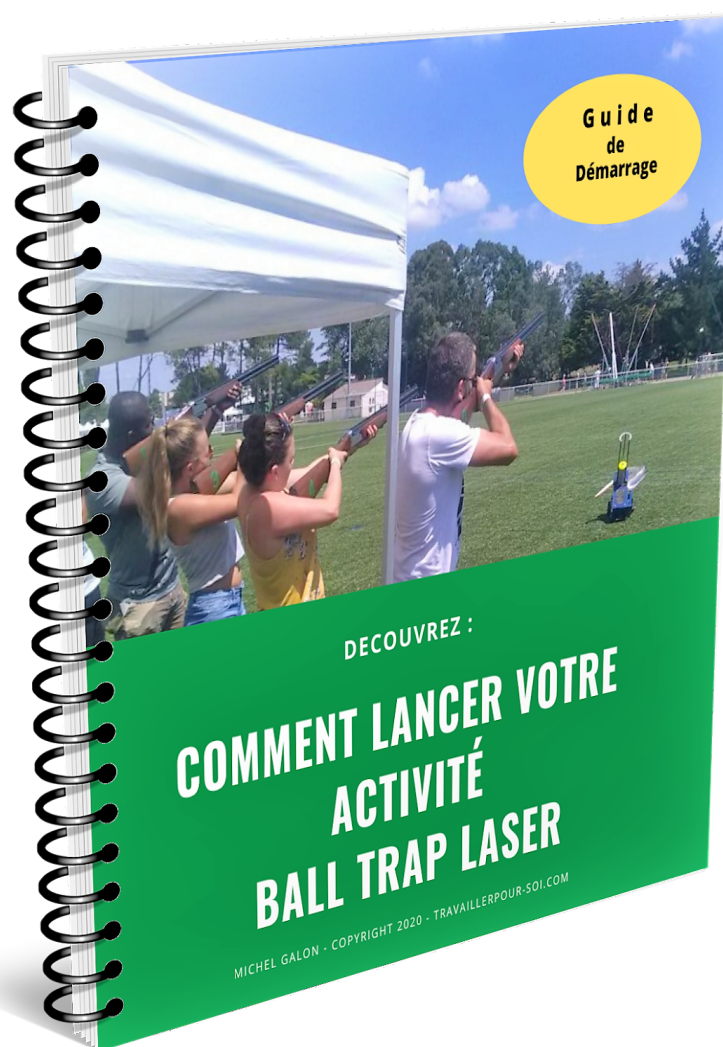


# Lancer Votre Activité Ball Trap Laser

**Guide de démarrage rapide.**



# Avertissement

Le contenu de ce guide est réservé aux seuls acheteurs de l'ebook "*Comment lancer votre activité ball trap laser*". Le fait d'avoir reçu ce présent document vous donne le droit de le conserver et de le consulter quand vous en avez besoin, sous forme électronique ou imprimé.

**En aucun cas vous n'avez le droit :**

- De reproduire tout ou partie de ce contenu sauf pour votre usage personnel
- De diffuser gratuitement ou non ce contenu
- De le proposer en bonus

Il est également **interdit** de le revendre : ce produit est soumis à licence standard et sa forme numérique le protège de la revente même si vous ne l'utilisez plus et détruisez toutes les copies en votre possession.

Le contenu de cette formation représente mon avis et mon expérience. J'ai apporté un soin particulier à fournir des informations exactes.

Néanmoins, il se peut qu'il y ait des erreurs ou des données qui ne sont plus valables à un moment précis. Il se peut aussi que vous n'obteniez pas les résultats escomptés. En tout état de cause, je n'en suis pas responsable.

Michel Galon

<b>Avertissement</b>	<b>1</b>
Introduction	4
<b>Estimation de votre investissement</b>	<b>5</b>
Détail du pack ball trap laser	6
Estimation de Chiffre d'affaire	7
Les clients et votre affaire	9
Les bonnes questions à se poser avant de démarrer.	10
1° Pourquoi ce projet ?	11
2° Votre projet est-il viable?	11
3° Est ce que je peux vraiment réaliser ce projet ?	11
<b>*Vos proches et votre activité</b>	<b>12</b>
Comment Choisir votre Statut Juridique	13
Autres statuts juridiques	15
Les formations	16
Les assurances qu'il vous faut	16
Votre situation géographique	17
Description en détail de l'activité	17
Le ball trap laser comment ça marche?	19
Quelle est votre clientèle	20
<b>La clientèle à contacter en priorité</b>	<b>21</b>
Comment trouver les adresses des agences événementielles mais aussi celles de beaucoup d'autres clients du secteur loisir ?	23
La concurrence déjà en place	24
<b>Comment faire connaître votre activité ?</b>	<b>25</b>
Quel tarif appliqué	27
Pensez aussi à la billetterie	28
<b>Ball trap laser en itinérant ou à poste fixe ?</b>	<b>30</b>
Attention à l'emplacement qu'on vous propose dans les manifestations.	31
Faut-il être animateur pour exploiter un ball trap laser ?	32
Voilà quelques conseils pour une animation de qualité:	33
<b>Quelques conseils pour plus de rentabilité.</b>	<b>34</b>
Activités annexes	35

