

BUSINESS PLAN

2024

ACADEMIE DE BILLARD

DE NEUILLY PLAISANCE



LA MATRICE

17 Bis Rue Gabriel Péri
93360 NEUILLY PLAISANCE



Mairie de Neuilly-Plaisance
6 Rue du Général de Gaulle
93360 NEUILLY PLAISANCE



Fédération française de billard
CS 42202 6- 03202 Vichy Cedex
ffb@ffbillard.com



Présentation

Introduction

Je m'appelle Christine Dumont, j'ai 49 ans et je réside à Neuilly-Plaisance depuis mai 2024. Avec mon expérience d'éducatrice spécialisée en Maison d'Enfants à Caractère Social (MECS) à Gagny et d'Assistante de Service Hôtelier (ASH) dans divers EHPAD du département, j'ai acquis une expertise solide dans l'accompagnement de différents publics. Mon parcours m'a permis de développer une approche dynamique et sensible, essentielle pour répondre aux besoins de la communauté.

Formation et Expertise

Ma formation en éducation, psychologie et loisirs, complétée en 2024 par une certification en animation de formations en milieu professionnel axés sur l'estime de soi, me permet d'intervenir efficacement auprès de différents publics, en particulier les collégiens. Cette compétence s'intègre parfaitement dans mon projet d'académie de billard, où l'apprentissage du jeu devient un vecteur de développement personnel.

Projet Associatif et Vision

En avril 2024, avec mon fils Jason Besne, nous avons fondé l'association La Matrice, dédiée à l'accompagnement des adolescents et de leurs familles. L'objectif est de renforcer l'estime de soi des jeunes à travers des activités formatrices. Ce projet s'aligne naturellement avec notre ambition de créer une académie de billard à Neuilly-Plaisance, un espace de loisirs constructif et éducatif.

Pourquoi Neuilly-Plaisance ?

Mon installation à Neuilly-Plaisance m'a permis de découvrir les atouts de cette ville, notamment l'avenue Foch, située à 200 mètres de mon domicile, près des services municipaux et du cinéma de quartier. Ce cadre paisible et propice aux rencontres et à la détente m'a inspirée à lancer un projet manquant à cette ville : une académie de billard.

Conclusion

Aujourd'hui, je vous présente ce projet d'académie de billard à Neuilly-Plaisance, à la fois éducatif et communautaire. Plus qu'un simple lieu de sport, il vise à devenir un centre d'échange, de formation et de développement personnel pour tous les passionnés de cette discipline.



S O M M A I R E

ACADEMIE DE BILLARD DE NEUILLY PLAISANCE



Introduction	<u>01</u>
Étude de Marché	<u>05</u>
Plan d’Affaire	<u>12</u>
Emplacement et Aménagement	<u>15</u>
Marketing et Communication	<u>18</u>
Gestion Financière	<u>21</u>
Calendrier de Mise en Œuvre	<u>24</u>
Conclusion	<u>26</u>



Introduction

Le Contexte et Les Opportunités du Marché [2](#)

Les Objectifs du Projet [3](#)

Le Contexte et Les opportunité du Marché

Contexte

Historique et Culture :

Le billard est un sport ancien, apprécié dans de nombreux pays, notamment en Europe, Amérique du Nord et Asie. Ses différentes variantes (français, américain, snooker, etc.) attirent un large public.

Tendances Actuelles :

L'intérêt pour les loisirs et les sports en salle est en hausse, surtout dans les zones urbaines. Les compétitions de billard gagnent en popularité grâce à une meilleure couverture médiatique et des équipements toujours plus sophistiqués.

Démographie et Public Cible :

Le billard attire des joueurs de tous âges, avec une forte présence de jeunes adultes et une augmentation de l'intérêt chez les femmes. Ce public, principalement urbain et issu de la classe moyenne, dispose de revenus pour investir dans des loisirs.

Opportunité

Niche de Marché :

Peu d'académies de billard affiliées à la Fédération Française professionnelles existent, créant une forte demande pour des cours adaptés aux débutants et aux joueurs avancés.

Éducation et Formation :

Offrir des formations structurées et des stages. Collaborer avec des écoles pour proposer des activités extrascolaires, avec les entreprises, les commerçants, les institutions pour offrir des stages de remobilisation d'équipe.

Tournois et Événements :

Organiser des tournois locaux et régionaux pour attirer des joueurs et renforcer la visibilité, avec l'aide de sponsors.

Club Social et Communauté :

Créer un espace où les amateurs de billard peuvent se retrouver. Proposer des services comme un café ou une boutique d'accessoires, ainsi que des espaces dédiés à d'autres activités.

Technologie et Innovation :

Utiliser des technologies modernes pour l'enseignement (applications, analyse vidéo) et promouvoir les nouveaux équipements de billard.

Marketing et Promotion :

Informar la clientèle des évènements à venir via les plateformes de communication et de réservation en ligne. Faire des offres exclusives.

Faiblesses :

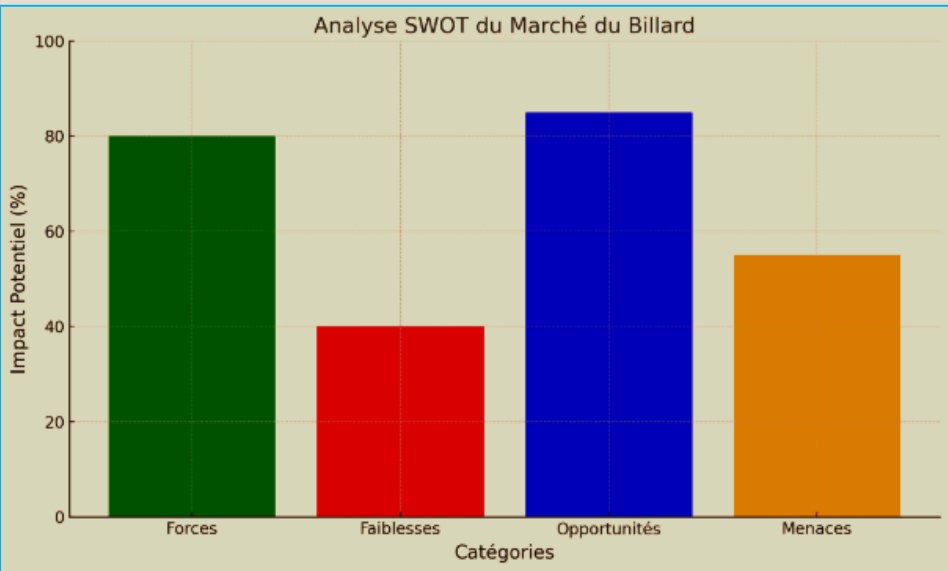
Les coûts d'installation initiaux sont élevés. Il est essentiel de bien gérer la fidélisation des adhérents face à une concurrence diversifiée.

