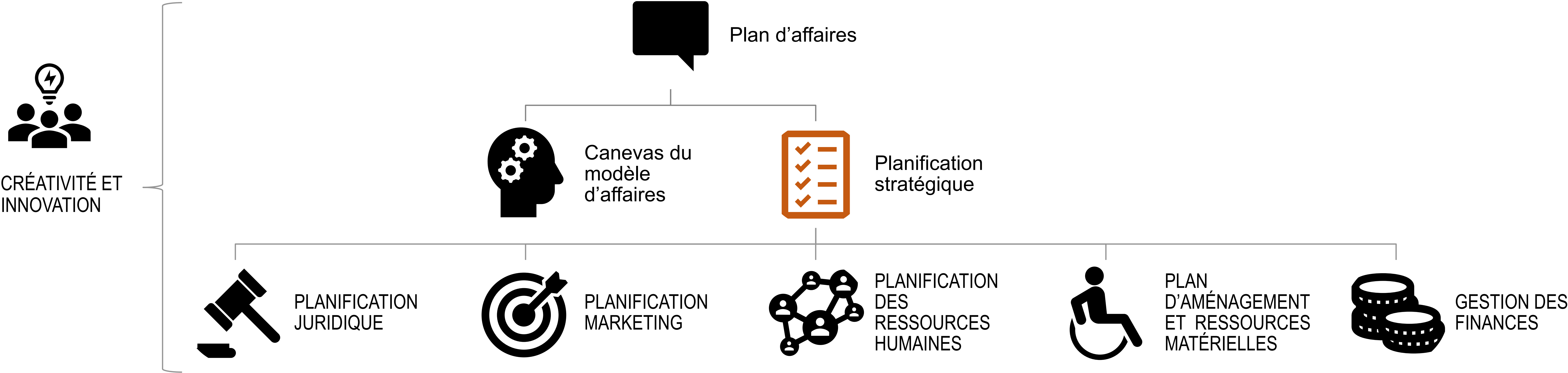
- ☐ **Désirabilité du projet ?**
- ☐ **Faisabilité du projet ?**
- ☐ **Viabilité du projet ?**
- ☐ **Conformité du projet ?**



LE CANEVAS DU MODÈLE D’AFFAIRES



PLAN DE LA FORMATION



DISCUSSION

**QU'EST-CE QUE LA VISION D'ENTREPRISE
(OU D'AFFAIRES) ?**



LA VISION D'ENTREPRISE

Motivation derrière le projet d'entreprise

Guide dans la prise de décision stratégique

Exprimée au public ou non

Sous la forme d'un texte de moins de deux phrases (le format peut varier).

La vision d'entreprise traite de sujets tels que :

- Chiffre d'affaires visé
- Espace de travail convoité
- Type d'opérations réalisées
- Place de l'entreprise sur le marché
- Valeurs mises en avant par l'entrepreneur

(la courtoisie, la modération, l'intégrité, etc.)



LA VISION D'ENTREPRISE

Mathilda L'Exemplaire, Éducatrice spécialisée

« Mathilda L'Exemplaire, Éducatrice spécialisée offre des services d'accompagnement innovateurs afin de rendre votre quotidien, et celui de votre enfant, plus fonctionnel et harmonieux. »

Où Mathilda se voit-elle dans trois ans ? Dans cinq ans ?

- **Quel(le)s sont ses ambitions, ses objectifs clés ?**
- **Quel(s) créneau(x) veut-elle occuper ?**
- **Sur quoi veut-elle concentrer ses efforts ?**

- **Est-ce une bonne vision d'entreprise ? Comment pourrait-on l'améliorer ?**

DISCUSSION

QU'EST-CE QUE LA MISSION D'ENTREPRISE ?



LA MISSION D'ENTREPRISE

Comment l'entreprise fait-elle pour réaliser sa vision ?

Exprimée au public

Sous la forme d'une phrase ou deux

La mission d'entreprise traite de sujets tels que :

- Besoins visés chez le client
- Champ d'expertise de l'entreprise
- Secteur d'activités
- Place de l'entreprise sur le marché



LA MISSION D'ENTREPRISE

Mathilda L'Exemplaire, Éducatrice spécialisée

« En répondant aux besoins évolutifs des enfants d'âge scolaire présentant des défis particuliers, je m'engage à offrir à ceux-ci, ainsi qu'à leur entourage, des stratégies personnalisées contribuant à leur intégration sociale, ainsi que des outils favorisant leur développement global. »

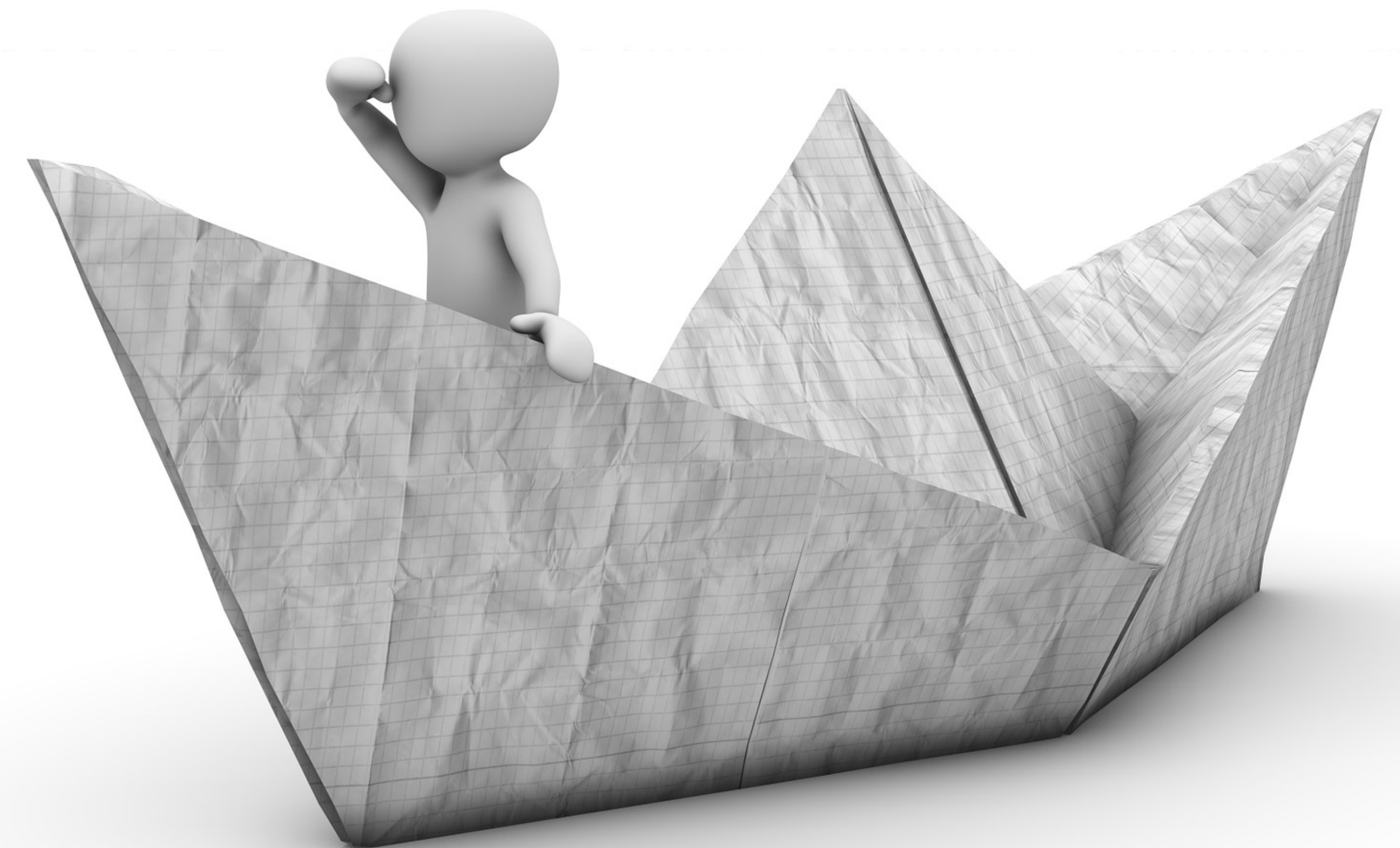
- **Quel est le champ d'activité, d'expertise, de l'entreprise ?**
 - **Quelles sont ses compétences distinctives, ses avantages concurrentiels ?**
 - **Qui sont ses clients ? Que veut-elle leur apporter ?**
 - **Dans quel but l'entreprise a-t-elle été créée ?**
-
- **Est-ce une bonne mission d'entreprise ? Comment pourrait-on l'améliorer ?**

LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE

« Processus de **prise de décision à long terme** par lequel une organisation détermine ses **choix d'orientation et de développement** ainsi que les **programmes d'action** qui ont pour objectif d'assurer la mise en œuvre de ces choix. »

- Office québécois de la langue française, 2009

- Constitue une planification globale du développement du modèle d'affaires sur une période donnée (1, 3, 5 ans)
- Regroupe la planification des différentes composantes du modèles d'affaires
- S'appuie sur la vision d'entreprise, la mission et les objectifs d'affaires.



LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE

TABLES DES MATIÈRES MODÈLE

LE PLAN STRATÉGIQUE SE COMPOSE GÉNÉRALEMENT DES SECTIONS SUIVANTES :