La location de structures gonflables.	35
L'année de croisière	36

## Préface

Je me nomme Michel Galon. Cela va fait maintenant 25 ans que j'exerce dans le domaine du loisir. Après avoir commencé seul au début des années 90, je gère maintenant avec mes 2 fils, une Société spécialisée dans ce secteur. L'entreprise propose l'animation [ball trap laser](#) mais aussi un [lasergame](#), la location de [structures gonflables](#) et [terrain de mini-golf](#).

Le ball trap laser fut donc ma première activité de loisir. A 66 ans, je l'exploite encore aujourd'hui en 2020, et je dois dire que je suis toujours surpris, à chacune de mes prestations, de me rendre compte que les gens ne connaissent pas encore ce système de tir laser.

C'est une formidable et agréable activité qui permet de dégager un revenu intéressant - jusqu'à 1000 euros en une seule journée - et tout cela dans le joie et la bonne humeur. Aussi, vous trouverez dans ces lignes, tous mes conseils, mes astuces, et surtout... expériences que j'ai emmagasiné depuis toutes ces années et qui vous permettront de vous lancer sans difficulté et commencer à générer un revenu rapidement.

Cela étant dit, je ne prétends pas non plus tout connaître, mais je pense malgré tout vous apporter un grand nombre d'informations et conseils utiles pour le bon démarrage de votre activité ball trap laser.

Je vous souhaite une très bonne réussite dans votre projet.

Michel

## Introduction

L'activité ball trap laser ou encore appelée ball trap électronique existe depuis près de 30 ans en France, mais elle a, à mon avis, encore un bel avenir et promet de bonnes et belles affaires à ceux qui sauront saisir cette opportunité.

En résumé, c'est un produit techniquement très évolué, parfaitement au point, qui permet de proposer des animations très attractives qui ouvre un véritable créneau sur le marché des loisirs.

En effet, le ball trap laser est une activité plaisante avec une très bonne rentabilité s'y on s'en donne la peine et, par les temps qui courent, c'est aussi un secteur qui est beaucoup moins touché par la crise.

En effet, les gens vivent aujourd'hui dans un monde de plus en plus stressé... ils ont donc de plus en plus besoin de se changer les idées et de se défouler.

C'est aussi une activité très prisée par les entreprises dans le cadre de leur séminaires, team building ou sorties loisirs. Nous reviendrons sur la clientèle plus tard dans cet ouvrage.

Ainsi, les entrepreneurs qui proposent du divertissement, quel qu'il soit, ont de beaux jours devant eux.

## Estimation de votre investissement

A ce niveau il faut réaliser votre **“business plan”** ou budget prévisionnel. Je précise que vous avez, joint à ce livre, un document extrêmement utile. C'est un exemple d'étude prévisionnelle spécialement adaptée à cette activité. Je l'ai créé par rapport à une moyenne de mes propres résultats sur plus de 25 années.

Vous pouvez vous en servir en remplaçant les chiffres déjà notés par les vôtres. Cette étude vous sera utile pour présenter votre projet à votre banquier si vous avez besoin d'un financement. Elle vous permettra aussi de vous donner une vision générale et précise sur votre projet.

Cela dit, le montant de votre investissement avec cette activité est facile à calculer car vous avez en tout et pour tout qu'un seul achat à faire, celui du système complet... et peut être un véhicule de société pour vos déplacements.

Vous pouvez aussi commencer avec votre propre véhicule, personnellement c'est ce que j'ai toujours fait, ceci pour une question de confort. Mais bon, aujourd'hui les véhicules de société sont aussi confortables que les voitures de tourisme ce qui n'était pas le cas il y a 25 ans. Avec un véhicule de société vous pouvez déduire de votre revenu la

totalité de vos frais de déplacement et d'entretien ce qui n'est pas négligeable. Je vous conseille donc de faire ce choix.