Opportunités :

Le marché des loisirs en salle est en pleine expansion. Des partenariats et des offres diversifiées peuvent attirer de nouveaux clients.

Menaces :

Les changements économiques pourraient affecter les dépenses de loisirs. La concurrence est également un facteur à surveiller.



Forces : Elles ont un impact élevé, soulignant les avantages du marché actuel du billard.

Faiblesses : Elles sont moins significatives, mais ne doivent pas être ignorées.

Opportunité : Elles offrent un grand potentiel de croissance et d'expansion pour le marché.

Menaces : Elles représentent des risques modérés, nécessitant une attention pour les atténuer.

Les Objectifs du projet

OBJECTIFS STRATEGIQUES

REPUTATION DE QUALITE : CREER UNE ACADEMIE RECONNUE POUR L'APPRENTISSAGE DU BILLARD AVEC DES INSTRUCTEURS QUALIFIES.

PROMOUVOIR LE BILLARD COMME SPORT : ORGANISER DES EVENEMENTS ET TOURNOIS POUR ATTIRER UN PUBLIC LOCAL ET REGIONAL.

CREER UNE COMMUNAUTE : OFFRIR UN ESPACE CONVIVAL OU LES AMATEURS DE BILLARD PEUVENT SE RENCONTRER.

OBJECTIFS FINANCIERS

ATTEINDRE LA RENTABILITE : ÉTABLIR UN MODELE FINANCIER REALISTE AVEC DES PREVISIONS DE REVENUS STABLES.

CONTROLLER LES COUTS : SURVEILLER LES DEPENSES POUR MAXIMISER LES ECONOMIES.

OBJECTIFS OPERATIONNELS

PROGRAMMES VARIES : PROPOSER DES COURS ET EVENEMENTS ADAPTE A DIFFERENTS NIVEAUX.

QUALITE DES INSTALLATIONS : MAINTENIR DES EQUIPEMENTS DE HAUTE QUALITE.

ADOPTER LA TECHNOLOGIE : UTILISER DES OUTILS MODERNES POUR AMELIORER L'EXPERIENCE CLIENT.

Les Objectifs du projet

OBJECTIFS SOCIAUX ET COMMUNAUTAIRES

DIVERSITE ET INCLUSION : ATTIRER UN PUBLIC VARIE (FEMMES, JEUNES, SENIORS) AVEC DES PROGRAMMES ADAPTES A CHAQUE GROUPE D'AGE ET NIVEAU.

CONTRIBUER A LA COMMUNAUTE : ORGANISER DES EVENEMENTS POUR PROMOUVOIR LE BILLARD ET OFFRIR DES OPPORTUNITES DE BENEVOLATS ET DE

OBJECTIFS DE DEVELOPPEMENT

FORMER DES COMPETITEURS : IDENTIFIER ET FORMER DES TALENTS POUR LES COMPETITIONS, LOCALES ET INTERNATIONALES

DEVELOPPEMENT DES COMPETENCES : FOURNIR DES PROGRAMMES AXES SUR LES COMPETENCES TECHNIQUES ET MENTALES DES JOUEURS.

OBJECTIFS DE MARKETING

AUGMENTER LA VISIBILITE : METTRE EN PLACE UNE STRATEGIE MARKETING (RESEAUX SOCIAUX, SITE WEB) POUR ATTIRER DES CLIENTS.

DEVELOPPER DES PARTENARIATS : COLLABORER AVEC DES ENTREPRISES LOCALES ET CLUBS POUR OBTENIR DES SPONSORS ET ORGANISER DES EVENEMENTS.



Etude de Marché

La Démographie de Neuilly Plaisance	<u>6</u>
Les Habitudes de Loisirs	<u>7</u>
Les Tendances du marché	<u>8</u>
La Concurrence	<u>9</u>
Les Opportunités et Stratégies	<u>10</u>
Les Principaux segments de Clientèles	<u>11</u>

La Démographie de Neuilly-Plaisance

Population Totale en 2023 : 21 415 habitants

Répartition Globale :

Hommes : 10 226 – Femmes : 11 188

Observations par âge :

Jeunes moins de 20 ans : Représentent une part significative de la population. Potentiel pour des programmes spécifiques, tels que des cours pour débutants et des événements pour les jeunes.

Adultes de 20 à 65 ans : Tranche d'âge la plus large et diversifiée, avec une participation active aux activités régulières, telles que les tournois et ligues de billard. Ce groupe est également intéressé par les offres de formation continue. La compétition est également très demandée.

Seniors de 65 ans et plus : Légère baisse de la population après 65 ans. Les seniors forment une clientèle fidèle, attirée par des activités adaptées à leurs besoins spécifiques.

Observations de la répartition par genre :

La répartition par genre est globalement équilibrée. Toutefois, une attention particulière pourrait être accordée

L'académie et son accessibilité

Compte tenu de la diversité des âges et du fait que les seniors représentent une proportion non négligeable de la population, il serait judicieux de veiller à ce que l'académie soient accessibles (rampe d'accès, sièges confortables, etc.) et que des horaires spécifiques soient réservés pour les seniors.

Communication et marketing pour attirer les différents groupes d'âge :