Section 1. Sommaire de la vision d'affaires

Section 2. Planification de l'entreprise

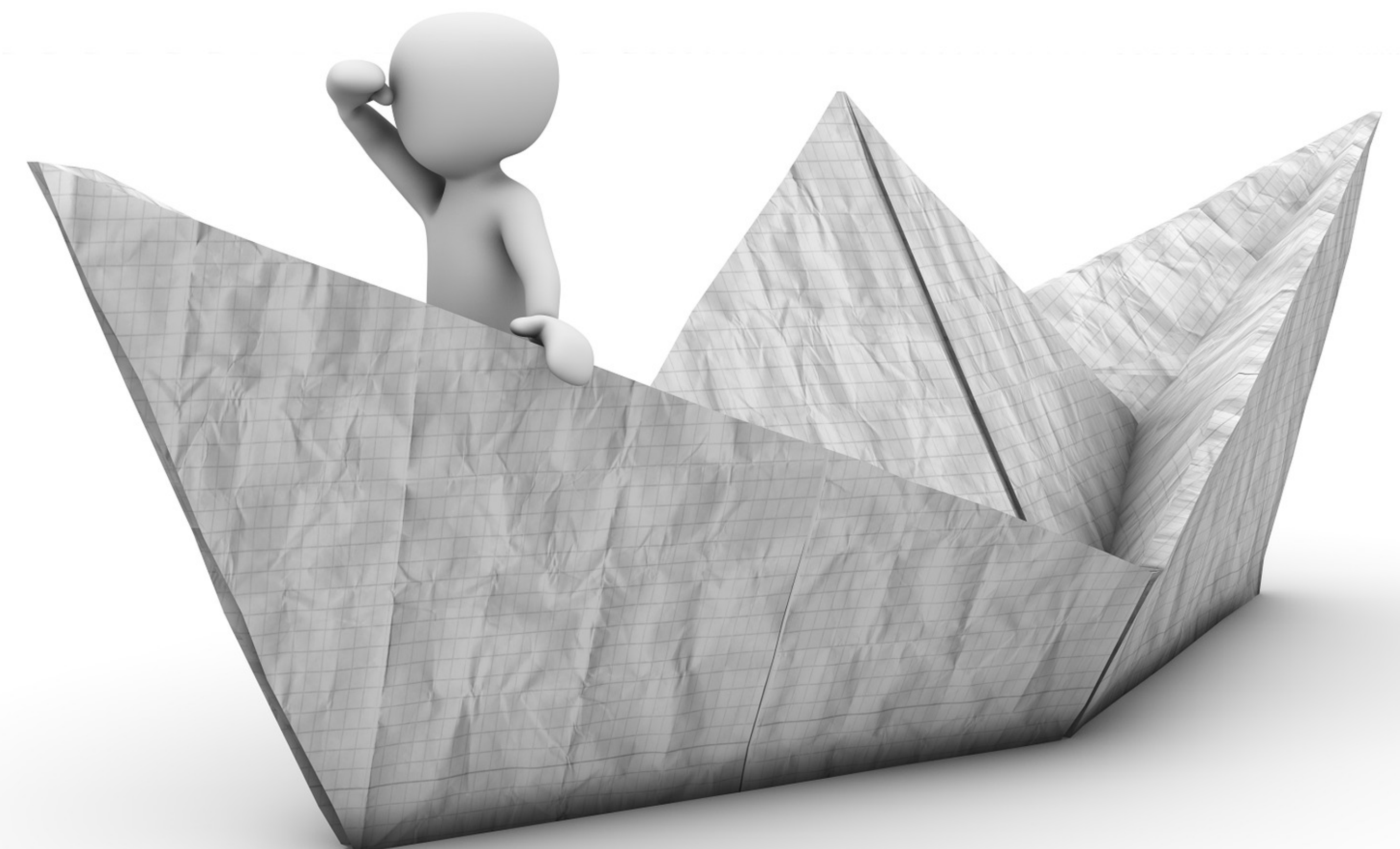
- Stratégies et tactiques en lien avec les opérations de l'entreprise
- Objectifs de développement du modèle d'affaires

Section 3. Planification personnelle

- Conditions de travail et qualité de vie professionnelle
- Qualité de vie personnelle

INCLUT LES MÊMES
PLANIFICATIONS QUE LE
PLAN D'AFFAIRES :

- Plan marketing
- Plan RH
- Prévisions financières
- Plan des ressources matérielles
- Etc.



LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE

LA COMPOSITION GLOBALE D'UN BON PLAN

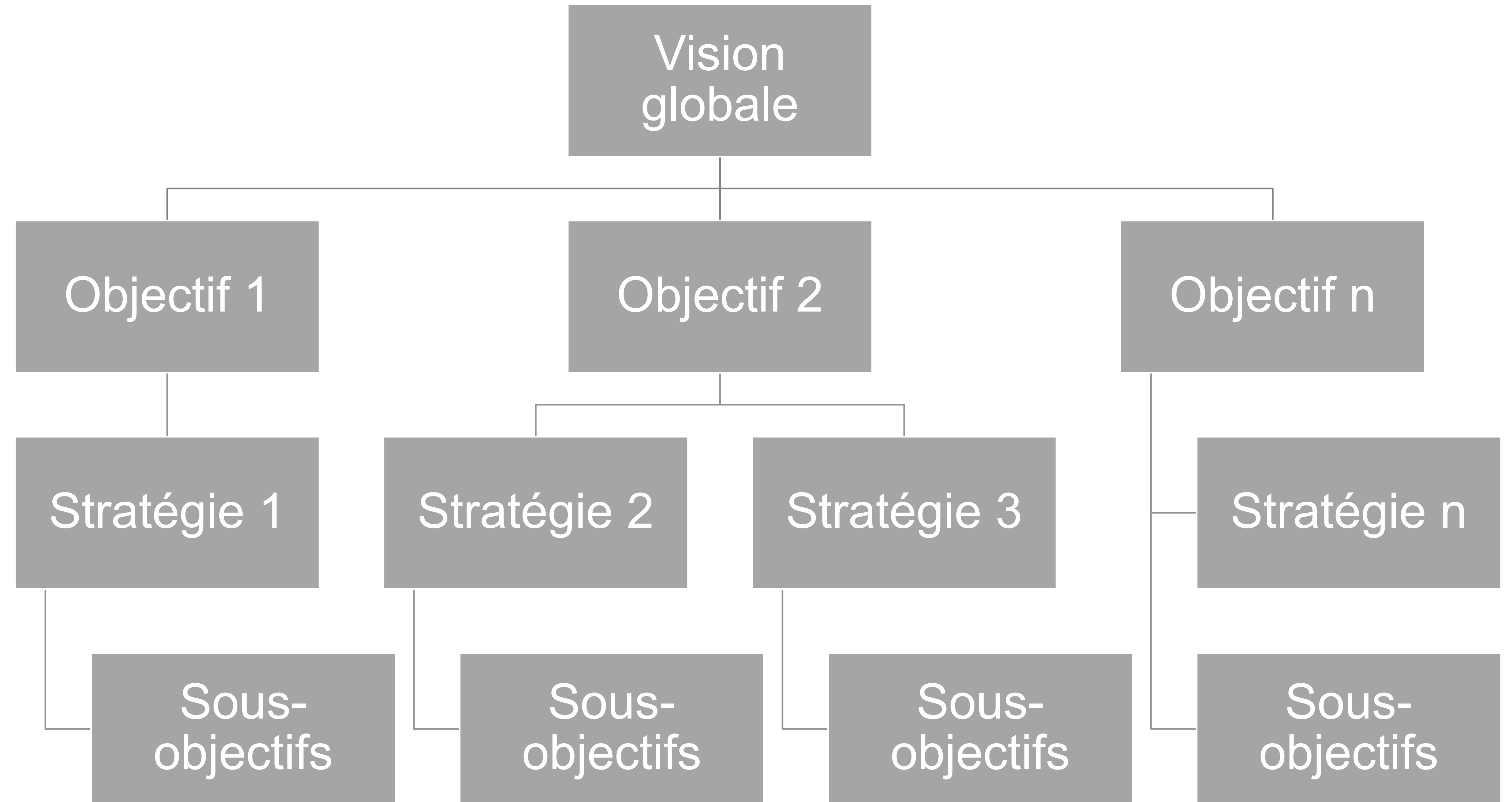
UNE VISION

DES OBJECTIFS

DES STRATÉGIES

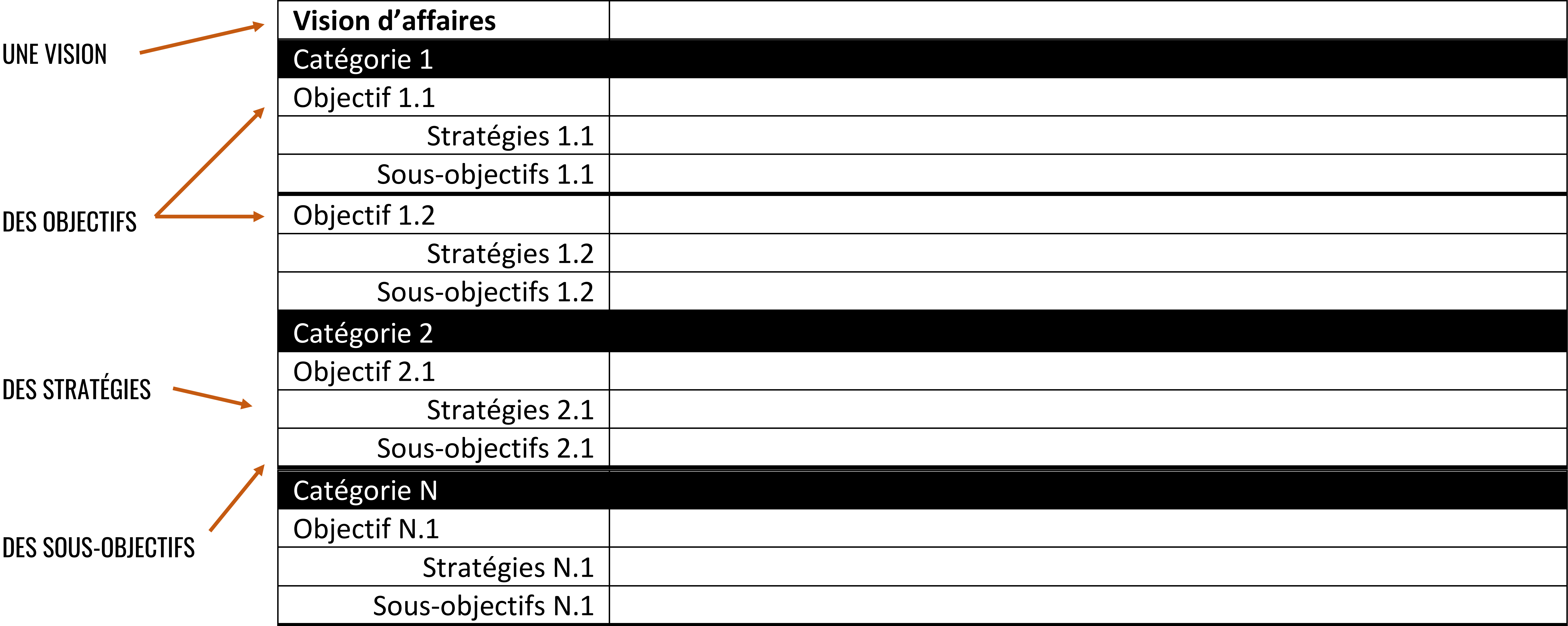


DES SOUS-OBJECTIFS



LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE

LA COMPOSITION GLOBALE D'UN BON PLAN



LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE

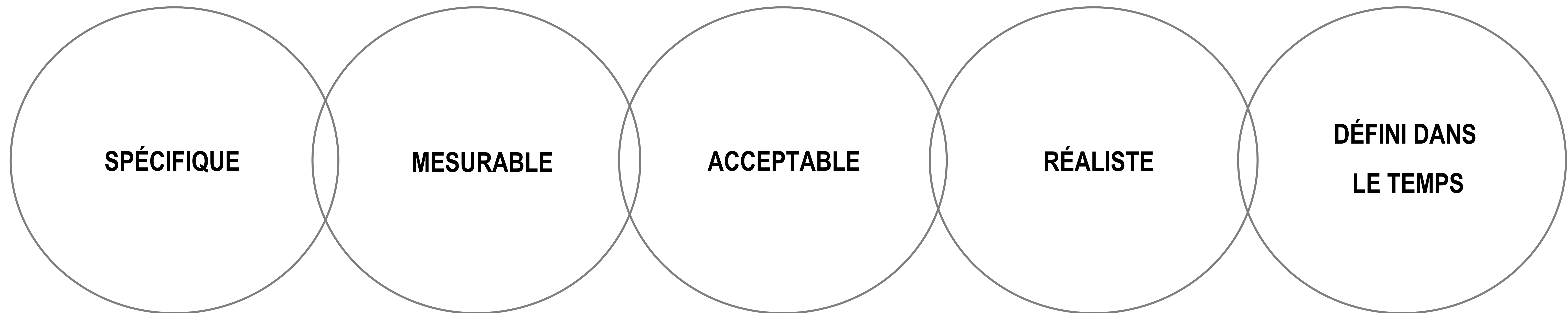
LA COMPOSITION GLOBALE D'UN BON PLAN

Vision d'affaires	Mathilda L'Exemplaire, Éducatrice spécialisée offre des services d'accompagnement innovateurs afin de rendre votre quotidien, et celui de votre enfant, plus fonctionnel et harmonieux.
Catégorie 1	Équilibre travail-famille
Objectif 1.1	À compter de mars 2020, je ne veux plus travailler le dimanche.
Stratégies 1.1	Embaucher une adjointe administrative pour s'occuper de la préparation des dossiers.
Sous-objectifs 1.1	<ul style="list-style-type: none"> • Avoir rédigé l'offre d'emploi pour la mi-novembre 2019 • Afficher une offre d'emploi sur les sites X,Y et Z en début décembre 2019
Catégorie 2	Développement de l'expertise et d'une niche conséquente
Objectif 2.1	Servir un minimum de six clients issus de la niche sélectionnée d'ici la fin de l'année.
Stratégies 2.1	<ul style="list-style-type: none"> • Afficher mes nouveaux services sur le site web de l'entreprise et dans ses communications en ligne • Participer à des réseautages d'affaires
Sous-objectifs 2.1	<ul style="list-style-type: none"> • Développer les textes et matériels promotionnels d'ici la semaine prochaine • Participer à un minimum de quatre activités de réseautage par année ...
Objectif 2.2	En novembre 2021, participer au colloque XYZ qui se tiendra à Montréal.
Stratégies 2.2	• Profiter de la tarification réduite pour l'inscription
Sous-objectifs 2.2	• M'inscrire avant le 1 ^{er} février 2021

LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE

LA COMPOSITION GLOBALE D'UN BON PLAN

DES OBJECTIFS S.M.A.R.T.



Exemple 1

« D'ici les cinq prochaines années, je souhaite pouvoir générer un revenu personnel annuel net de 70 000 \$ grâce aux opérations de l'entreprise. »

Exemple 2

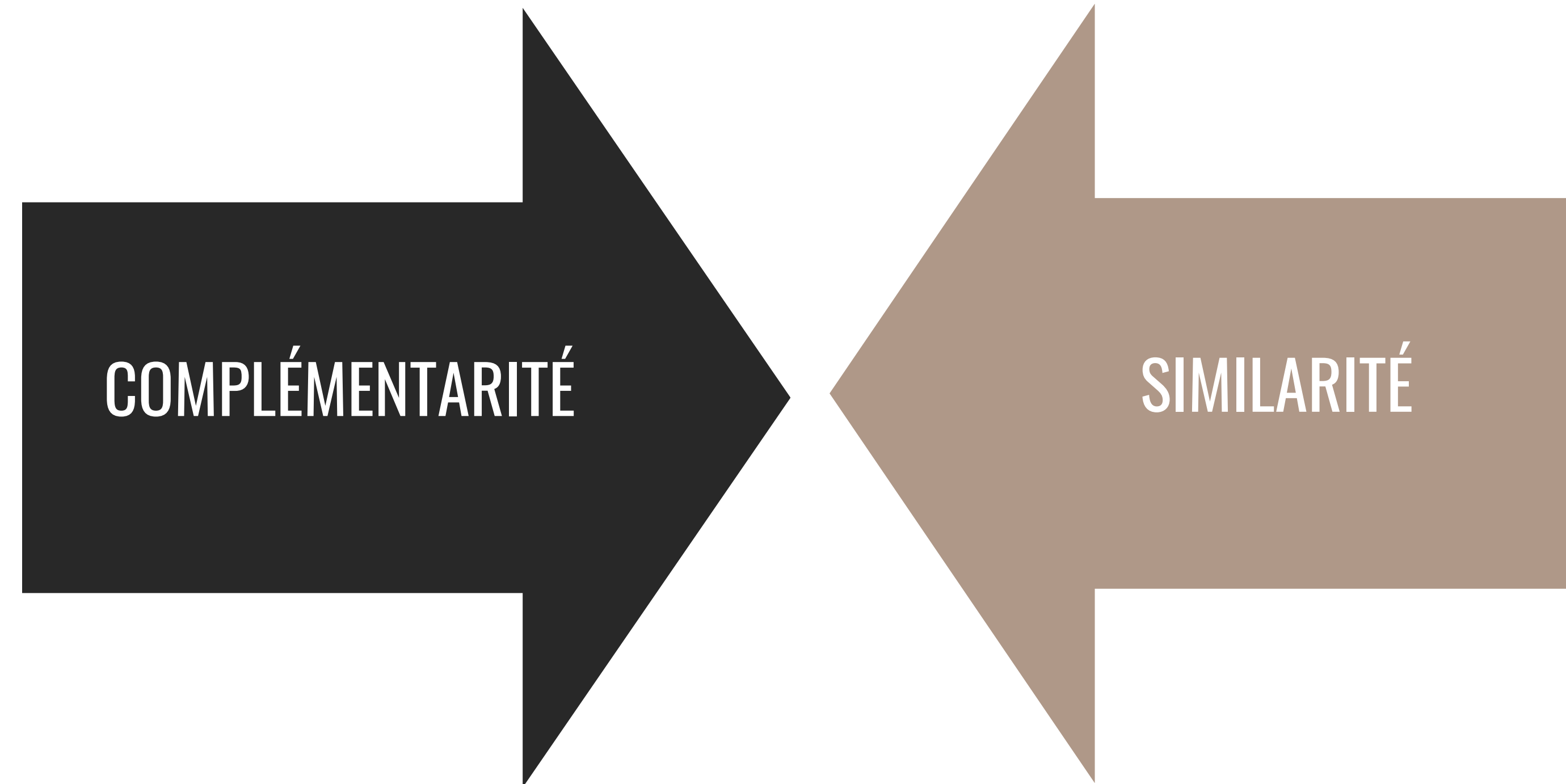
« Je souhaite dès avril prochain pouvoir consacrer tous mes dimanches à mes activités personnelles, mes enfants et ma famille. »

DISCUSSION

**À QUOI FAUT-IL S'INTÉRESSER LORSQUE LE TEMPS
EST VENU DE CHOISIR UN PARTENAIRE D'AFFAIRES ?**



LA VISION D'ENTREPRISE ET LES PARTENAIRES D'AFFAIRES



- Compétences professionnelles
- Expériences pratiques
- Compétences entrepreneuriales
- Ressources à offrir
- Etc.

- Vision d'entreprise
- Mission et valeurs
- Gestion globale de l'entreprise
- Etc.

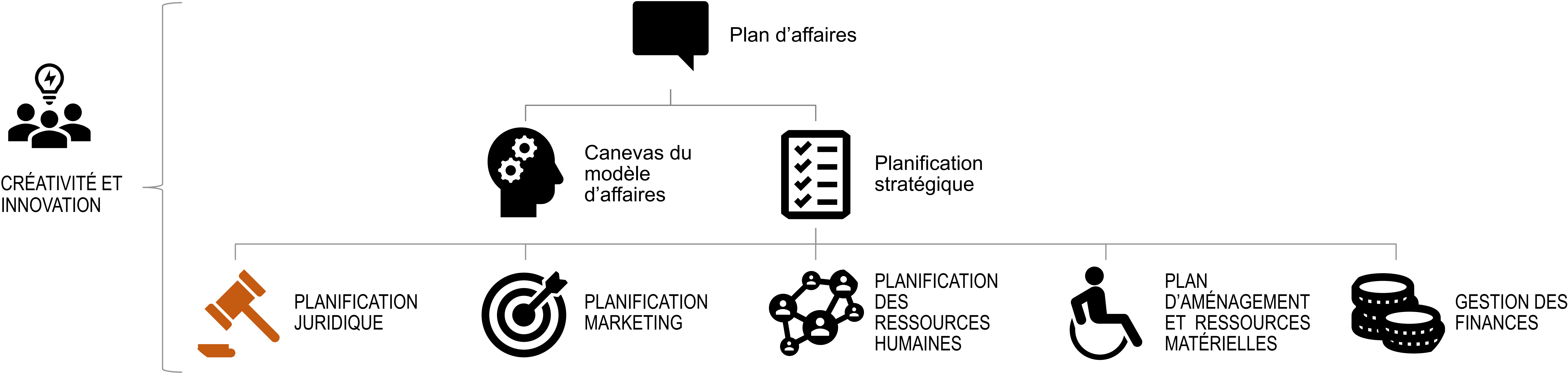
« L'éducateur spécialisé engagé dans une pratique professionnelle conjointement avec d'autres éducateurs spécialisés ou avec d'autres personnes voit à ce que cette pratique ne cause aucun préjudice aux clients. »

- Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 2.1.6



PAUSE

PLAN DE LA FORMATION



LES PRINCIPAUX STATUTS JURIDIQUES

L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

AVANTAGES

- Peu coûteuse
- Démarche de création d'entreprise peu complexe
- L'entièreté des bénéfices vont à l'entrepreneur.

INCONVÉNIENTS

- Taux d'imposition élevé
- Avantages sociaux moindres
- Le risque financier de l'entreprise est assumé uniquement par l'entrepreneur.

✓ Statut juridique accessible pour l'éducateur spécialisé.

LA SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF (RESPONSABILITÉ LIMITÉE)

AVANTAGES

- Mise en commun des ressources et collaboration des associés
- Possibilité de déduire certaines dépenses engagées pour l'exploitation de l'entreprise.

INCONVÉNIENTS

- Frais de services professionnels importants (réalisation des contrats)
- Chaque associé peut être tenu de payer personnellement les dettes de l'entreprise
- Taux d'imposition élevé.

✓ Statut juridique accessible pour l'éducateur spécialisé.

LA SOCIÉTÉ PAR ACTIONS (INC.)

AVANTAGES

- L'entreprise est responsable de ses propres dettes
- Avantages fiscaux.

INCONVÉNIENTS

- Frais de démarrage élevés
- La gestion interne ainsi que fiscale de la société peut devenir complexe.

✓ Statut juridique accessible pour l'éducateur spécialisé.

ASSURANCES PROFESSIONNELLES

Assurance professionnelle*

Son rôle : Vous assure une protection en cas d'erreur ou de manquement dans le cadre de l'exercice de vos fonctions professionnelles.