Le montant total de votre investissement pour démarrer votre activité ball trap laser est compris entre 22 et 25 000€ pour l'achat de tout le matériel complet.

Avec 25 000 €, vous avez en plus le tir indoor qui permet de jouer au ball trap laser en intérieur en tirant sur des cibles électroniques fixes placées sur un décors.

Je vous conseille de prendre le tir indoor car il permet de sauver une prestation extérieur qui pourrait être annulé à cause du mauvais temps, pour la faire dans une salle d'environ 8m x5 m. Il permet également de rendre le ball trap laser moins saisonnier.

## Détail du pack ball trap laser

**Pour 25 000 euros le système ball trap laser complet comprend :**

- 5 fusils calibres 12
- 1 tableau électronique d'affichage des points
- 5 tapis pour le pas de tir
- 1 lanceur automatique de plateaux
- 150 plateaux multi couleurs
- 1 kit tir indoor
- 1 ratelier

- 40 batteries rechargeables pour les fusils
- 5 chargeurs de batteries fusils
- 1 chargeur pour le tableau électronique
- 1 chargeur pour le lanceur
- 2 sacs de transport pour le matériel
- 1 mât allu pour un drapeau enseigne
- 1 support tubulaire allu de 3m pour enseigne au sol

**Pour commander je vous invite à me contacter  
personnellement depuis cette adresse email :**

[contact@travaillerpour-soi.com](mailto:contact@travaillerpour-soi.com)

## Estimation de Chiffre d'affaire

Là encore, votre guide “**business plan**” vous permettra de définir le chiffre d'affaire que vous devez réaliser pour faire face à toutes vos charges et vous octroyer un salaire.

En plus, l'exploitation n'est pas trop saisonnière car le kit d'intérieur permet de jouer au ball trap laser même par mauvais temps à l'abri dans une salle.

C'est une activité qui dégage une marge de pratiquement 90% du chiffre d'affaire étant donnée que ses charges sont très minimes.



Il n'y a pas de consommables. Une fois que vous avez acheté votre système vous l'avez pour des années. Il est en plus extrêmement fiable ( le mien à plus de 25 ans et fonctionne comme au premier jour) et vous n'aurez pas à le faire réparer tous les quatre matins, à conditions bien sûr d'en prendre le plus grand soin.

Cependant, votre chiffre d'affaire peut être aussi très variable et cela dépend au moins de 3 choses :

- 1. De votre possibilité de faire du déplacement**
- 2. De la qualité de vos prestations**
- 3. Mais surtout de VOTRE engagement personnel dans cette activité.**

En effet, l'énergie que vous allez générer dans ce travail fera la différence.

C'est bien de créer votre affaire – aujourd'hui tout le monde peut le faire - mais si vous restez les bras croisés à attendre que les clients viennent et que votre compte bancaire se crédite tout seul, vous avez tout faux.

Je vous vois sourire en lisant ces lignes, mais je vous dis ça parce que j'ai vu ce cas de figure plusieurs fois dans ma carrière professionnelle.

Des gars qui ont achetés leur matos et qui ne mettent rien en place pour que leur affaire fonctionne. Ils ont postés 2 ou 3 pubs ici et là sur les réseaux sociaux et ils attendent que ça vienne tout seul. Ils se lèvent à 11h

du matin, la mine défraîchie et répondent à peine aimablement aux clients... quand ils en ont. Non ! Ce n'est pas comme ça que ça marche. Ce genre d'attitude n'est pas longtemps compatible avec le commerce.

Avoir les moyens financiers ça ne suffit pas, il faut également déployer des moyens personnels et humains dans votre affaire, sans ça rien ne fonctionnera.

Dans les lignes de cet ouvrage je vais vous montrer comment bien démarrer votre affaire et comment ne pas faire les erreurs des débutants.

Alors, pour en revenir à votre chiffre d'affaire réalisé avec une activité ball trap laser, on peut l'estimer à environ +/- 20 000 à 40 000 euros/ ans.

**Gardez à l'esprit que votre marge est d'environ 90%.**

A titre d'exemple, personnellement je facture minimum 1 000€ TTC (hors déplacement) pour environ 6 heures de prestation.

## Les clients et votre affaire

**Il faut toujours penser aux CLIENTS ! C'est eux qui vont vous faire vivre... ne l'oubliez jamais !**

Cela semble évident, et pourtant, combien de chefs d'entreprises méprisent cet élément essentiel. **Sans clients pas d'affaire**, il faut toujours avoir ça en tête.