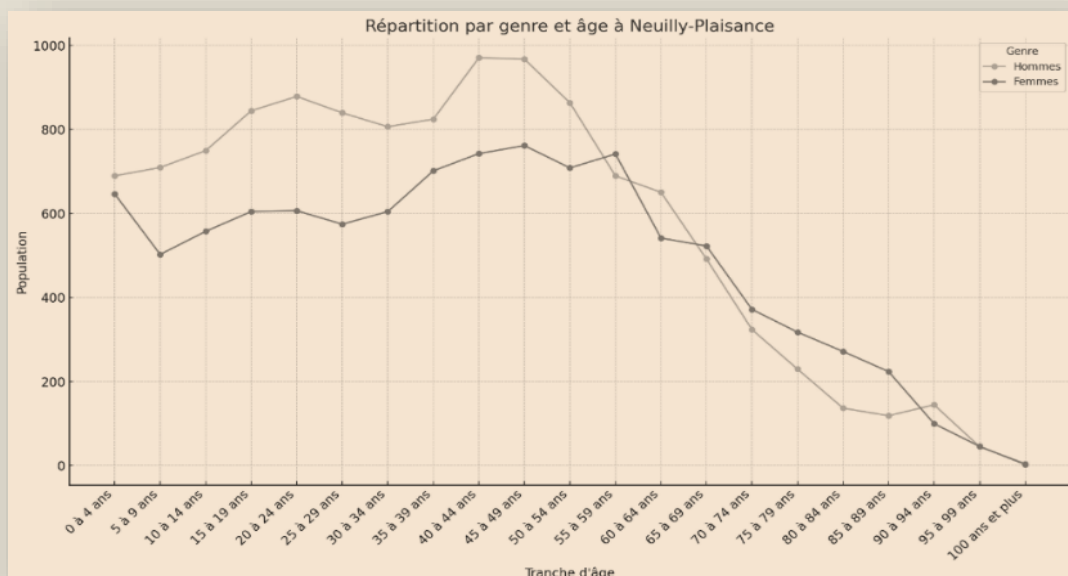
Pour les jeunes : Mettre en avant la découverte et l'apprentissage. L'accès aux nouvelles technologies sur les réservations et le jeu.

Pour les adultes : Accent sur les aspects compétitifs ou sociaux.

Pour les seniors : Prioriser les aspects bien-être et confort avec des petits espaces d'activités divers.

Programmes et offres spécifiques :

Proposer des réductions ou abonnements pour les tranches d'âge ciblées et organiser des événements pour encourager leur participation.



Les Habitudes de Loisirs

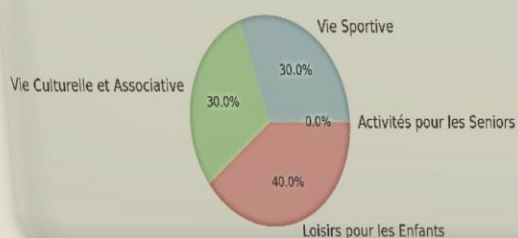
Les habitants de Neuilly-Plaisance, appelés les Nocéens, bénéficient d'une large palette d'activités de loisirs, favorisée par un cadre de vie agréable et verdoyant. La ville est particulièrement appréciée pour ses espaces naturels tels que le Parc des Coteaux d'Avron et les bords de Marne, propices aux promenades et aux activités sportives comme le cyclisme et la marche.

En matière de vie sportive, Neuilly-Plaisance dispose d'infrastructures bien établies, telles qu'une piscine municipale, des courts de tennis, et des terrains de football, permettant aux habitants de s'engager dans diverses activités physiques. La ville est également active sur le plan culturel et associatif, offrant de nombreuses opportunités à travers des concerts, expositions, et divers clubs sportifs. Les services de loisirs pour les enfants sont bien développés, avec des crèches, des écoles modernes et des programmes d'animation variés, contribuant à l'épanouissement des plus jeunes. Pour les seniors, la ville propose des services spécifiques visant à renforcer le lien

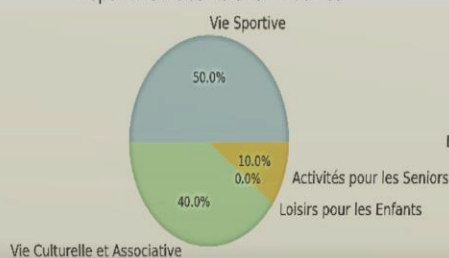
social et à lutter contre l'isolement. L'académie de billard que nous envisageons de créer pourrait s'intégrer harmonieusement dans ce tissu social et culturel, en proposant des activités adaptées aux différents publics, qu'il s'agisse des jeunes, des seniors ou des familles. En se positionnant comme une extension des offres de loisirs actuelles, notre académie contribuerait à enrichir la diversité des activités de Neuilly-Plaisance, tout en renforçant le lien social et en favorisant les échanges intergénérationnels.



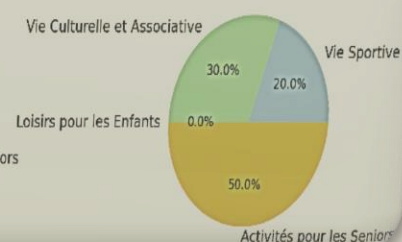
Répartition des Loisirs - Enfants



Répartition des Loisirs - Adultes



Répartition des Loisirs - Seniors



Les Tendances du Marché

Croissance Globale du Marché

Le marché mondial des équipements de billard et de snooker connaît une croissance continue. Il est estimé à 344,06 millions de dollars en 2024 avec une augmentation prévue pour atteindre 397,52 millions de dollars d'ici 2029. Cette croissance est principalement soutenue par l'augmentation de la participation aux sports de billard et par l'expansion des académies et des programmes éducatifs liés à ce sport.

Équipement de billard et de snooker

Les tendances du marché montrent une adoption croissante des loisirs à domicile, ce qui stimule la demande pour les équipements de billard. L'innovation technologique dans ce domaine, avec des tables plus sophistiquées, contribue également à cette popularité accrue.

Taille du marché

Le marché des équipements de billard est segmenté par type de jeu et d'équipement. L'Amérique du Nord domine ce marché, suivie par l'Europe et l'Asie-Pacifique. La promotion par les associations sportives joue un rôle crucial dans la croissance du billard, notamment en France où le sport gagne en reconnaissance.