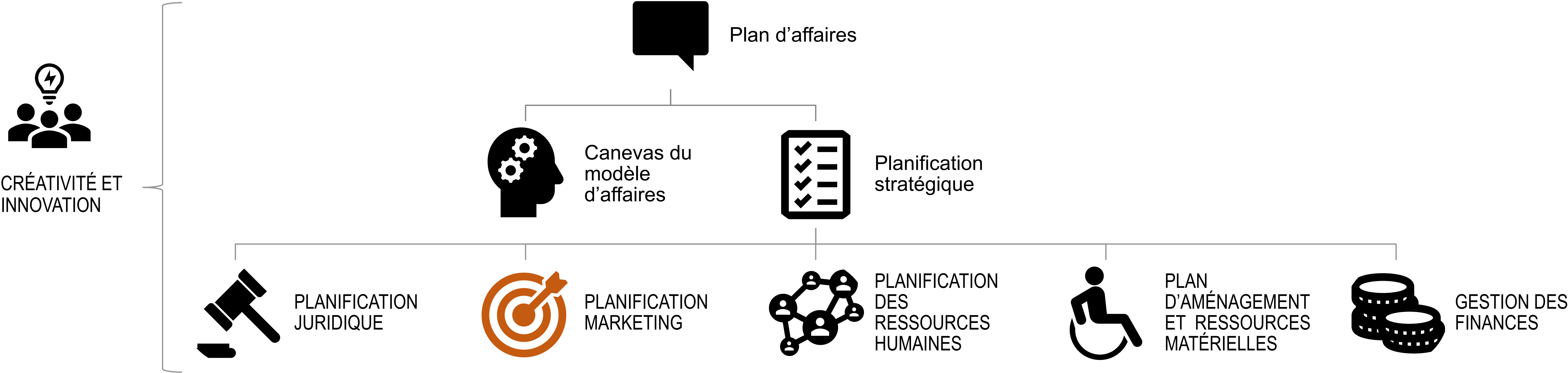
En savoir plus : <http://www.chad.ca/fr/membres/pratique-professionnelle/industrie-enjeux-et-specialites/responsabilite/505/assurance-erreurs-et-omissions-eo>

Autres assurances pouvant être pertinentes:

1. Responsabilité civile : Vous assure une protection en cas de litige réalisé au niveau civil.

*L'AEESQ recommande fortement que tous les éducateurs spécialisés exerçant en contexte privé détiennent une assurance professionnelle. L'association a négocié une offre pour vous (non-obligatoire), plus de détails disponibles dans l'Espace-Membre de l'AEESQ.

PLAN DE LA FORMATION



DISCUSSION

**QU'EST-CE QU'UN MARCHÉ ET DE QUOI
SE COMPOSE-T-IL ?**



DISCUSSION

**COMMENT FAIT-ON AFIN DE RÉPONDRE
AUX DIFFÉRENTES QUESTIONS SOULEVÉES ?**



DISCUSSION

**QU'EST-CE QUE LE POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE
D'UNE ENTREPRISE ?**



PRÉVISIONS DES VENTES : EXERCICE EN GROUPE

Dans le cas de l'entreprise **Mathilda L'Exemplaire, Éducatrice spécialisée**, les prévisions réalisées par Mathilda vous semblent-elles réalistes ?

Si non, êtes-vous en mesure d'évaluer les prévisions de vente de l'entreprise **Mathilda L'Exemplaire, Éducatrice spécialisée** ? Vous manque-t-il des informations ? Si oui, lesquelles ?

Quelle(s) caractéristique(s) de l'entreprise tentez-vous d'évaluer ?

- ☐ Désirabilité
- ☐ Faisabilité
- ☐ Viabilité
- ☐ Conformité.

Plus concrètement, à quelle(s) question(s) tentez-vous de répondre lorsque vous réalisez des prévisions de vente ? Qu'essayez-vous de mesurer ?

EXERCICE EN ÉQUIPE

Lecture de la section « offre de service » du cas *Mathilda L'Exemplaire, Éducatrice spécialisée*.

Selon vous, est-ce que Mathilda a rédigé une offre de service pertinente pour son site web ?

En équipe, répondez aux questions suivantes :

- Quel est l'état de la situation ? Décrivez le contexte dans lequel l'offre de service se présente.
- Quels sont les différents segments de clientèle ?
- Quels sont les besoins des différents segments de clientèle ?
- Quels sont les objectifs de l'entreprise et les résultats attendus de la part des clients ?
- Quels sont les services proposés pour chaque segment de clientèle ?
- Qu'est-ce qui différencie cette entreprise de ses concurrents aux yeux des différents segments de clientèle ?
- Le vocabulaire utilisé est-il adéquat pour s'adresser à la clientèle cible ?
- Selon vous, cette présentation de services est-elle adéquate ? Y a-t-il des aspects à améliorer ?

LE PLAN MARKETING

Permet de planifier les **stratégies marketing** qui seront mises sur pied à la suite des décisions concernant le **positionnement stratégique** de l'entreprise.

- Section de la planification stratégique.

Contient les données suivantes :

- Énoncé de la mission (et de la vision) de l'entreprise
- Message publicitaire et stratégies de communication
- Image de marque et ses composantes
- Budget publicitaire
- Ressources humaines nécessaires à la réalisation du marketing
- Stratégies après-vente, stratégies de référencement de la clientèle.



POLITIQUE DES RÉSEAUX SOCIAUX

Cette section du plan marketing présentera la politique d'utilisation des réseaux sociaux prévue dans le cadre de votre projet d'affaires. Une telle politique permet de tracer les limites ainsi que les contraintes liées aux communications sur le web.

Pourquoi élaborer une politique d'utilisation des réseaux sociaux ?

- Appliquer la législation disciplinaire avec rigueur dans un contexte de médias sociaux.
- Éclairer les employés/pigistes sur les stratégies et vision désirées par l'entreprise.
- Informer les employés/pigistes sur les enjeux de l'utilisation des médias sociaux
- Minimiser les risques d'atteinte à la réputation

Quelques questions à vous poser :

- Est-ce que je compte utiliser les médias sociaux dans le cadre de mon entreprise ?
- Quels sont les outils (plateformes) que je souhaite utiliser ?
- Qui sera en charge de gérer la communication web ? Cette personne a-t-elle de l'expérience dans le domaine ?
- Quelles sont les contraintes disciplinaires liées à ma profession applicables à ma communication sur le web ?

CONFORMITÉ ET PUBLICITÉ

PAR OÙ COMMENCER ?

MESSAGE PUBLICITAIRE :

- ☐ Faites attention à la publicité fausse, trompeuse et/ou incomplète
- ☐ Affichez votre nom, vos coordonnées et toute information pertinente à l'offre de service
- ☐ Assurez-vous de la validité de toute publicité relative à un prix

- ☐ Choisissez un message publicitaire simple, adapté au niveau de connaissances de votre clientèle cible
- ☐ Appuyez-vous sur des données reconnues scientifiquement

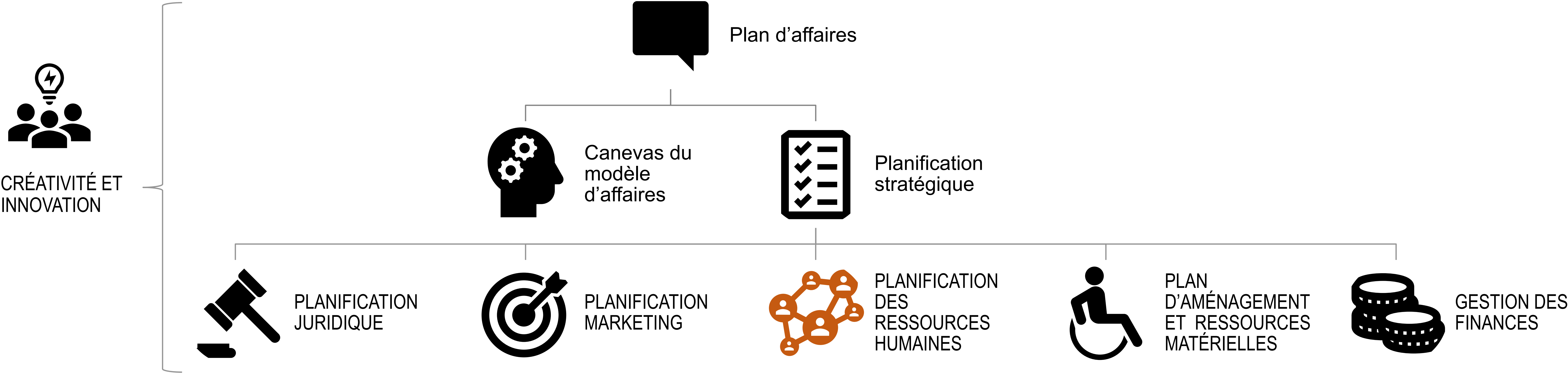
PRODUCTION PUBLICITAIRE :

- ☐ Utilisez des images libres de droits d'auteur ou dont vous possédez les droits d'auteur
 - [Unsplash](https://unsplash.com/)
 - [Pixabay](https://pixabay.com/)
 - [Pexel](https://www.pexels.com/)
 - [StockSnap.io](https://stocksnap.io/)
- ☐ Inscrivez les différentes clauses, déclarations et textes descriptifs dans des caractères lisibles à l'oeil nu



DÎNER

PLAN DE LA FORMATION



DISCUSSION

« Processus qui vise, d'une part, la prévision de la main-d'œuvre en cherchant par différentes techniques à établir les exigences futures en main-d'œuvre en termes quantitatif et qualificatif pour atteindre certains objectifs et, d'autre part, la programmation de la main-d'œuvre en définissant des stratégies particulières (par exemple, la formation professionnelle, le recyclage) pour satisfaire aux exigences futures en main-d'œuvre et ainsi atteindre les objectifs désirés.

NOTE : Cette planification peut s'effectuer au niveau d'une entreprise, d'une région, d'un secteur industriel ou d'un pays. Elle est donc un processus qui anticipe et influence le futur. » - Le grand dictionnaire terminologique (GDT), 1990

POURQUOI EST-IL MENTIONNÉ ICI QUE LA PLANIFICATION RH INFLUENCE LE FUTUR ?



PLANIFICATION DES RESSOURCES HUMAINES

Concrètement, vise à planifier les **stratégies et outils** qui devront être mis en place afin de permettre à l'entreprise :

- d'assurer à l'**entrepreneur** tous les avantages dont il peut disposer;
- d'appliquer convenablement **les lois et normes du travail**;
- d'évaluer les besoins **actuels** en matière de RH et ceux en lien avec le **développement futur** de l'entreprise;
- **! évaluation et maintien** de l'éthique de travail **par l'entrepreneur et ses employés**



PLANIFICATION DES RESSOURCES HUMAINES

CONTIENT LES DONNÉES SUIVANTES (LISTE NON-EXHAUSTIVE) :

- Évaluation des compétences nécessaires au fonctionnement de l'entreprise :
 - Compétences en lien avec le domaine d'expertise professionnelle
 - Compétences en lien avec la gestion de l'entreprise
- Planification des besoins pour les services de pigistes
- Assurance responsabilité
- Aménagement organisationnel :
 - Descriptions des tâches
 - Rémunération
 - Rapports hiérarchiques
- Besoins en formation continue
- Gestion quotidienne et stratégies de motivation des employés
- Plan de relève