Alors vos clients, il faut bien les accueillir, leurs sourire, les cajoler, leurs faire plaisir, les fidéliser, les surprendre, les enthousiasmer, les passionnés, les féliciter... en un mot les «AIMER»!

Non, le mot n'est pas trop fort. Et surtout essayez de le faire sans vous forcer car ça se verrait, même si j'avoue que parfois pour «aimer» certain(e)s client(e)s, il faut quand même le vouloir :-)

Mais, ça fait partie des outils de la panoplie des pratiques commerciales.

Maintenant que nous avons vu les grandes lignes de votre projet, passons directement au démarrage de votre affaire.

Mais, avant d'entrer dans le vif du sujet, il y a un certains nombre de questions et d'interrogations à se poser ainsi que certaines attitudes à adopter.

**C'est ce que nous allons voir maintenant.**

## Les bonnes questions à se poser avant de démarrer.

Se lancer dans l'entrepreneuriat n'est pas une mince affaire. Il faut déjà avoir un certain courage, car vous allez au devant de quelques difficultés qu'il faudra affronter les unes après les autres.

Cela dit, il n'y a rien d'insurmontable, et ce guide va vous indiquer la marche à suivre pour bien préparer votre projet.

Pour cela, vous devez avoir une vision très claire de la progression de l'ensemble des démarches à accomplir, afin d'éviter de commettre des erreurs qui pourraient ralentir ou même réduire à néant votre belle initiative.

## 1° Pourquoi ce projet ?

Est ce une envie, un besoin personnel, une nouvelle orientation professionnelle, un rêve... ?

Essayer de bien définir le **pourquoi** de votre projet cela vous donnera la motivation et la bonne attitude à prendre pour mener à bien votre affaire.

## 2° Votre projet est-il viable?

Vous devez déjà définir votre clientèle. Est-elle existante ? Si oui, est-elle privée ou professionnelle? Ensuite, évaluer les besoins et les attentes de cette clientèle et estimer ce que vous pouvez lui apporter.

Pour cela, il convient de faire une étude de marché sur l'ensemble de votre territoire de prospection, vous en profiterez pour analyser l'importance de la concurrence déjà en place, et déterminer ce qu'il convient de faire afin que vos clients potentiels s'adressent à vous plutôt qu'à vos concurrents ayant déjà une certaine notoriété dans la région.

### 3° Est ce que je peux vraiment réaliser ce projet ?

La réalisation de votre projet dépend de beaucoup de choses, notamment :

- Ai-je les compétences et les qualités nécessaires à la réalisation de mon projet ?
- Ai-je assez de connaissances en gestion d'entreprise?
- Ai-je besoin d'une formation adéquat... si oui, ou puis-je en trouver une?
- **\*Mes proches vont-ils me suivre dans mon projet ?**
- Ai-je assez de temps pour réaliser ce projet ?
- Il y a t-il des circonstances de la vie qui peuvent entraver la réalisation de mon projet ?

Essayer de répondre le plus honnêtement possible à toutes ces questions. Les réponses vous donneront l'attitude et l'orientation à adopter pour agir (ou non) en conséquence.

Maintenant, que vous avez clarifié votre projet, il est temps de passer au but principal de ce guide qui est de développer en détail le démarrage de cette activité.

Mais avant cela, je voudrai revenir sur un point important pour la bonne marche de votre affaire ...

## \*Vos proches et votre activité

Ce point est d'une importance capital pour la bonne suite du développement de votre affaire.

**En effet voyez vigilant quant à votre entourage.**

Beaucoup d'affaires ne voient pas le jour ou échouent à cause de proches ayant quelque peu l'esprit négatif, contribuant ainsi à amener un climat malsain et néfaste pour le bon développement d'une entreprise.

Pour qu'une entreprise prospère, il faut que son ambiance interne soit au beau fixe. Il faut que **TOUTES** les personnes qui évoluent autour ( mêmes si elles n'en font pas partie) soient positives et constructives.

Rien n'est pire et usant pour un entrepreneur qui lance son affaire que d'avoir, ne serait ce qu'un seul individu qui, à longueur de temps, envoi son poison de négativité en trouvant toujours un faux prétexte pour tout voir en noir, critiquer et détruire continuellement votre moral et votre envie d'entreprendre.

Je vous conseille même de **stopper** toutes initiative d'entrepreneuriat si vous côtoyez ce genre de personne. Ou alors, faites en sorte de la mettre à bonne distance de vous et de vos affaires.

## Comment Choisir votre Statut Juridique

Avant de commencer, vous devez être en règle avec la Loi. Il faut en passer par là, vous ne pouvez pas faire autrement. C'est une décision qui doit être mûrement réfléchi.