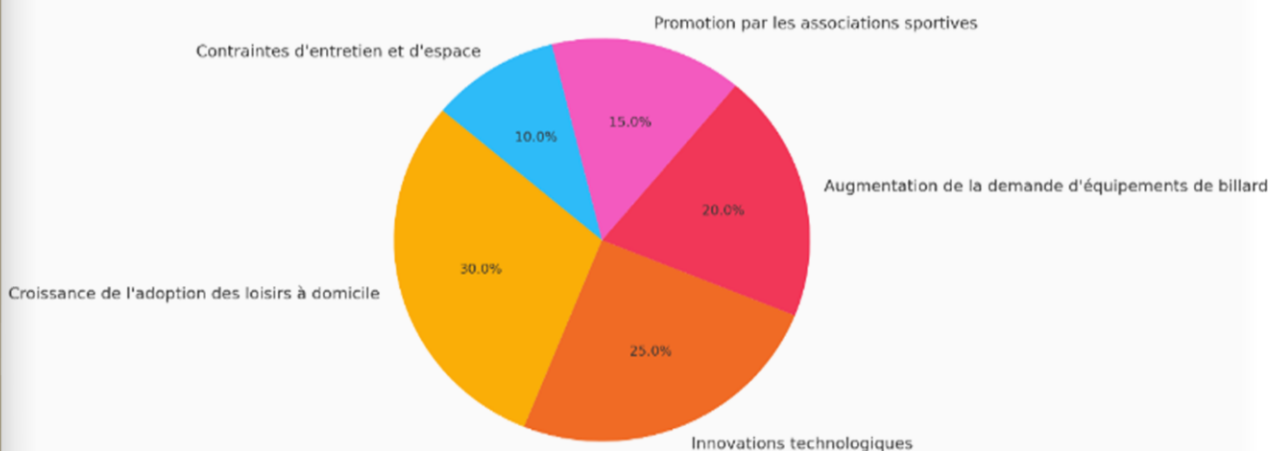
Défis du Marché

Malgré la croissance, le marché du billard fait face à des défis tels que le coût élevé des équipements et l'espace nécessaire pour les installer, ce qui peut dissuader certains acheteurs.

Conclusion

Le marché du billard est en pleine expansion, et le développement d'une académie de billard à Neuilly-Plaisance s'inscrit dans une tendance favorable, prenant en compte les innovations technologiques modernes et offrant des activités récréatives attractives.

Tendances dans le Marché du Billard



La Concurrence

Analyse de la Concurrence :

Découvrons les opportunités d'implantation d'une académie de billard en Île-de-France, avec un focus sur la Seine-et-Marne et la Seine-Saint-Denis.

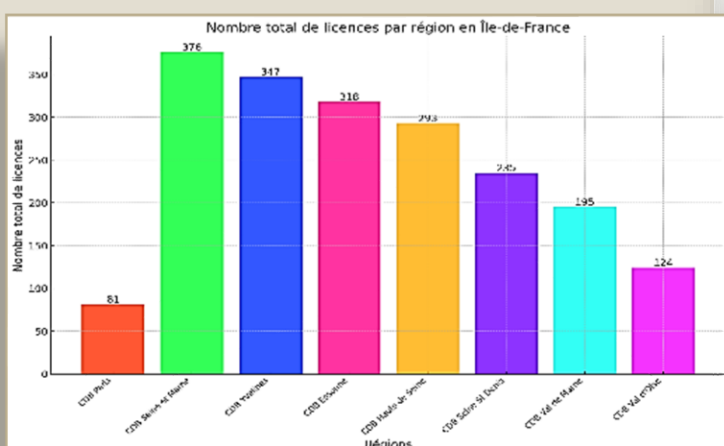
	Adhésions		Licences de - 21 ans				Licences de + 21 ans				Total licences	Sexe H F	Mode de jeu					Pass scolaire	
	Club	Salle	Club	Avenir*	Salle	Total	Club	Découverte**	Salle	Total			Carambole	Blackball	Snooker	Américain			
CDB Paris	2	0	1	0	0	1	67	13	0	80	81	74	7	0	1	0	0	80	0
CDB Seine et Marne	9	0	2	2	0	4	166	22	0	188	192	176	16	191	0	0	0	1	0
CDB Yvelines	9	0	2	15	0	17	308	51	0	359	376	347	29	338	38	0	0	0	33
CDB Essonne	7	0	13	4	0	17	231	70	0	301	318	293	25	259	59	0	0	0	2
CDB Hauts de Seine	6	0	0	1	0	1	206	39	0	245	246	224	22	192	38	0	0	16	0
CDB Seine St Denis	2	0	3	3	0	6	108	21	0	129	135	124	11	96	10	0	0	29	0
CDB Val de Marne	4	0	3	7	0	10	183	30	0	213	223	205	18	153	0	0	0	70	0
CDB Val d'Oise	5	0	21	15	0	36	241	47	0	288	324	297	27	195	42	36	51	0	0
Total Ile-de-France	44	0	45	47	0	92	1510	293	0	1803	1895	1740	155	1424	188	36	247	35	

Statistiques Clés en Île-de-France :

Quels sont les clubs de billard les plus actifs ? Une analyse graphique révèle les tendances régionales et met en lumière les zones stratégiques pour une nouvelle académie.

Opportunités de Croissance :

Saisir l'opportunité de rivaliser avec les plus grands grâce à une analyse comparative des données issues de la Fédération Française de Billard.



Focus sur la Seine-Saint-Denis :

Une région en pleine effervescence avec 126 licenciés.

Où se situent les principaux clubs et quelles disciplines dominent ?

	Adhésions		Licences de - 21 ans				Licences de + 21 ans				Total licences	Sexe		Mode de jeu					Pass scolaire
	Club	Salle	Club	Avenir*	Salle	Total	Club	Découverte**	Salle	Total		H	F	Carambole	Blackball	Snooker	Américain		
09060-BILLARD CLUB DE LIVRY GARGAN	1	0	1	1	0	2	73	14	0	87	89	81	8	87	2	0	0	0	
09122-U. S. M. GAGNY BILLARD	1	0	2	2	0	4	35	7	0	42	46	43	3	9	8	0	29	0	
Total CDB Seine St Denis	2	0	3	3	0	6	108	21	0	129	135	124	11	96	10	0	29	0	

Zoom sur la Seine-et-Marne :

Un département à fort potentiel avec 122 licenciés.

Et des clubs majeurs à surveiller pour identifier les meilleures stratégies de croissance.

	Adhésions		Licences de - 21 ans				Licences de + 21 ans				Total licences	Sexe		Mode de jeu				Pass scolaire
	Club	Salle	Club	Avenir*	Salle	Total	Club	Découverte**	Salle	Total		H	F	Carambole	Blackball	Snooker	Américain	
09021-UNITE SPORTIVE AVONNAISE BILLARD	1	0	0	0	0	0	9	0	0	9	9	7	2	9	0	0	0	0
09026-BILLARD CLUB BRIARD	1	0	0	1	0	1	20	4	0	24	25	23	2	25	0	0	0	0
09028-M. J. C. PROVINS	1	0	0	0	0	0	9	2	0	11	11	11	0	11	0	0	0	0
09040-BILLARD CLUB DE CHAMPAGNE	1	0	0	0	0	0	20	1	0	21	21	19	2	21	0	0	0	0
09049-BILLARD CLUB FERTOIS	1	0	1	0	0	1	16	3	0	19	20	18	2	19	0	0	1	0
09055-A.S. THIERRY PONTAINE DE BILLARD	1	0	0	0	0	0	6	1	0	7	7	6	1	7	0	0	0	0
09059-A. B. OZOIR LA FERRIERE	1	0	0	0	0	0	36	3	0	39	39	38	1	39	0	0	0	0
09077-BILLARD ACADEMIE DE COULOMMIERS	1	0	1	1	0	2	27	8	0	35	37	31	6	37	0	0	0	0
09105-BILLARD CLUB DE NANDY	1	0	0	0	0	0	23	0	0	23	23	23	0	23	0	0	0	0
Total CDB Seine et Marne	9	0	2	2	0	4	166	22	0	188	192	176	16	191	0	0	1	0

