

Passage à l'action

Implantation d'un projet parascolaire au primaire



Niveau de scolarité : primaire.

Type de projet : parascolaire.

Par expérience, ce type de projet est simple à implanter pour quelqu'un extérieur au système scolaire. Il est suggéré d'offrir un programme « clé en mains » aux écoles, c'est à dire d'arriver avec une offre de service qui détaille toutes les informations relatives au cours de judo en parascolaire.


Des choix s'offrent à vous :

- Combien de cours par session ?
- Combien de session par année ?
- Durée des cours ?
- Combien d'élèves par cours ?
- Comment allez-vous procéder aux inscriptions ?
- Comment allez-vous parler aux élèves pour les inciter à s'inscrire ?
- Quel est votre salaire minimum demandé ?
- Quel sont vos frais (essence, moyen de transport, etc.) ?
- Comment allez-vous entrer en contact avec l'école ?
- Quels outils allez-vous utiliser pour convaincre du sérieux du projet ?



Exemple de programme clé en main :

- 1 cours par semaine, 10 cours au total sur 10 semaines (faire un horaire avec des dates précises en consultant le calendrier scolaire congés/pédagogiques).
- Tarif : 100\$ par session par enfant, incluant l'affiliation de judo parascolaire (en 2022, 13.00\$).
- 1h-1h15 par cours en moyenne (incluant la période du midi de 15 min avant le cours).
- 20-30 élèves par cours.
- Inscriptions via une fiche d'inscription ou directement via une plateforme d'inscription en ligne.
- Idéalement, vous passez dans les classes pour faire une brève présentation aux élèves.

 Lorsque vous arrivez dans l'école, la secrétaire peut faire un appel à l'intercom pour prévenir les enseignants de votre passage dans les classes pour présenter le projet judo. Le taux d'inscription sera plus grand si vous prenez le temps de le faire.

Matériel requis :

- Tapis puzzle mats, judogi (uniforme de judo). Possibilité de prêt par la fédération.

Salaire, statut et marketing :

- Le salaire prévisionnel peut être calculé ainsi : 1 cours par semaine pour un total de 10 cours par session x 25 élèves par cours x 100\$ par élève x 2 sessions par année = total de 5000\$ pour 20 cours donnés dans l'année.
Il y a un potentiel maximum de 10 plages horaires par semaine (5 midis et 5 directement après l'école) donc si l'on reprend le tarif précédent, 5000\$ multiplié par 10 = 50 000\$ (déduire les frais d'affiliation parascolaire à la fédération).
- Idéalement dans un montage financier, l'enseignant de judo en parascolaire est un travailleur autonome. De cette façon il peut déduire des impôts les frais d'essence, de location de voiture, etc. Par contre, cela implique une comptabilité stricte et une déclaration de revenus différente des revenus salariés (donc éventuellement faire affaire avec un service comptable).
- Il y a plusieurs façons de contacter les écoles. La façon la plus efficace est de demander un rendez-vous avec la direction de l'école pour présenter l'offre de service parascolaire. Il est également possible d'envoyer l'offre de service au conseil d'établissement de l'école ou à l'enseignant d'éducation physique.
- Pour convaincre du sérieux de votre projet, il faut garder en tête que les directions d'école, les conseils d'établissement et les enseignants d'éducation physique reçoivent beaucoup de sollicitations du même type que la vôtre. Il faut donc être bref et utiliser des mots clés pour les attirer. Il faut également que le document que vous remettrez contienne les informations clés mentionnées plus haut (tarif du cours, nombre de cours, etc).

La demande de service d'une école peut évoluer. Généralement réduite à un cours par semaine dans un premier temps, les écoles bonifient souvent la collaboration à 2 cours par semaine quand le lien de confiance est établi. Vous pouvez ainsi bonifier l'offre par un cours d'introduction à la compétition ou au kata, par exemple.

L'argument principal qui permettra d'augmenter le nombre de plages horaires qui vous seront décernées est l'intérêt que montre les élèves pour vos cours ! S'il y a plus de demandes d'inscriptions que de places proposées, vous aurez de plus grandes facilités à ouvrir un 2e cours hebdomadaire et de laisser le choix aux élèves de pratiquer 1 ou 2 fois par semaine. De cette façon vous pourrez peut-être avoir deux cours de 30 élèves (15 inscrits 2 fois par semaine et 30 inscrit 1 fois par semaine). Le défi est alors d'entretenir cet intérêt et de garder un taux de rétention élevé pour le convertir finalement en migration vers le club.

Points très importants : le volet sécurité.

- Assiduité de l'enseignant de judo.
- Compétence au niveau de la gestion du groupe.
- Gérer le niveau de risque de blessure.



Simon Hansen

Coordonnateur du judo parascolaire provincial

« Mon associé monsieur Julien Fontaine et moi avons une quinzaine d'écoles en parascolaire autour de notre club. Les écoles avaient en moyenne 20 à 50 élèves par cours. Dans les cours en parascolaire les élèves suivaient le programme pour obtenir la ceinture supérieure.

Il y avait 7 entraîneurs qui travaillaient avec nous pour donner les cours dans les écoles. Dès la première année mon associé a pu avoir un horaire complet, c'est-à-dire, de 10 cours en parascolaire. Avoir plusieurs écoles satellites au club nous permettait de payer nos entraîneurs et notre loyer de club qui s'élevait à 50 000\$ par année. Les cours en parascolaire est un apport significatif pour un club. »