A noter qu'il n'est plus obligatoire de déclarer votre activité à la direction régional de la jeunesse et des sports. L'article 49, II, de la loi n°2014-1545 du 20 décembre 2014 supprime l'obligation de déclaration des établissements d'activités physiques et sportives (J.O.R.F. du 21 décembre 2014).

Déjà, vérifier si le nom de votre entreprise est disponible. Pour cela faites une recherche sur le site de l'INPI ([www.inpi.fr](http://www.inpi.fr))

Ensuite, suivant votre choix de vous lancer seul ou avec des associés il existe différents statuts juridiques.

**Si vous êtes seul vous pouvez choisir entre le statut :**

- Micro-entreprise (Auto-entrepreneur)
- Entreprise individuelle
- Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)
- Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (EIRL)
- Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle (SASU).

Le fait de démarrer en micro-entreprise permet de minimiser les coûts, de commencer sans quitter son emploi... et tout est rapide à mettre en place.

En plus, le seuil de CA de micro-entreprise a augmenté, il varie de 33.200 à 82.800 euros en fonction du type d'activités exercées. Cependant, vous ne récupérez pas la TVA sur vos investissements.

C'est malgré tout, le statut que je vous conseille pour débiter. A noter qu'il faut maintenant effectuer un **stage de préparation à l'installation** (SPI) pour avoir ce statut.

Ce stage assure une initiation à la comptabilité générale et à la comptabilité analytique, ainsi qu'une information sur l'environnement économique, juridique et social de l'entreprise.

Le coût de ce stage est d'environ 200 € à 250 €. Vous pouvez avoir malgré tout une aide de la totalité venant de pôle emploi, si vous êtes inscrit en tant que demandeur d'emploi.

## Autres statuts juridiques

Commencer en EURL ou SASU permet de faire entrer un ou plusieurs associés, sans pour autant modifier la société. Ces statuts permettent également de protéger votre patrimoine.

Si vous comptez vous associer vous pouvez choisir entre :

- Société à Responsabilité Limitée (SARL)



- Société par action Simplifiée (SAS)
- Société Anonyme (SA)
- Société en Nom Collectif (SAS)
- Société d'Exercice Libéral (SEL)

**Je vous conseille fortement de vous renseigner auprès d'un centre de gestion pour étudier et établir correctement votre statut juridique. Les conseillers de la chambre de métiers ou de Commerces et d'industries CCI, peuvent également vous informer sur ce sujet.**

## Les formations

Déjà, il faut savoir que vous n'avez besoin d'aucune formation particulière pour pratiquer cette activité, **à part le stage de préparation à l'installation (SPI) si vous démarrer en micro-entreprise.**

Vous pouvez bien entendu vous perfectionner au niveau de la gestion d'entreprise, ou commerciale c'est toujours utile et profitable pour l'avenir de votre business.

Là encore, la chambre de métiers et de l'artisanat, ou la chambre des commerces et d'industrie (CCI) de votre département vous sera utile pour vous orienter vers diverses formations spécifiques.

## Les assurances qu'il vous faut

Pour exercer ce métier vous devez contracter une assurance responsabilité civile (RC), c'est la seule qu'il vous faut... et elle est **Obligatoire** ! Cette assurance vous couvre des accidents qui peuvent intervenir lors d'une prestation et qui pourraient être de votre responsabilité. Demandez à votre assureur habituel de vous conseiller sur ce point.

A noter que pour cette activité le seul risque qui peut y avoir c'est avec le lanceur de plateaux qui est un appareil assez dangereux.

## Votre situation géographique

Là encore, c'est un des avantages du ball trap laser car, peu importe où vous demeurez, vous pouvez exploiter cette activité de tous les coins de France sans grands problèmes.

Cela dit, être proche d'une grande ville peut faciliter le contact avec les entreprises, associations, centres de loisirs, comités des fêtes... du coin.

Mais bon, ce n'est pas une réalité en soit, personnellement j'ai commencé dans un petit bourg de 300 habitants en Anjou, loin de tout et j'ai eu aucun problème pour développer cette affaire. Je vais vous montrer comment.

## Description en détail de l'activité



L'animation ball trap laser permet de mettre les tireurs en situation réel de ball trap (lancés de plateaux, tirs avec de vrais fusils de trap) en éliminant tous les risques et inconvénients du ball trap traditionnel.

J'attire ici votre attention sur le fait que le ball trap laser n'est pas fait pour remplacer le ball trap conventionnel, et il ne le remplacera jamais.