Les Opportunités et Stratégies

CIBLAGE DES JEUNES ET DIVERSIFICATION DES OFFRES

OPPORTUNITE : LA PRESENCE SIGNIFICATIVE DE JEUNES LICENCIES DANS LA REGION, NOTAMMENT A GAGNY, REPRESENTE UN POTENTIEL CRUCIAL POUR L'AVENIR DE L'ACADEMIE.

STRATEGIE : POUR CAPTER CE PUBLIC, L'ACADEMIE DEVRAIT PROPOSER DES COURS SPECIFIQUES POUR LES JEUNES, ORGANISER DES TOURNOIS ADAPTES, ET INTEGRER DES TECHNOLOGIES INTERACTIVES COMME DES APPLICATIONS DE SUIVI DES SCORES ET DE RESERVATION EN LIGNE. DE PLUS, DIVERSIFIER LES MODES DE JEU EN METTANT EN AVANT LE BILLARD AMERICAIN, EN PLUS DU CARAMBOLE, POURRAIT ATTIRER UNE CLIENTELE PLUS LARGE.

VALORISATION ET ATTRACTION LOCALES

OPPORTUNITE :

LA PROXIMITE DE NEUILLY PLAISANCE AVEC DES VILLES COMME GAGNY ET LIVRY-GARGAN, QUI ONT UNE FORTE CONCENTRATION DE JEUNES JOUEURS, OFFRE UNE BASE SOLIDE POUR ATTIRER DE NOUVEAUX CLIENTS.

STRATEGIE :

L'ACADEMIE POURRAIT SE DIFFERENCIER EN CREANT UNE AMBIANCE MODERNE ET ACCUEILLANTE, EN ORGANISANT DES EVENEMENTS A THEME ET DES TOURNOIS INTERCLUBS. LA COMMUNICATION VIA LES RESEAUX SOCIAUX ET UN SITE WEB ATTRAYANT, AVEC DES OPTIONS DE RESERVATION EN LIGNE, SERA ESSENTIELLE POUR MAXIMISER LA VISIBILITE ET L'ENGAGEMENT DES CLIENTS, TOUT EN EXPLOITANT PLEINEMENT LE POTENTIEL OFFERT PAR LA LOCALISATION.

La Principale segments de Clientèles

Enfants et Adolescents

- 12-18 ans
 - Recherchent des activités de groupe, dynamiques et interactives.
- Offres :** Cours d'initiation, compétitions jeunes, collaboration avec écoles locales.

Amateurs et Passionnés

- Toutes les tranches d'âge
 - Cherchent des compétitions et des occasions de perfectionner leurs compétences.
- Offres :** Cours avancés, tournois réguliers, clubs spécialisés.

Seniors

- 60 ans et plus
 - Recherchent du bien-être et des activités sociales et physiques.
- Offres :** Clubs de jour, tarifs réduits, événements adaptés.

Adultes Actifs

- 25-45 ans
 - Professionnels cherchant à se détendre après le travail.
- Offres :** Ligues adultes, événements entreprise, abonnements mensuels, compétitions jeunes, collaboration avec écoles

Familles

- Toutes les tranches d'âge familiales
 - Recherchent des activités familiales et sociales.
- Offres :** Journées familiales, tarifs réduits, zones de jeu pour enfants.