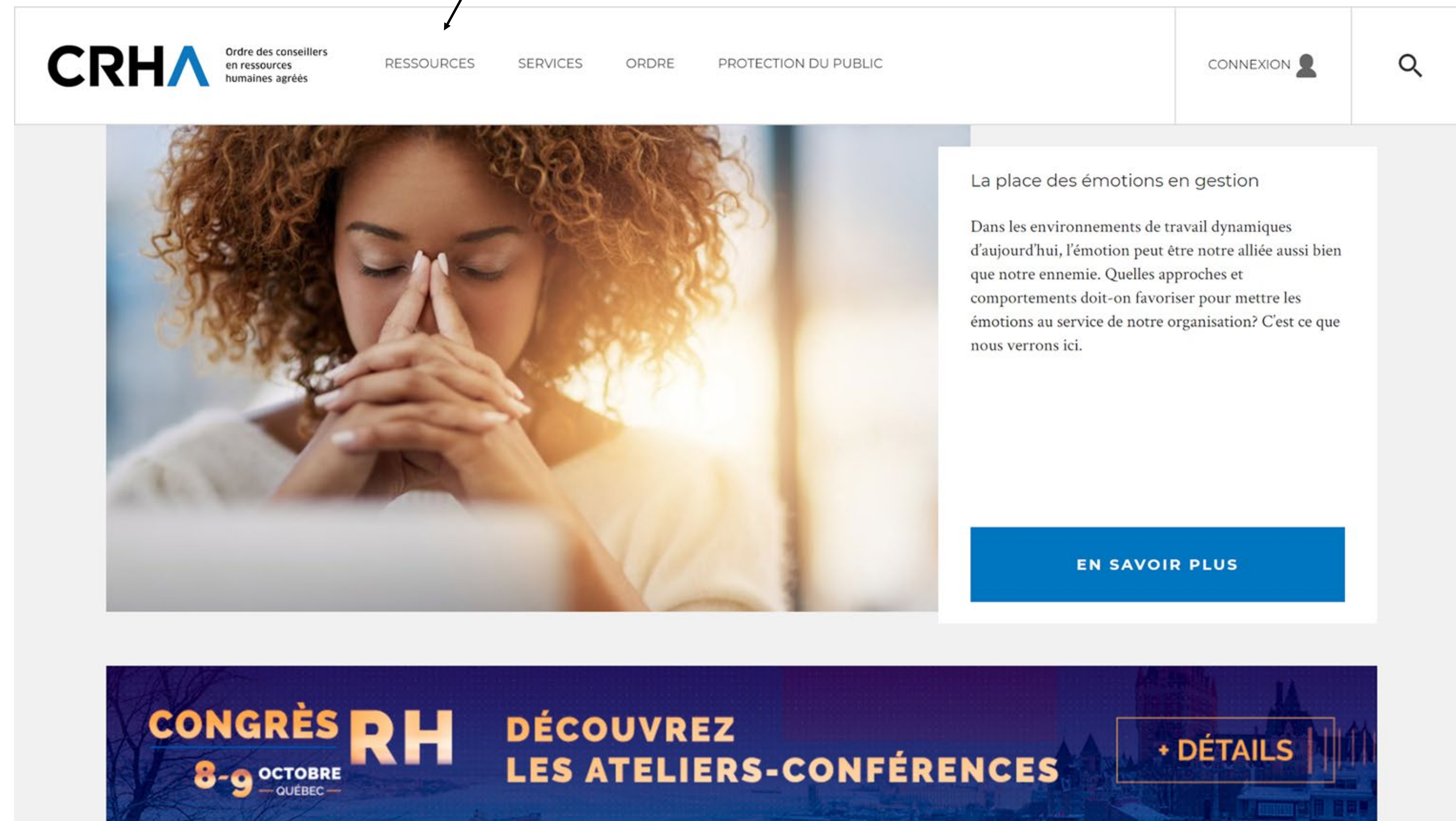


PLANIFICATION DES RESSOURCES HUMAINES

L'évaluation des besoins en lien avec l'embauche

Compétence / Champ d'expertise	Entrepreneur 1	Entrepreneur 2	À l'interne	À l'externe
Publicité				
Gestion des réseaux sociaux	X		X	
Développement et maintien du site web				X (Firme de développement, fini pour 4 ^e mois d'opération)
Développement du logo, image de marque	X			X (Graphiste, contrats sporadiques)
Gestion de la comptabilité				
Gestion des comptes clients		X		
Gestion des comptes fournisseurs		X		
...				
Opérations relatives à la compétence 1				
Action ou tâche #1	X			
Action ou tâche #2	X		X	
...	X			
Opérations relatives à la compétence 2				
Action ou tâche #1		X		
Action ou tâche #2		X		
...		X	X	
Service à la clientèle				
Accueil téléphonique/Retours d'appel		X	X	
Gestion et entretien quotidien des installations			X (Temps partiel)	
© 2020 Institut Kara			Adjointe à temps partiel	

LE SITE WEB DE L'ORDRE DES CRHA SECTION : RESSOURCES



UNE MINE D'OR D'INFORMATIONS !

www.ordrecrha.org

© 2020 Institut Kara

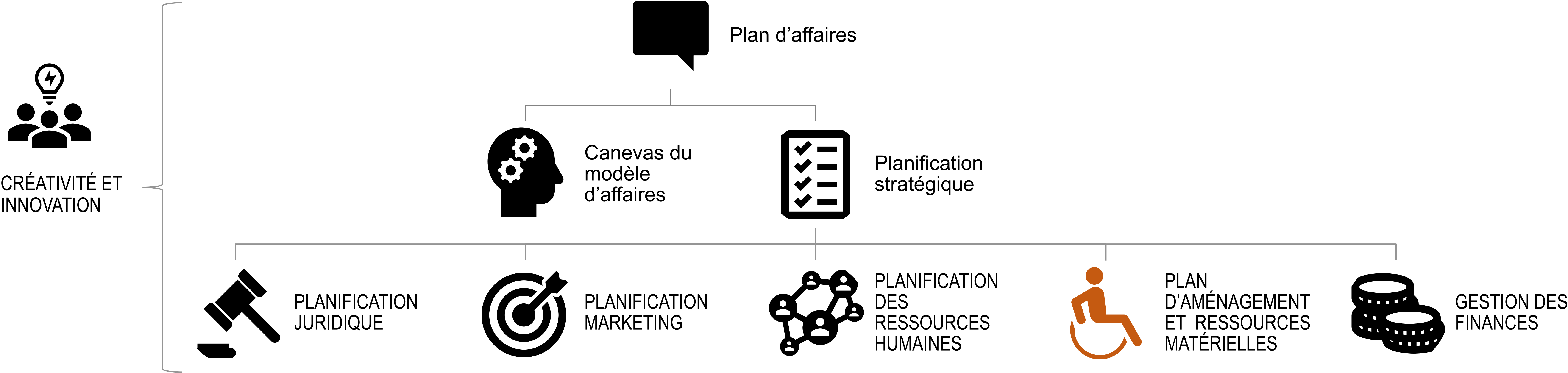
L'Institut Kara n'a aucune affiliation avec l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés.

DISCUSSION

**QUELLES SONT LES CARACTÉRISTIQUES
D'UN BON GESTIONNAIRE RH ?**



PLAN DE LA FORMATION



LE PLAN D'AMÉNAGEMENT

Le plan d'aménagement anticipe les besoins de l'entreprise liés, entre autres, à l'emplacement, les conditions d'accessibilité et d'aménagement intérieur/extérieur des locaux.

Doit contenir la liste exhaustive des caractéristiques en lien avec les aspects suivants (liste non exhaustive) :

- Location ou achat des locaux
- Travaux à réaliser
- Espace nécessaire au bon fonctionnement de l'entreprise (pi²)
- Affichage des permis d'exercice, reconnaissance de formation
- Conditions d'accessibilité pour la clientèle à mobilité réduite
- Aménagement de l'équipement professionnel
- Aménagement des installations sanitaires

LES RESSOURCES MATÉRIELLES

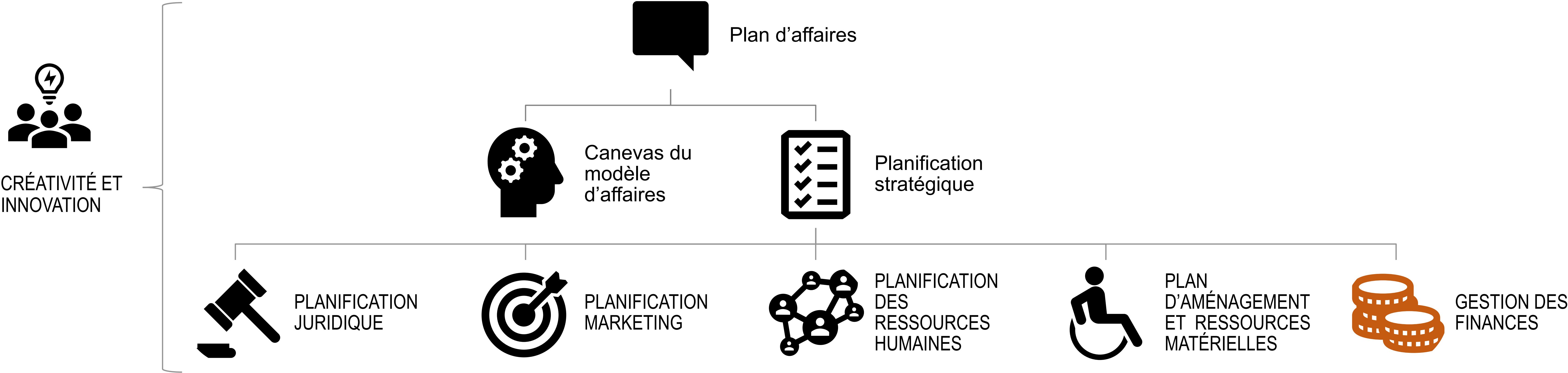
La planification des ressources matérielles (et non matérielles) en lien avec l'aménagement des locaux.

Doit contenir la liste exhaustive des caractéristiques en lien avec les aspects suivants (liste non exhaustive) :

- Équipement professionnel
- Équipement de bureau et papeterie
- Logiciels et outils technologiques
- Décoration intérieure et mobilier général :
 - Salle des employés
 - Salle d'attente.

À cette étape, il est important de catégoriser les différentes ressources matérielles dont vous aurez besoin. Pour chaque catégorie, vous devrez réaliser un budget alloué à ce type de ressource.

PLAN DE LA FORMATION



GESTION DES FINANCES

DEUX AXES DE PLANIFICATION

- La planification des **revenus**
- La planification des **dépenses**

Une entreprise en santé est une entreprise viable à long terme.

Il n'est donc pas mauvais de tirer des profits importants de son entreprise si c'est le résultat d'une gestion financière saine et éthique !

LA PLANIFICATION BUDGÉTAIRE À PRODUIRE

- **État des résultats** : Présentation des revenus et des dépenses d'une entreprise.
- **Bilan** : Présentation des actifs d'une entreprise ainsi que les droits de propriété qui s'y rattachent, mesure de la liquidité et de la solvabilité.
- **État des flux de trésorerie** : Présentation des entrées et sorties de fonds d'une entreprise.

LA RÉMUNÉRATION ÉTHIQUE

1. Établir une rémunération qui soit justifiable

- votre expérience professionnelle
- le temps consacré à l'exécution des services professionnels;
- la difficulté et l'importance des services professionnels;
- le fait que les services professionnels soient inhabituels ou exigent une célérité exceptionnelle.