Le "Vrai" ball trap, que je respecte, à ses adeptes avec de vrais et sérieuses compétitions. C'est également un sport reconnu pour les jeux olympiques. Les mordus de ce sport veulent cassés du plateaux, entendre de vrais coups de fusils et sentir le recul du fusil, ce qui n'est pas le cas avec le ball trap laser.

Cela dit, le ball trap laser est malgré tout très proche de son grand frère, car à part le plateau qui ne casse pas et le recul insignifiant, les armes sont les mêmes, on a le bruit de la détonation (reproduit par haut parleur) et on

a un vrai lancé de plateaux réalisé avec un vrai lanceur de plateaux traditionnel.

Le ball trap laser est également plus ludique, il touche aussi un public plus large commençant dès 10/12 ans.

### Le ball trap laser comment ça marche?



Le système comprend 5 fusils. Ainsi, 5 tireurs peuvent tirer en même temps sur la même cible; l'électronique ça gère les points de chacun.

La cible lancée avec un véritable lanceur, est du même modèle que les pigeons d'argile d'un ball trap traditionnel, à la seule différence qu'elle n'éclate pas quand vous faites mouche (elles sont donc réutilisables à volonté). Au moment du tir, un capteur enregistre le coup au but et

transmet l'information (un nombre de points) au tableau d'affichage électronique placé devant les tireurs.

Facile dans ces conditions d'organiser des concours de tir !

D'autant que le ball trap laser présente de nombreux avantages:

- **Pratique** : aucun branchement électrique n'est nécessaire, le système est autonome en électricité 24 h. En outre, tout le matériel tient facilement dans le coffre d'une voiture particulière.
- **Écologique**: comme il s'installe en un tour de main sur n'importe quel terrain dégagé, qu'il n'y a aucune nuisance, il est donc totalement inoffensif pour l'environnement et utilisable en toutes circonstances de jour comme de nuit.
- **Économique** : il n'utilise ni cartouche, ni pigeon d'argile.
- **Silencieux**: le bruit de la détonation et de l'impact peut être réglé et même désactivé complètement.
- **Aucun danger** : pas de projectile, pas de recul au moment du tir, il peut être utilisé dans n'importe quelles situations, lieux et événements. Il se met à la portée de tous, y compris des femmes et des enfants ( à partir de 10/12 ans pour avoir la force d'épauler le fusil correctement).
- **Aucune autorisation préfectorale est nécessaire.**

## Quelle est votre clientèle

Vous avez de la chance car le marché "visé" est très vaste, vous avez vraiment de quoi faire si vous vous en donnez la peine. Voici vos clients potentiels :

- CE
- Entreprises
- Comités des fêtes
- Terrains de camping
- Agences événementielles
- Fêtes de la chasse
- Plates formes agricoles
- Comices agricoles
- Vignobles
- Locataires de salles de réception
- Parc expositions
- Parcs de loisirs
- Stations de skis
- Les privés

Tout cela constitue une véritable opportunité. Cependant, et comme je vous l'ai dit plus haut, il faudra envisager de vous déplacer pour parcourir une grande partie de la France pour vous mettre au service de votre clientèle et ceci parfois, pour seulement quelques heures d'animation... mais aussi pour une rémunération plus que correcte.

Ne vous inquiétez pas pour les frais de déplacement car vous les facturés au client.

## La clientèle à contacter en priorité

Au début et sur la totalité des cibles de marchés vue plus haut, commencer par répertorier dans votre région les **comités des fêtes**. Pour contacter les comités des fêtes il faut passer par les Mairies, car il est difficile d'avoir l'adresse postale d'un comité.

Envoyez une petite lettre à la Mairie avec votre flyers. Vous pouvez également demander par téléphone le nom du président afin de pouvoir le contacter personnellement et proposer votre animation pour leur prochain événement.

Tâchez de faire ça en début d'année, c'est à cette période que les décisions se prennent. Faites la même chose avec les parcs expo, les terrains de camping. Répertoriez toutes les fêtes locales de votre région et contacter leurs responsables. Essayez aussi de savoir s'il y a des événements agricoles, comme les comices ou aussi fêtes de la chasse dans votre secteur.

Ensuite il y a une catégorie que je vous conseille de contacter très rapidement car c'est d'elle que dépendra votre succès.

## **Il s'agit des agences événementielles.**

Les agences événementielles sont spécialisées dans l'organisation d'événements et plus particulièrement de séminaires d'entreprises, et c'est ça qui nous intéresse. Personnellement je travaille à 90% avec les agences.