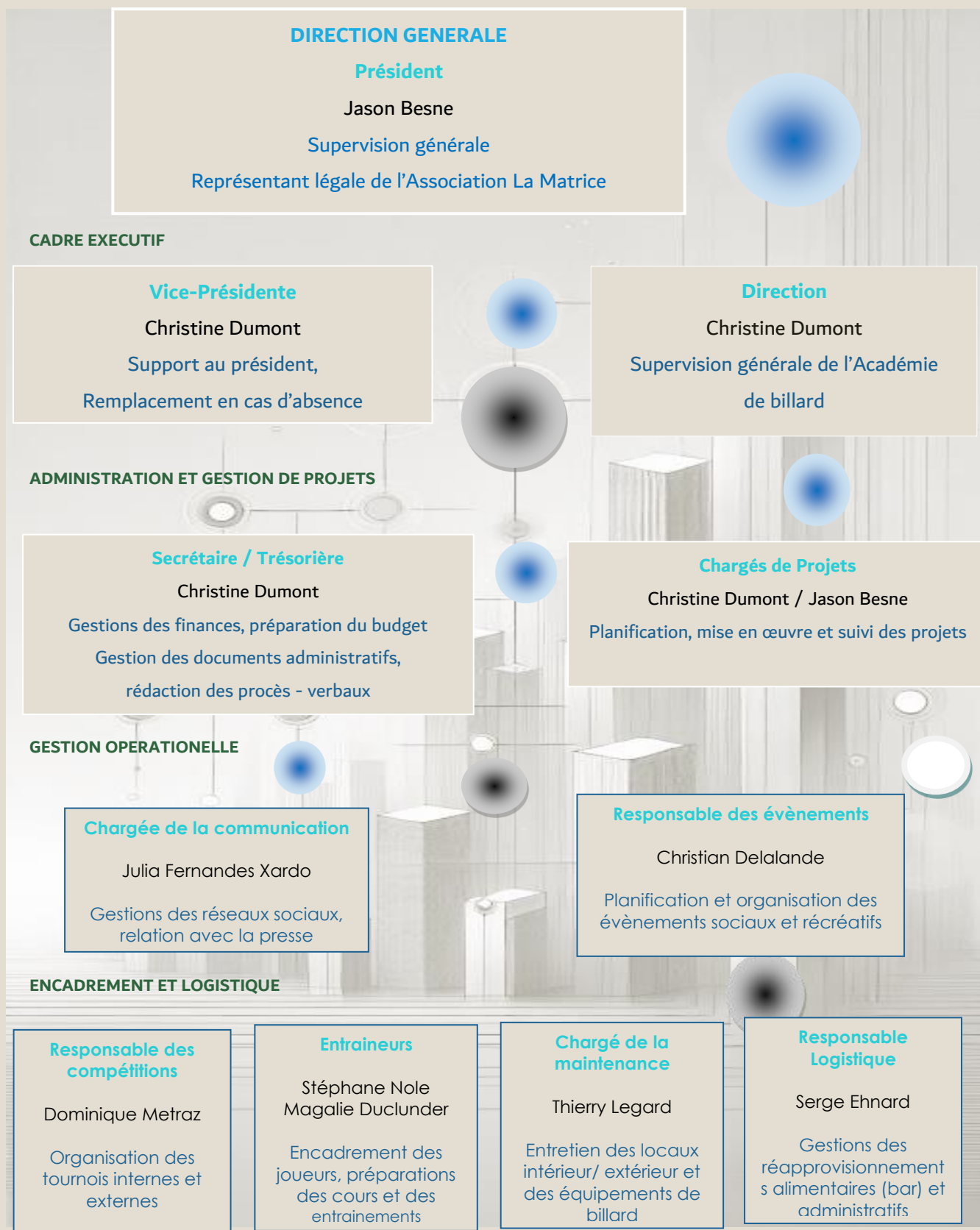


Plan d'Affaire

L'Organigramme 13

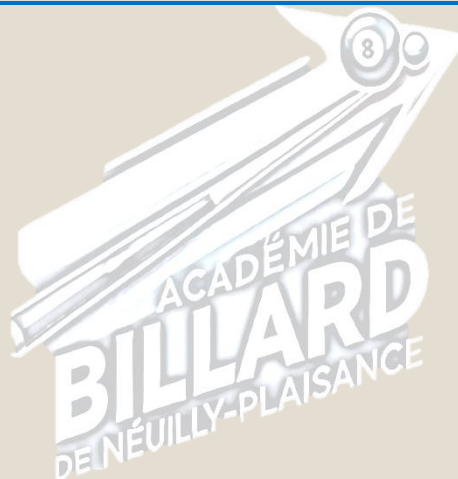
La Tarification et les services offerts 14

L'Organigramme



La tarification et les services offerts

Prestation	Description	Tarif
Abonnement Annuel	Accès illimité aux tables de billard, participation gratuite aux tournois mensuels et aux cours collectifs.	500 €
Abonnement Trimestriel	Accès illimité aux tables de billard, participation gratuite aux tournois mensuels et sur les cours particuliers.	135 €
Abonnement Mensuel	Accès illimité aux tables de billard, participation gratuite aux tournois mensuels.	50 €
Cours Particuliers	Cours individuels de billard.	30 €/heure
Cours Collectifs	Cours collectifs de billard (max 5 personnes). Prix par personne.	10 €/heure
Tarif Groupe	Accès à une table de billard pour un groupe (à partir de 4 personnes). Prix par personne.	7 €/heure
Tarif Réduit	Accès à une table de billard pour les étudiants et seniors.	8 €/heure
Tarif Standard	Accès à une table de billard pour une heure.	10 €/heure
Tournois et Compétitions	Tournois mensuels avec des prix pour les gagnants. Tournois amateurs et professionnels.	Variable
Événements Privés	Organisation de fêtes d'anniversaire, d'événements d'entreprise, et de soirées privées. Tarification personnalisée.	Variable
Boutique et Réparations	Vente et réparation de queues de billard et autres accessoires.	Variable
Espace de Détente	Zone de détente avec des sièges confortables et écran pour événements sportifs.	Inclus pour les membres





Emplacement et Aménagement

Le Choix de l'Emplacement [16](#)

L'Aménagement des Locaux [17](#)

Le Choix de l'emplacement

Visibilité

Choisir un emplacement bien visible et facile d'accès pour attirer un maximum de clients et faciliter leur venue.

Proximité et accès

Sélectionner un endroit proche des transports en commun et avec un parking disponible pour simplifier l'accès des clients.

Dynamisme de la zone

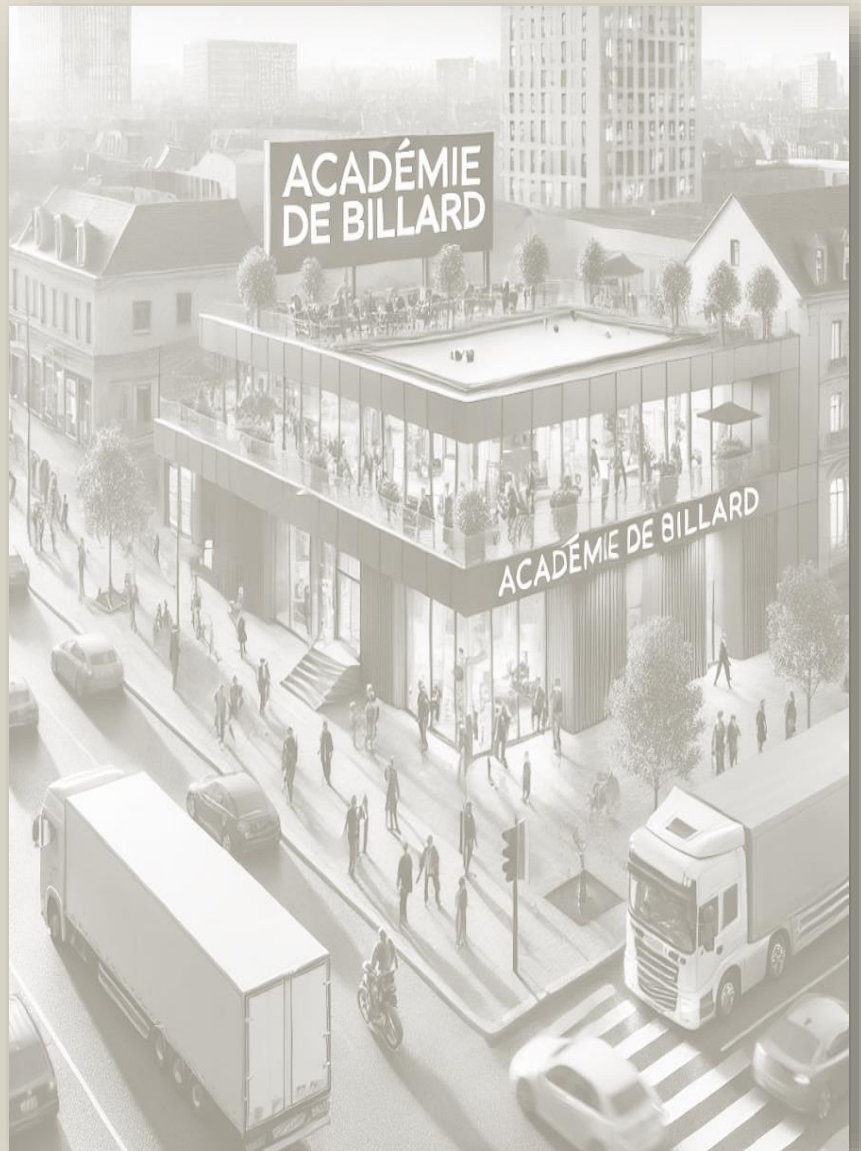
S'assurer que l'emplacement est situé dans une zone fréquentée et dynamique, avec une bonne ambiance pour attirer les amateurs de billard.