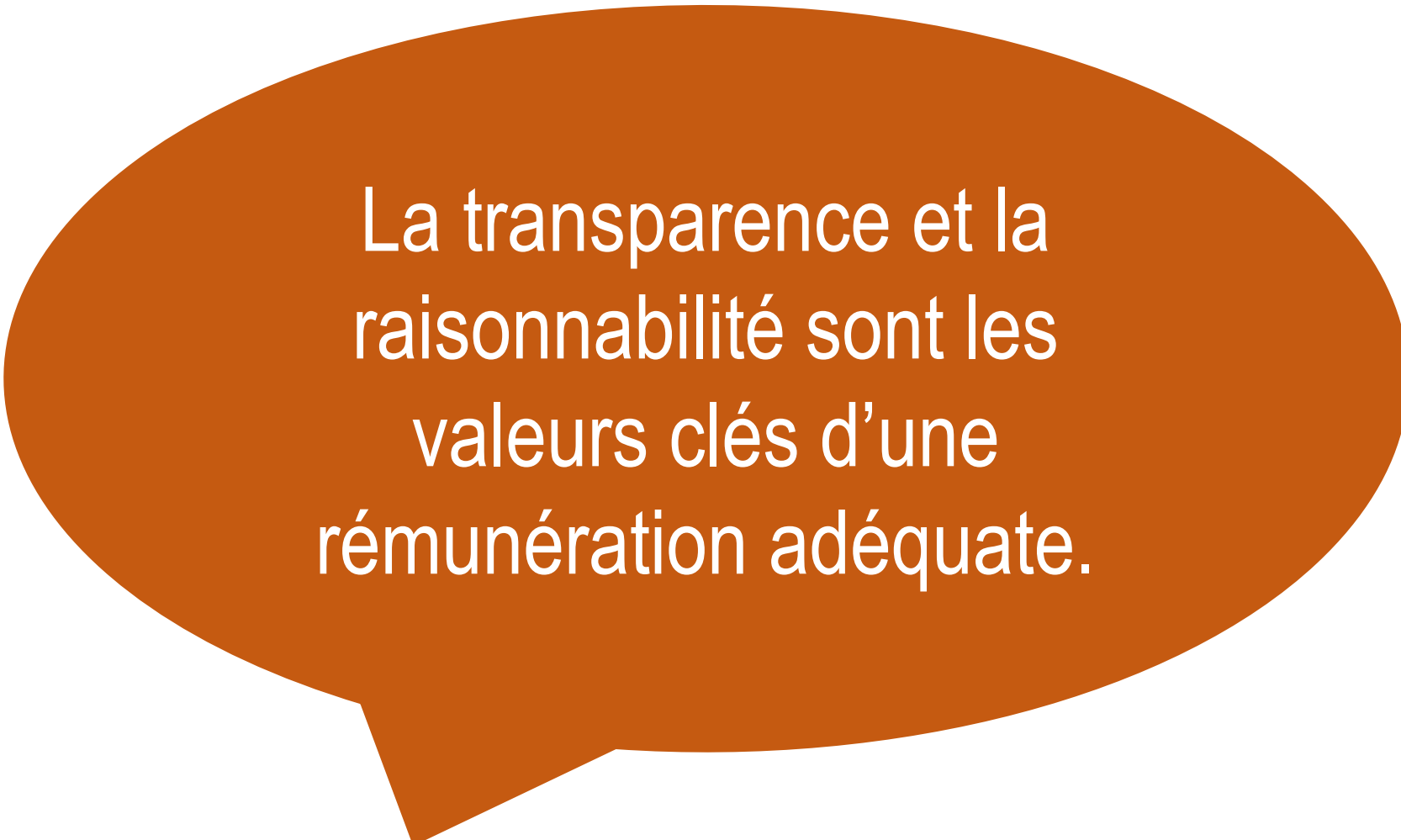
2. Assurer une absence générale de conflits d'intérêts en ce qui a trait à la rémunération

3. Réaliser des ententes de services conformes

- Définir des services à rendre avec le client
- Convenir des tarifs approximatifs avec le client avant le début des activités
- Assurer une explication claire des tarifs exigé ainsi qu'un suivi si les tarifs viennent à changer au fil des activités
- Convenir des modalités de paiements ainsi que de la politique d'annulation

4. Ne pas réaliser de soin inutile ou disproportionné

5. Assurer une politique d'annulation conforme



La transparence et la raisonnable sont les valeurs clés d'une rémunération adéquate.

LE REÇU D'IMPÔTS ET LE REÇU D'ASSURANCE

1. Il est **nécessaire de détenir une licence de pratique afin de pouvoir émettre des reçus à des fins d'impôts.**
 - Afin de détenir une licence de pratique, un **ordre professionnel doit être constitué.**
2. Concernant les assurances des particuliers, la majorité des assurances ne couvriront pas les services rendus par les éducateurs spécialisés.
 - Afin de régler ce problème, il est important de sensibiliser votre clientèle et d'encourager celle-ci à communiquer avec leurs assureurs.
 - Créer une augmentation de la demande.
3. L'AEESQ n'est pas en accord avec l'utilisation de titres en naturopathie (ou de tout domaine connexe) afin de pouvoir remettre des reçus à des fins d'impôts.
 - Acte non conforme à la déontologie de l'éducateur spécialisé. (**art. 4.2.2, 6.2.3, 6.2.4**)

LA DYNAMIQUE DU FINANCEMENT

L’accessibilité au financement est en lien direct avec le niveau de risque de l’entreprise et de l’entrepreneur.



OBTENIR DU FINANCEMENT EN DEUX ÉTAPES	
PREMIÈRE ÉTAPE	Définir le niveau de risque de mon projet d'affaires. <ul style="list-style-type: none">• Quelles sont les probabilités que je ne puisse pas payer mes dûs ?
DEUXIÈME ÉTAPE	

DISCUSSION

**QUELS SONT LES FACTEURS DE RISQUE LIÉS À
L'ENTREPRISE ?**

**QUELS SONT LES FACTEURS DE RISQUE LIÉS À
L'ENTREPRENEUR ?**



LA DYNAMIQUE DU FINANCEMENT

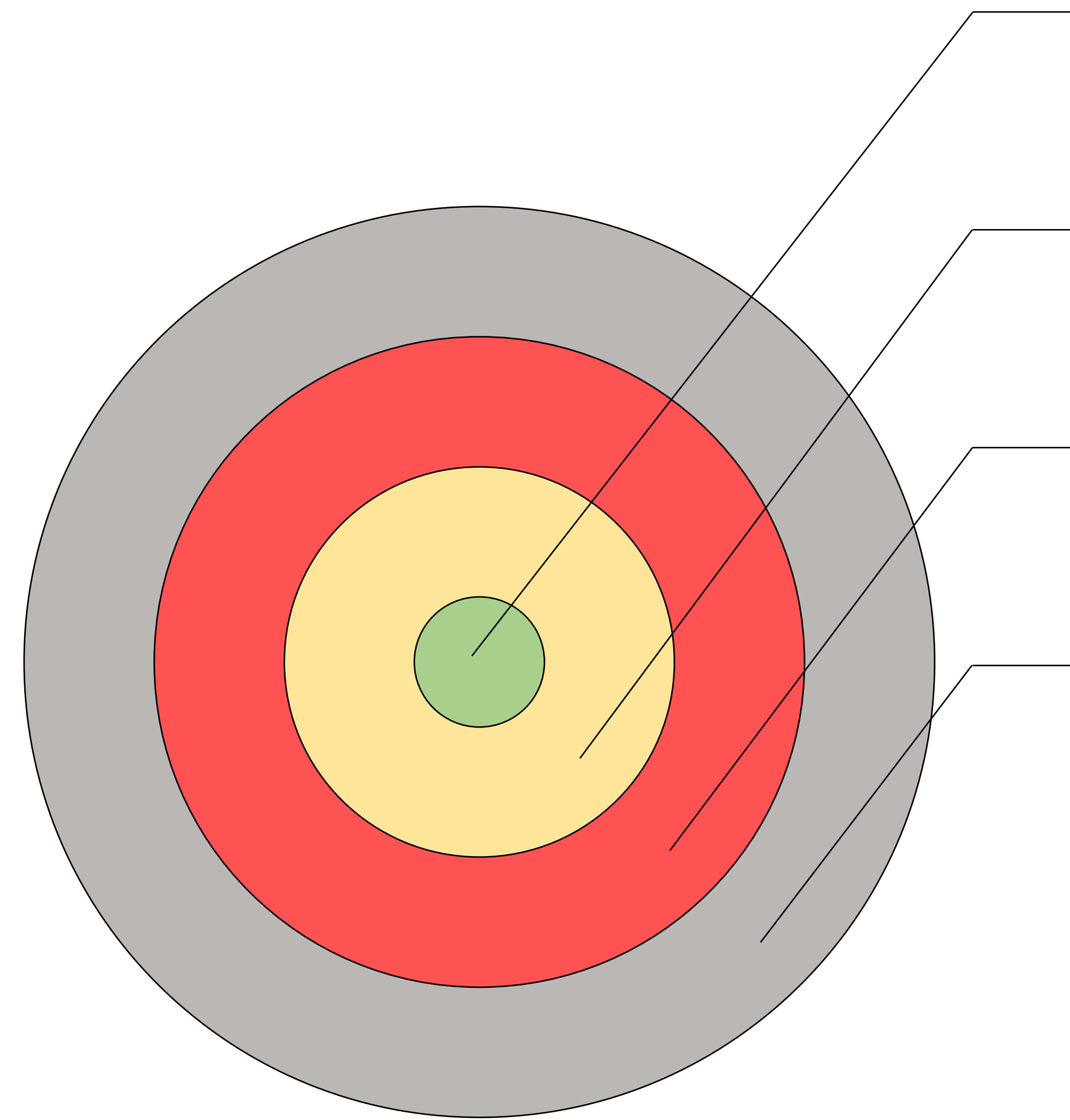
L'accessibilité au financement est en lien direct avec le niveau de risque de l'entreprise et de l'entrepreneur.



OBTENIR DU FINANCEMENT EN DEUX ÉTAPES	
PREMIÈRE ÉTAPE	Définir le niveau de risque de mon projet d'affaires. <ul style="list-style-type: none">• Quelles sont les probabilités que je ne puisse pas payer mes dûs ?
DEUXIÈME ÉTAPE	Trouver le bon prêteur pour le niveau de risque de mon entreprise.



CHOISIR LE BON PRÊTEUR



BANQUES À CHARTE :

Banques, caisses populaires, etc.

FINANCEMENT ALTERNATIF, SPÉCIFIQUE :

BDC, organismes de financement, etc.

PRÊTEURS DE DERNIER RECOURS :

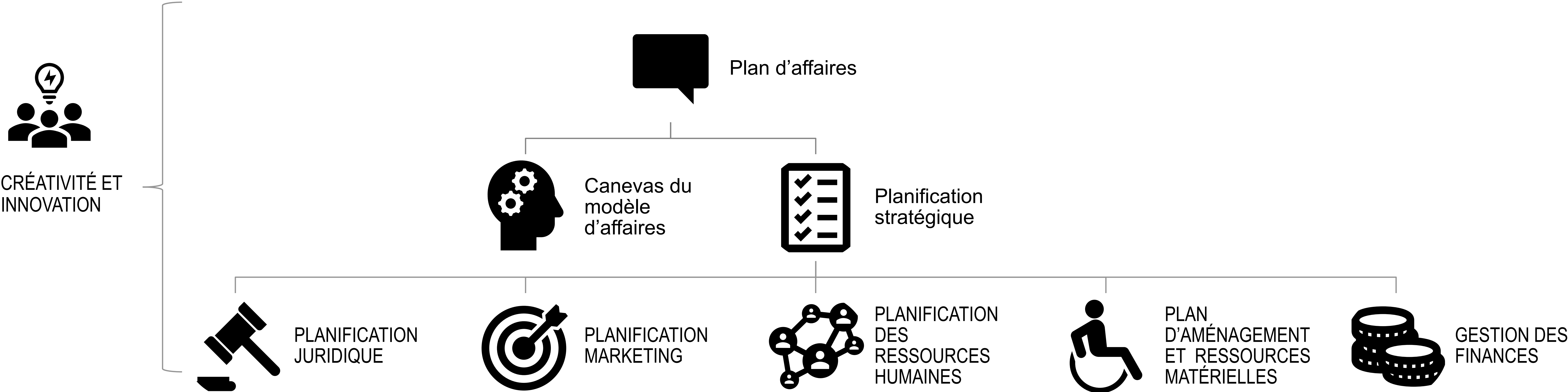
Prêteurs en équité (ange-financier,
financement dilutif)

Ne pouvant pas être financé.