Dans le cadre d'un séminaire d'entreprise, ces agences s'occupent de trouver des animations et pour cela elles font appel à des sous-traitants. Le ball trap laser est une activité très prisée de ces sociétés, bien que certaines jeunes sociétés ne le connaissent pas encore.

C'est donc à vous de vous faire connaître rapidement auprès d'elles. L'envoi d'un email bien conçu, ou mieux prenez une journée pour les appeler téléphoniquement, cela vous permettra d'entrer en relation directement avec leurs responsables afin de présenter votre activité en détail.

En concluant avec une bonne dizaine d'agences événementielles disséminées sur toute la France vous serez assuré d'avoir du travail tout au long de l'année.



## Comment trouver les adresses des agences événementielles mais aussi celles de beaucoup d'autres clients du secteur loisir ?

Là, je ne saurais trop vous conseiller un outil qui va vous faire gagner un temps considérable et vous permettre d'avoir une longueur d'avance sur toute la concurrence... même celle déjà en place.

C'est un outil payant mais tellement précieux. Il s'agit de [CD-PROSPECT](#).

C'est une société que je connais depuis 25 ans. Elle propose un CD regroupant les sociétés, Artisans, Commerçants, Professions Libérales, Administrations. Cela représente 3 000 000 d'adresses, téléphones réparties en 1650 activités professionnelles.

**Tout le secteur du loisir y est recensé.** Vous pouvez même avoir toutes les adresses emails de vos clients.

Certes, il y a un petit investissement à faire, mais par rapport à ce que ça va vous rapporter pour le démarrage d'une entreprise comme la vôtre, ça reste vraiment minime.

Personnellement CD PROSPECT a été un des outils le plus rentable de toute ma carrière professionnelle. A noter que je vous donne cette info

gratuitement, personnellement je ne touche absolument aucune commission de cette Société.

## La concurrence déjà en place

Comme je vous le précisais en préambule, le ball trap laser existe en France depuis plus de 30 ans, mais pourtant il est encore peu connu.

Bien sur des prestataires existent, j'en connais la majeure partie, mais il ne sont pas nombreux, surtout ceux qui sont itinérants et qui n'hésitent pas à faire plus de 500 km pour une animation.

Vous pouvez estimer votre concurrence à une dizaine gars sur toute la France... et encore la plupart évoluent dans un secteur de 200 kms autour de chez eux. Vous avez donc le champ libre et un marché immense devant vous. Elle est pas belle la vie ?

## Comment faire connaître votre activité ?

On ne peut pas parler d'entreprise et d'activité sans parler publicité. Ne pas faire de publicité pour une entreprise, c'est comme vouloir rouler en voiture sans mettre de carburant.

**La publicité c'est véritablement l'essence de votre activité.**

Au début, et pour votre cas, il faut consacrer un budget pub d'environ 300 à 400€ par mois minimum afin de lancer la machine (voir le business plan).

### **Au début commencer par atteindre votre marché local**

Pour cela placer des encarts publicitaires dans les journaux locaux quotidiens et hebdomadaires. Faites imprimer des tracts et distribuer ou faites les distribuer dans les boîtes aux lettres et dans les commerces (boulangeries, bars, restaurants...)

Participer aux salons et foires expositions de votre région. Aménager un stand pour présenter le matériel. Avec votre tir d'indoor vous pouvez faire tirer gratuitement les visiteurs du salon, l'impact sera encore plus grand.

Je l'ai fait et je peux vous dire que les retombées sont très intéressantes, vous aurez inmanquablement des demandes de devis ou directement des contrats de prestations de comités des fêtes, d'entreprises et autres clients.

Le but est d'attirer du monde afin de leur montrer votre présence et votre activité, n'oubliez pas ce jour là de distribuer des flyers autant que vous le pouvez.

Je vous conseille vraiment de le faire, cela peut vous remplir votre carnet de commandes très rapidement.

**N'oubliez pas Internet.**

Aujourd'hui il n'a jamais été aussi facile d'être présent sur Internet.

Déjà, créez-vous une adresse mail avec, si possible, le nom de votre entreprise. *Ex. balltraplaser@gmail.com.*

Créez un site internet ou un blog, faites quelque chose de pro avec des photos de joueurs en activité (attention aux droits à l'image, demandez leurs accords avant) afin d'avoir une véritable vitrine qui pourra être consulté par vos futurs clients.

**N'ayez pas peur d'afficher votre tarif.**

Créer également une page contact afin que vos clients puissent vous joindre par mail.