Concurrence à proximité

Analyser les établissements similaires dans la zone pour évaluer la concurrence et identifier les points de différenciation pour se démarquer.

Coût et charges

Prendre en compte les coûts et charges associés à l'emplacement, en s'assurant qu'ils sont en adéquation avec le budget pour garantir la rentabilité.



L'Aménagement des locaux

Disposition Générale

Créer trois espaces de jeu optimisés avec des tables de billard bien espacées, un éclairage parfait et un sol adapté pour le confort des joueurs. 5 Billards français, 1 Billard 3m10, 4 Américains et 2 Black Ball sont prévus pour maximiser les offres.

Prévoir une zone de détente accueillante avec des sièges confortables, des activités diverses et un distributeur pour boissons renforcera l'expérience des clients. Une salle événementielle, une salle de stockage et un bureau seront également à penser.

Décoration et Ambiance

Adopter un style moderne et élégant en utilisant des matériaux de qualité, des couleurs dynamiques et des éléments décoratifs soignés pour créer une atmosphère chaleureuse et attrayante. Prévoir la diffusion de musiques adaptées aux différentes ambiances.

Équipements et Technologie

Investir dans du matériel de haute qualité pour offrir une expérience de jeu supérieure, avec des innovations technologiques comme la réservation en ligne et un écran dans la salle détente pour diffuser des événements en direct. Un système de badges est également à prévoir pour le confort et la liberté d'accès des clients à l'académie.

Sécurité et Confort

Prioriser la sécurité avec des caméras de surveillance et des consignes claires pour les clients, tout en maintenant un confort optimal avec un système de climatisation adaptée. Conformiser les locaux aux normes Incendies.





Marketing et Communication

La Stratégie de Communication 19

La Stratégie de suivi et d'évaluation 20

La Stratégie de Communication

En Ligne

- Créer un site web design et intuitif pour une navigation fluide et des réservations en ligne simplifiées.
- Engager notre audience sur les réseaux sociaux ! Publiez régulièrement des contenus captivants sur Facebook, Instagram, Twitter, et plus encore (photos, vidéos, événements).
- Devenir une référence ! Partagez des tutoriels de billard, des interviews exclusives, et des résumés d'événements sur YouTube.
- Rester connectés avec nos adhérents : envoyez des emails personnalisés pour les informer des nouveautés, des promotions et des événements.



Engagement Communautaire

- Faire la différence ! Organiser des événements caritatifs pour soutenir les causes locales comme la Croix-Rouge ou Emmaüs, et participez aux fêtes locales et marchés pour accroître votre visibilité.



Hors Ligne

- Imprimer des flyers et des affiches percutantes à distribuer dans les commerces locaux, les écoles, et les centres communautaires.
- Booster notre visibilité avec des publicités dans les journaux locaux pour annoncer les grands événements et les offres spéciales.
- Créer du buzz local ! Organiser des événements de lancement, des démonstrations de billard, et inviter les médias pour maximiser l'impact.
- Partenariats gagnants ! Collaborer avec les écoles, les restaurants, les bars, et autres lieux de rencontre pour des offres combinées attractives.



Contenus et Campagnes

- Des visuels qui parlent ! Mettre en avant l'ambiance de notre académie avec des photos et vidéos de haute qualité.
- Créer l'événement ! Organiser des soirées à thème, des tournois et des compétitions pour attirer et fidéliser notre public.



La Stratégie de Suivi et d'évaluation

Les indicateurs Financiers

Suivre rigoureusement les revenus générés, la marge des bénéfices, et les coûts d'acquisition des clients pour assurer la rentabilité de l'académie.



Les Indicateurs de Satisfaction

Analyser le nombre de nouveaux abonnés, de leur fidélisation, et de leur satisfaction pour optimiser l'expérience client et augmenter la rétention



Les Indicateurs Opérationnels

Mesurer l'utilisation des tables, de la fréquence des cours, et du succès des événements pour maximiser l'efficacité opérationnelle de l'académie.



Un Système de Suivi

Utiliser de logiciels de gestion intégrés pour centraliser les réservations, les retours des clients, et les données opérationnelles afin d'améliorer la prise de décision.



Réunions et Rapports

Réunions hebdomadaires pour analyser les indicateurs clés et faire des rapports mensuels pour suivre les performances et ajuster les stratégies



Communication Externe

Renforcer la communication avec les clients et partenaires pour consolider la réputation de l'académie et fidéliser les membres





Gestion Financière

Le Budget Prévisionnel [22](#)

Les Financements [23](#)

Le Budget prévisionnel

Réalisation des Recettes Prévisionnelles

Recettes Prévisionnelles

Description	Montant / An	Montant / Mois
Cotisations Planifiées (100 adhérents x 500 €) / An	50 000 €	4 166 €
Cotisations Planifiées (100 adhérents x 135 €) /trimestre	13 500 €	1 125 €
Cotisations Planifiées (100 adhérents x 50 €) / mois	5 000 €	5 000 €
Vente de Cours et Leçons (50 leçons x 30 € x 12 mois) individuel	18 000 €	1 500 €
Vente de Cours et Leçons (100 leçons x 30 € x 12 mois) collectif	36 000 €	3 000€
Accès aux tables (100 x 10 € x 12 mois) standard	12 000 €	1 000 €
Accès aux tables (100 x 8 € x 12 mois) étudiant et senior	9 600 €	8 00 €
Accès aux tables (100 x 7 € x 12 mois) groupe	8 400 €	700 €
Divers évènementiels (200 € x 12 mois) Anniversaire / Privé	2 400 €	200 €
Boutique et réparation (200 € x 12 mois)	2 400 €	200 €
	157 300 €	17 891 €
Total des Recettes / An		157 300 €
Total des Recettes /Mois		17 891 €