PAUSE

CONCLUSION



DISCUSSION

**QUELS SONT LES DIFFÉRENTS POINTS À RETENIR DE
CETTE FORMATION ?**



EXERCICE EN GROUPE

DÉVELOPPEMENT D'UN CANEVAS DU MODÈLE D'AFFAIRES À PARTIR
D'UN EXEMPLE CHOISI EN CLASSE

NOS CONSEILS



- Vos planifications, vos outils.
- Laissez-vous la chance de trouver votre valeur spécifique.
- Arrêtez l'auto-sabotage, appliquez l'auto-critique.
- Vous avez des questions, posez-les !



ÉVALUATION DE LA FORMATION

DISPONIBLE DANS L'ESPACE MEMBRE

1	DÉROULEMENT DE LA SÉANCE
2	DOCUMENTATION REMISE
3	FORMATRICE
4	CONTENU
5	EXERCICES
6	SATISFACTION GÉNÉRALE
7	COMMENTAIRES

BON SUCCÈS !

L'équipe de l'Institut Kara vous souhaite une bonne démarche
de réflexion et de planification.



www.institutkara.ca



caroline@institutkara.ca



Institut Kara - L'entrepreneuriat en contexte
déontologique et éthique



RESSOURCES

- [Modèle de plan d'affaires de la BDC](#)
- [Livre numérique : *Introduction au canevas du modèle d'affaires professionnel* \(\\$\)](#)
- [Article portant sur la planification stratégique](#)
- [Les différents types de sociétés](#)
- Collecter des données primaires : [Source 1](#), [Source 2](#)
- [Sources de données secondaires concernant l'étude de marché](#)
- [Modèle de plan marketing](#)
- [Article portant sur le plan des ressources humaines](#)
- [Article portant sur le choix de l'emplacement d'une entreprise](#)
- [Article portant sur la créativité en contexte déontologique](#)
- [Entrevue réalisée avec Mme Anik Bertrand, travailleuse sociale œuvrant en pratique privée](#)

Images libres de droits d'auteur

- [Unsplash](#)
- [Pixabay](#)
- [Pexel](#)
- [StockSnap.io](#)

Bibliographie

Bécharde, J.-P., & Bérubé, J. (2010). *Vers l'excellence pédagogique en gestion*. Montréal: Éditions JFD.

Belley, A., Dussault, L., & Laferté, S. (2006). *Comment rédiger mon plan d'affaires* (2e éd. rev. et enrichie. ed.). Montréal: Éditions Transcontinental.

Deforges, Cécile. *Démarrer son entreprise de services professionnels au Québec : Fondements légaux*. . Éditions de l'Institut Kara. 2019. (Parution à venir)

Institut Kara. *Guide de conformité de l'entrepreneur membre de l'AEESQ* [Révisé par Me Ilana Amouyal]. 2019. Guide faisant référence au :

- Code de déontologie de l'éducation spécialisée :
[https://s1.membugo.com/company/CPYkUKqkUKNkTgn3ok733k7c/asset/files/Code%20de%20D%C3%A9ontologie%20-%20Janvier%202019\(1\).pdf](https://s1.membugo.com/company/CPYkUKqkUKNkTgn3ok733k7c/asset/files/Code%20de%20D%C3%A9ontologie%20-%20Janvier%202019(1).pdf)
- Guide de démarrage en Pratique Privée. Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ), Janvier 2019
- Le référentiel de compétences lié à l'exercice de la profession d'éducatrice spécialisée ou éducateur spécialisé au Québec (AEESQ) Mars 2019

Madhavaram, S., & Hunt, S. D. (2017). Customizing business-to-business (B2B) professional services: The role of intellectual capital and internal social capital. *Journal of Business Research*, 74, 38-46.

Menvielle, W., Raymond, L., Gundolf, K., & Kraus, S. (2008). RÉALISER L'ÉTUDE DE MARCHÉ DE SON PROJET D'ENTREPRISE, Catherine Léger-Jarniou, Paris, Dunod, coll. « Entrepreneurs », 3 édition, 2007, 272 p. *Revue internationale P.M.E.*, 21(3-4), 185-188.

Plante, Caroline. *Introduction au canevas du modèle d'affaires professionnel*. Éditions de l'Institut Kara. 2019.

Ross, A. (2016). Establishing a system for innovation in a professional services firm. *Business Horizons*, 59(2), 137-147.

Wolf, C., & Floyd, S. W. (2017). Strategic Planning Research: Toward a Theory-Driven Agenda. *Journal of Management*, 43(6), 1754-1788.

ASSURER MA CONFORMITÉ DÉONTOLOGIQUE

Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ)
Révisé par Me Ilana Amouyal

LES VALEURS D'ENTREPRISES

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 2.2.3

L'éducateur spécialisé a un souci particulier de tenir à jour ses connaissances sur les nouveaux développements dans son domaine.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée, notamment art. 3.1, 3.4

Détermine que l'amélioration de la qualité ainsi que de l'accessibilité des services rendus devrait être des priorités pour l'éducateur spécialisé. On y discute aussi l'importance du rôle éducatif du professionnel.

ASSURER MA CONFORMITÉ DÉONTOLOGIQUE

Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ)

Révisé par Me Ilana Amouyal

LES VALEURS D'ENTREPRISES

Code de déontologie de l'éducation spécialisée, notamment art. 4.1.5

Une des valeurs qui se devra d'être promue par l'entreprise (ou l'entrepreneur-membre) est la relation de confiance avec sa clientèle. Concrètement, cet article stipule que tout membre de l'AEESQ doit « chercher à établir une relation de confiance mutuelle avec le client. Il doit respecter le client dans son individualité en tenant compte de ses valeurs et de ses convictions personnelles. »

Code de déontologie de l'éducation spécialisée, notamment art. 4.2.1

Une seconde valeur véhiculée par l'entreprise (ou l'entrepreneur-membre) devra être l'intégrité. L'entrepreneur devra appliquer cette valeur dans l'ensemble de ses obligations professionnelles tant dans le domaine de l'éducation spécialisée que de la gestion.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée, notamment art. 4.2.6

Cet article stipule que les valeurs véhiculées par l'entreprise devront être appliquées concrètement par l'entrepreneur dans le cadre de sa pratique.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée, notamment art. 4.2.8

L'éducateur spécialisé doit intervenir en respectant la Charte des droits et libertés de la personne.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée, notamment art. 4.5.1

Cet article stipule que l'entrepreneur devra en tout temps subordonner son intérêt personnel à celui de son client.

ASSURER MA CONFORMITÉ DÉONTOLOGIQUE

Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ)

Révisé par Me Ilana Amouyal

LA GESTION DES PARTENAIRES D’AFFAIRES

**Applicable aussi en situation de créativité et d’innovation.*

Code de déontologie de l’éducation spécialisée notamment art. 2.1.4, 2.1.5

Dans le cadre d’un partenariat d’affaires ou de tout autre type de collaboration*, tout éducateur spécialisé membre de l’AEESQ devra faire preuve de loyauté et d’intégrité face à ses collègues et sa profession tout en conservant son indépendance professionnelle.

Code de déontologie de l’éducation spécialisée art. 2.1.3

L’éducateur spécialisé consulté par un collègue fournit à ce dernier son opinion et ses recommandations dans le plus bref délai possible

Code de déontologie de l’éducation spécialisée notamment art. 2.1.6

Il est du devoir de l’éducateur spécialisé de s’assurer que le développement de partenariat d’affaires entre lui-même et des collègues ne cause aucun préjudice à sa clientèle.

Code de déontologie de l’éducation spécialisée art. 2.1.2

L’éducateur spécialisé ne doit pas s’attribuer le mérite de travaux revenant à un collègue ou qui ont été faits en collaboration

Code de déontologie de l’éducation spécialisée art. 4.6.1

L’éducateur spécialisé doit respecter le secret de tout renseignement de nature confidentielle obtenu dans l’exercice de sa profession. De par la nature même du travail d’équipe et des exigences du travail multidisciplinaire auquel il est appelé à participer, il est tenu au respect du secret d’équipe.

ASSURER MA CONFORMITÉ DÉONTOLOGIQUE

Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ)

Révisé par Me Ilana Amouyal

CONFORMITÉ JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE ET DE SA PRESTATION DE SERVICES

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 2.1.1

L'éducateur spécialisé soutient son Association en adhérant aux buts et objectifs de celle-ci et en respectant l'ensemble de ses devoirs et obligations.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 2.1.7

L'éducateur spécialisé doit, dans les 10 jours à compter de celui où il en est lui-même informé, aviser le comité exécutif par écrit qu'il fait ou a fait l'objet d'une décision judiciaire ou disciplinaire en lien avec l'exercice de ses fonctions.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 2.2.2

L'éducateur spécialisé se fait un devoir d'être membre participatif de son Association, en connaît les statuts et règlements et en assure, en tout temps, leur application en vue de promouvoir l'avancement de la profession.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 2.3

- **Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 2.3.1 à 2.3.10**

L'éducateur spécialisé doit s'abstenir de poser, dans l'exercice de ses fonctions, un des gestes énumérés dans cet article, sans quoi il peut se rendre coupable d'un acte dérogatoire à l'honneur et à la dignité de la profession ou à la discipline des membres de l'Association

Assurances

Voir page réservée aux membres sur le site internet de l'AEESQ.

Il est obligatoire de détenir une assurance afin de pouvoir être afficher sur le site web de l'AEESQ (section pratique privée).

ASSURER MA CONFORMITÉ DÉONTOLOGIQUE

Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ)

Révisé par Me Ilana Amouyal

CONTRATS DE SERVICES PROFESSIONNELS

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 4.4.1

Détermine qu'il n'est pas possible pour un membre de l'AEESQ de se soustraire à sa responsabilité professionnelle en inscrivant, par exemple, une clause particulière à son contrat de services professionnels.

Un exemple de contrat de services professionnels est disponible dans la documentation suivante :

Guide de démarrage en Pratique Privée. Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ), Janvier 2019 : Annexe A - Contrat de services

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 4.3.2

L'éducateur spécialisé doit fournir à son client les explications nécessaires à la compréhension et à l'appréciation des services qu'il lui rend, ainsi qu'à la famille de son client ou tuteur ou représentant selon le cas.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 4.3.3

Avant de cesser d'offrir ses services à un client, l'éducateur spécialisé doit aviser ce dernier et l'établissement où il œuvre dans un délai raisonnable et veiller à ce que cette cessation de services ne soit pas préjudiciable à ce client.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 4.3.4

L'éducateur spécialisé doit rendre compte à son client de l'ensemble de ses actes professionnels lorsque celui-ci le requiert.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 4.5.4

L'éducateur spécialisé qui constate qu'il se trouve en conflit d'intérêts, réel ou apparent, en avise son client et prend les moyens nécessaires afin de s'assurer que ce dernier ne subisse pas de préjudice.

ASSURER MA CONFORMITÉ DÉONTOLOGIQUE

Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ)

Révisé par Me Ilana Amouyal

CONTRATS DE SERVICES PROFESSIONNELS (SUITE)

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 4.6.4

L'éducateur spécialisé est soumis à l'obligation de confidentialité lorsqu'un client fait appel à ses services, à moins que la nature du cas en exige la divulgation.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 4.8.1

Avant de convenir avec un client de la prestation de services professionnels, l'éducateur spécialisé tient compte de la demande et des attentes du client ainsi que des limites de ses compétences et des moyens dont il dispose.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 4.8.2

Avant d'entreprendre la prestation de services professionnels, l'éducateur spécialisé obtient, sauf urgence, le consentement libre et éclairé de son client, de son représentant ou des parents, s'il s'agit d'un enfant âgé de moins de 14 ans, en communiquant notamment les renseignements suivants :

- (1) le but, la nature et la pertinence des services professionnels ainsi que leurs principales modalités de réalisation;
 - (2) les alternatives, les limites et les contraintes ainsi que les responsabilités mutuelles liées à la prestation du service professionnel;
 - (3) l'utilisation des renseignements recueillis.
-

ASSURER MA CONFORMITÉ DÉONTOLOGIQUE

Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ)

Révisé par Me Ilana Amouyal

Code de déontologie de l'éducation spécialisée, Section 6.2 : En cas de pratiques privées ; restrictions et obligations relatives à la publicité

Section complète du Code de déontologie dédiée à la réglementation concernant la publicité.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 2.3.1, 4.5.7

Que ce soit par l'utilisation de la publicité ou sous toute autre forme, l'éducateur spécialisé ne doit pas faire de pression sur un client ou tenter de presser d'une manière insidieuse ou répétée ce dernier.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 6.2.6

Cet article stipule que l'éducateur spécialisé ne devra en aucun cas profiter de la vulnérabilité d'un client afin de promouvoir ses services.

ÉTUDE DE MARCHÉ

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 4.6.2

L'éducateur spécialisé peut être autorisé à révéler des renseignements confidentiels à un tiers avec l'autorisation écrite de son client ou lorsque la loi le permet.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 4.6.3

Cet article stipule qu'avant de collecter de l'information de la part d'un agent dans le cadre de son étude de marché (ou tout autre travail), l'entrepreneur doit tout d'abord informer les personnes interrogées de ses objectifs ainsi que de l'utilisation qui sera faite de ses données.

ASSURER MA CONFORMITÉ DÉONTOLOGIQUE

Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ)

Révisé par Me Ilana Amouyal

PRODUCTIONS PUBLICITAIRES

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 6.2.1, 6.2.7

L'entrepreneur doit s'assurer que toutes les publicités qu'il réalise offrent une image professionnelle tant pour son image professionnelle que celle de la profession d'éducateur spécialisé dans son ensemble.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 6.2.5

L'entrepreneur ne peut utiliser de témoignage d'appui ou de reconnaissance le concernant à des fins publicitaires. (Sauf exceptions)

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 6.2.13

Cet article stipule que tous les associés d'une société assujettis au Code de déontologie de l'éducation spécialisée sont **conjointement responsables** de la publicité réalisée par la société. Certaines exemptions peuvent s'appliquer.

ASSURER MA CONFORMITÉ DÉONTOLOGIQUE

Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ)

Révisé par Me Ilana Amouyal

MESSAGE PUBLICITAIRE

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 3.2

Une des valeurs qui se devra d'être promue par l'entreprise (ou l'entrepreneur-membre) est l'éducation. Les publicités réalisées devront être de qualité informative pour le public ciblé.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 4.2.2, 6.2.3, 6.2.4

Le membre doit tenir compte des limites de ses compétences ainsi que des limites de ses ressources, entre autres dans la réalisation de sa promotion. Il est notamment interdit de réaliser de la promotion qui soit fausse ou trompeuse notamment en lien avec ses compétences professionnelles.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 6.2.2

Détermine ce que le professionnel doit afficher dans toutes ses productions publicitaires :

- Son nom
 - Son titre professionnel
 - Le nom de l'établissement d'enseignement dont il est diplômé
 - Ses approches et formations supplémentaires complétées
 - Les détails concernant la clientèle visée par ses services
-

ASSURER MA CONFORMITÉ DÉONTOLOGIQUE

Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ)

Révisé par Me Ilana Amouyal

GESTION DE LA CONCURRENCE

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 2.3.9

Cet article stipule qu'il est interdit de faire de fausses représentations face à un confrère.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 4.1.3

L'éducateur spécialisé ne peut empêcher son client de consulter un autre éducateur spécialisé ou tout autre professionnel lorsque celui-ci en exprime le désir.

PROMOTION DES HONORAIRES

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 6.2.9, 6.2.10, 6.2.11

Articles de lois discutant notamment de l'éthique en lien avec le message publicitaire proposé au grand public, notamment selon de niveau de connaissance du public cible dans le domaine de l'éducation spécialisée. Détaille aussi les différentes conditions à l'affichage de rabais, de tarifs et de promotions en tout genre.

CONSERVATION DE LA PUBLICITÉ

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 6.2.12

L'éducateur spécialisé est dans l'obligation de conserver une copie de toutes les publicités réalisées, et ce, dans leur forme d'origine pendant une durée de trois ans suivant la dernière date de diffusion de chaque publicité.

ASSURER MA CONFORMITÉ DÉONTOLOGIQUE

Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ)

Révisé par Me Ilana Amouyal

UTILISATION DU SYMBOLE GRAPHIQUE DE L'ASSOCIATION

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 6.2.8

L'éducateur spécialisé doit se conformer au septième chapitre du *Code de déontologie de l'éducation spécialisée*.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée, Chapitre 7: Symbole graphique de l'association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (Articles 7.2 à 7.5)

Détermine les conditions de l'utilisation du logo de l'Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ).

7.2. L'éducateur spécialisé qui reproduit le symbole graphique de l'Association pour les fins de sa publicité doit s'assurer que ce symbole est conforme à l'original détenu par le secrétaire de l'Association.

7.3. Lorsqu'il utilise le symbole graphique de l'Association dans sa publicité, l'éducateur spécialisé ne donne pas à penser qu'il s'agit d'une publicité de l'Association.

7.4. L'éducateur spécialisé qui reproduit le nom de l'Association dans sa publicité doit utiliser la formulation suivante : Membre de l'Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec.

7.5. L'éducateur spécialisé qui veut utiliser le symbole graphique de l'Association et nommer qu'il en fait partie devra préalablement en faire la demande expresse à l'Association afin qu'il puisse être inscrit au registre de l'AEESQ.

ASSURER MA CONFORMITÉ DÉONTOLOGIQUE

Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ)
Révisé par Me Ilana Amouyal

PRESTATION DE SERVICES

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 4.1.2

Stipule que l'éducateur spécialisé doit toujours tenir compte de ses compétences ainsi que des ressources à sa disposition avant d'entreprendre seul des travaux ou de réaliser des services pour lesquels il n'est pas correctement préparé.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 4.1.4

L'éducateur spécialisé doit s'abstenir d'exercer sa profession s'il se trouve dans un état susceptible de compromettre la qualité de ses interventions.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 4.2.3

L'éducateur spécialisé ne doit donner des avis à son client que s'il possède les informations professionnelles et scientifiques suffisantes.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 4.2.5, 4.5.8

Les actes réalisés doivent, en tout temps, être proportionnels aux besoins du client.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 4.3.1

Définit l'approche (courtoisie et diligence) à adopter dans le cadre d'un contact avec tout type d'agent (clients, clients potentiels, etc.).

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 4.3.2

L'éducateur spécialisé doit fournir à son client les explications nécessaires à la compréhension et à l'appréciation des services qu'il lui rend, ainsi qu'à la famille de son client ou tuteur ou représentant selon le cas.

ASSURER MA CONFORMITÉ DÉONTOLOGIQUE

Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ)
Révisé par Me Ilana Amouyal

PRESTATION DE SERVICES (SUITES)

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 4.5.2

L'éducateur spécialisé doit ignorer toute intervention d'un tiers qui pourrait influencer sur l'exécution de ses devoirs professionnels au préjudice de son client.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée, Section 4.8 : Devoirs et obligations envers le client; Consentement

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 4.9

L'éducateur spécialisé prend les mesures raisonnables et nécessaires, y compris lorsque l'urgence a pris fin, pour s'assurer qu'un consentement est libre et éclairé en vérifiant si le client a bien compris les renseignements communiqués.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 4.10

L'éducateur spécialisé s'assure que le consentement demeure libre et éclairé pendant la durée de la relation professionnelle.

Optimiser ses stratégies d'exploitation

- **L'outil de recherche de permis de l'organisation Innovation, Sciences et Développement économique Canada:**
<https://entreprisescanada.ca/fr/recherche-permis/>

Cet outil facilite l'évaluation des permis qui seront nécessaires à l'exploitation de votre entreprise ainsi que les responsabilités d'aménagement (et tout autre type de responsabilité) qui en découlent.

ASSURER MA CONFORMITÉ DÉONTOLOGIQUE

Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ)

Révisé par Me Ilana Amouyal

RÉMUNÉRATION

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 4.2.9

L'éducateur spécialisé doit s'abstenir d'endosser un chèque fait à l'ordre d'un client.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 4.3.2, 6.1.5

Définit différentes lignes directrices en lien avec la justification des honoraires et la gestion des comptes clients.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 4.5.5, 4.5.11

Détermine les règles de gestion des ristournes, commissions ou autres avantages reçus dans le cadre de l'exercice des fonctions.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 4.8.2 notamment l'alinéa (4)

L'éducateur spécialisé doit, avant d'entreprendre la réalisation de ses services, veiller à obtenir le consentement du client en lien avec la rémunération et tous les éléments rattachés à celle-ci.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée, Section 6.1 : En cas de pratiques privées ; fixation et paiement des honoraires

Section du Code de déontologie dans lequel sont déterminées différentes lignes directrices relatives à la rémunération.

- **Code de déontologie de l'éducation spécialisée, notamment art. 6.1.1 – 6.1.4**
-

ASSURER MA CONFORMITÉ DÉONTOLOGIQUE

Association des éducatrices et éducateurs spécialisés du Québec (AEESQ)

Révisé par Me Ilana Amouyal

DÉTERMINATION DES HONORAIRES

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 2.3.3, 4.5.9

Les interdictions concernant l'émission de factures erronées ainsi que les autres types de facturation non conformes.

PARTAGE DE LA RÉMUNÉRATION

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 2.3.3, 4.5.9

Les mesures applicables lors du partage d'une rémunération entre différents partenaires.

POLITIQUE ET FRAIS D'ANNULATION

Code de déontologie de l'éducation spécialisée art. 4.11

L'éducateur spécialisé reconnaît au client le droit de révoquer en tout temps son consentement.

Code de déontologie de l'éducation spécialisée notamment art. 6.1.6

Détermine les mesures applicables en lien avec la mise sur pied d'une politique et de frais d'annulation.