Coûts d'Installation

Description	Montant (€)
Travaux d'Aménagement	30 000 €
Mobilier	10 000 €
Matériel	10 000 €
Total Coûts d'Installation	50 000 €

Frais de Fonctionnement Mensuel

Description	Montant (€)
Loyer Mensuel	1 200 €
Salaires du Personnel	3 000 €
Matériel et Fournitures	125 €
Assurance	150 €
Entretien	400 €
Total Frais Mensuel	6 200 €
Total Frais Annuel	35 700 €

Résultat Prévisionnel

Total Recettes Prévisionnelles	157 300 €
Total Coûts d'Installation	50 000 €
Total Frais de Fonctionnement Annuel	35 700 €
Résultat Net Prévisionnel	71 600 €

Les Financements

Les sources de financements potentielles :



Subventions Publiques

Nous sollicitons des subventions auprès de la Mairie de Neuilly-Plaisance et de la Région Île-de-France pour soutenir l'ouverture de l'académie, dans le cadre des initiatives locales de développement sportif et communautaire.

Partenariats et Sponsoring

Des partenariats avec des entreprises locales et des sponsors potentiels sont en cours de négociation pour contribuer au financement d'événements et de matériel, ainsi qu'à la promotion de l'académie.

Crowdfunding

Une campagne de financement participatif sera lancée pour mobiliser la communauté locale et les passionnés de billard, en leur permettant de contribuer à la création de l'académie en échange de récompenses exclusives.

Apport Personnel

Un apport initial est prévu couvrant une partie des coûts et de démarrage.

Prêt Bancaire

Un prêt bancaire est envisagé pour financer les travaux d'aménagement, l'achat de matériel, et le fonds de roulement.



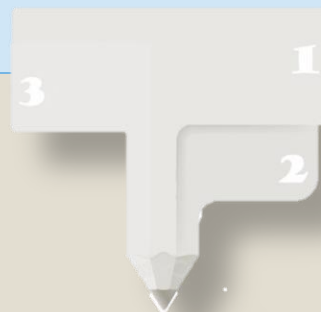


Calendrier de Mise en Œuvre

Les Étapes Clés et le détail des actions [25](#)

Les Etapes clés et le détail des actions

Périodes	Actions
Juin 2024 Octobre 2024	Préparation Initiale et Planification 1. Recherche de l'emplacement, identification des emplacements potentiels. 2. Étude de Marché 3. Finalisation du Business Plan
Octobre 2024 Décembre 2024	Financement et Début des Travaux 1. Obtention du Financement 2. Début des Travaux de Rénovation
Décembre 2024 Février 2025	Aménagement et Recrutement 1. Continuité des Travaux de Rénovation 2. Recrutement du Personnel
Février 2025 Avril 2025	Mise en Place des Services et Tests 1. Finalisation des Travaux 2. Formation du Personnel 3. Tests et Ajustements
Avril 2025 Septembre 2025	Préparation au Lancement 1. Marketing et Communication 2. Événements de Pré-Lancement 3. Installation des Systèmes Technologiques
Septembre 2025	Ouverture Officielle et Évaluation 1. Ouverture Officielle 2. Organisation d'un événement d'inauguration 3. Accueil des premiers clients.





Conclusion

Les points forts du projet [27](#)

Les Appels à Actions [28](#)

Les points forts du projet

Emplacement Stratégique

Accessibilité : L'académie de billard sera située à Neuilly-Plaisance, facilement accessible par les transports en commun et offrant des options de parking. L'emplacement sur une rue passante assure une grande visibilité auprès des résidents locaux et des passants.

Infrastructure et Aménagement de Qualité

Équipements Modernes : Tables de billard haut de gamme, espaces dédiés pour les différents types de jeux, la détente, et les cours, garantissant une expérience client de qualité.

Offre de Services Diversifiée

Activités Variées : Organisation d'événements réguliers, options pour les joueurs débutants et avancés, et des services adaptés à divers groupes et occasions.

Zones Distinctes : Différents espaces pour le jeu, les cours et la détente, adaptés aux besoins variés des clients.

Expérience client exceptionnelle

Formation du Personnel : Personnel formé aux techniques de billard et au service client pour une expérience positive.

Ambiance Conviviale : Décoration chaleureuse, zones de détente confortables, et espace de restauration accueillant.

Présence en Ligne et Marketing

Stratégie Numérique : Site web interactif et utilisation active des réseaux sociaux pour attirer et fidéliser la clientèle.

Marketing Local : Publicité ciblée dans les journaux locaux et promotions avec les commerçants locaux.

Évaluation et Amélioration Continue :

Suivi des Performances : Utilisation d'un logiciel pour suivre les performances financières, la satisfaction des clients, et l'efficacité opérationnelle.

Feedback Client : Enquêtes régulières pour ajuster les services en fonction des besoins et améliorer constamment l'offre.

Viabilité Financière

Modèle Économique Solide : Prévisions financières détaillées, gestion rigoureuse des coûts, et stratégie pour atteindre une rentabilité durable.

Les Appels à Actions

Rejoignez une Aventure Unique et Passionnante !

Investisseurs et Partenaires

Pourquoi Investir ?

Marché en pleine croissance, avec un fort potentiel de rentabilité.

Impact local positif sur l'économie de Neuilly-Plaisance.

Comment Participer ?

Apportez des fonds pour couvrir les frais d'installation

ou proposez des services complémentaires.

Futurs Membres et Clients

Pourquoi Nous Rejoindre ?

Installations de qualité, ambiance conviviale, et communauté active avec des événements réguliers.

Comment S'inscrire ?

Visitez notre site pour pré-réserver et suivre nos offres de lancement.

Soutenez la Communauté Locale et Impliquez-vous !

Pourquoi S'impliquer ?

Contribuez à un espace de rencontres et d'animations pour Neuilly-Plaisance.

Comment Contribuer ?

Partagez nos événements et participez à nos tournois et soirées caritatives.

Actions Immédiates

Rejoignez-Nous Dès Maintenant !

Contactez-nous pour en savoir plus ou inscrivez-vous en ligne pour nos événements exclusifs.