Mais, le plus important c'est votre numéro de téléphone, présentez le en gros, car il faut penser aux personnes qui ont un besoin urgent de vous joindre et c'est très frustrant de ne pas pouvoir trouver un numéro de téléphone pour pouvoir passer une réservation rapidement.

Autrement, prenez soin à la présentation de votre site, car c'est cette vitrine qui reflétera l'image de marque de votre travail.

Créer aussi une page facebook, twitter, instagram... et autres. Postez régulièrement sur ces réseaux sociaux des photos et informations pertinentes sur votre activité et surtout à chaque fois que vous avez réalisé une prestation.

En communication, toutes les occasions sont bonnes pour se faire connaître. N'arrêtez pas avant d'avoir une bonne clientèle fidèle, et un roulement régulier de commandes.

Soyez patient car, par expérience, un bon bouche à oreille et une bonne notoriété met environ 3 à 5 ans à se mettre en place... pas avant.

Et un bon bouche à oreille c'est la meilleur des publicités.

### Quel tarif appliqué

Je vais vous donner ici mon propre tarif, à vous de voir pour l'aménager comme bon vous semble. Cependant il faut savoir que tous les prestataires ball trap laser en France proposent sensiblement les mêmes prix, ce que je vous déconseille de faire. N'essayez pas de casser les prix car vous ne serez jamais gagnant par la suite.

Il vaut toujours mieux garder un prix stable et régulier que de faire des dents de scie dans son tarif... et surtout ça fait plus sérieux.

Et puis, la prestation ball trap laser est une animation de qualité, avec un animateur, il y a du bon matériel qui a une certaine valeur, tout cela justifie le tarif pratiqué, il y a aucune raison à brader les prix.

**Voici ce que je vous conseille comme prix (plutôt destiné aux séminaires d'entreprise) :**

- 1 journée avec 1 animateur : **833€ HT**
- 2 journées avec 1 animateur: **1 325€ HT**
- Frais de déplacement : **0.60€ HT/km A/R**
- Frais d'hébergement et restauration à la charge du client

**A noter qu'une journée représente maxi 6 heures d'animation.**

## Pensez aussi à la billetterie

La billetterie est une très bonne alternative au tarif de location pur, mais il faut être aussi très prudent en la pratiquant.

Vous pouvez proposer ce genre de tarification aux comités des fêtes, foires expo, parcs d'exposition, fêtes de la chasse... etc. Cela veut dire que vous faite payer les tireurs et vous encaissez l'intégralité de la recette.

En règle générale vous pouvez prendre 3€ par tireur pour une série de 10 plateaux. Gardez à l'esprit qu'au ball trap laser les 5 tireurs peuvent tirer en même temps sur la même cible. Ainsi, chaque série de 10 plateaux, qui dure entre 5 et 7 minutes, vous rapportent 15€.

Personnellement je propose souvent la billetterie aux comités des fêtes ou fêtes de la chasse, cela leur fait un coût moins important. Cela dit, je demande toujours, à l'organisme ou comité, un forfait d'environ 400 euros (en plus de la billetterie) pour couvrir mes frais et assurer une recette.

Je vous conseille toujours de prendre un forfait quand vous travaillez en billetterie car vous n'êtes pas à l'abri d'un mauvais temps qui peut compromettre la venue du public ou aussi d'une fête qui n'a pas le succès escompté, ça m'est arrivé plus d'une fois.

La Billetterie peut être très rentable. Sur certaines fêtes de la chasse ou salons spécialisés chasse, pêche, nature, qui peuvent se déroulés sur 2 ou 3 jours, il n'est pas rare de faire 5 à 600€/jour en cash. Si vous ajoutez un forfait de 3 à 400€ cela fait un bon revenu.

Mais bon, là ce sont les meilleurs jours. Cependant, et par expérience, vous pouvez rarement faire moins de 120 à 150 tireurs par jour x 3 euros.

### Ball trap laser en itinérant ou à poste fixe ?

On m'a souvent posé la question. Est-il possible de proposer le ball trap laser en faisant venir les tireurs dans un lieu spécialement aménagé ? Un peu comme on le fait avec le ball trap traditionnel.

Alors la réponse est oui... MAIS ! Pour que ça marche, il faut absolument qu'il y est un environnement qui attire déjà du public. Comme par exemple un karting, un camping, un terrain de paintball.

Par expérience je peux vous dire que les gens ne se déplaceront pas... ou très peu pour venir faire du ball trap laser dans votre lieu.

Pour que ça fonctionne il faut que le ball trap laser soit pris dans une ambiance festive où le public est déjà présent, une fête communale, une fête de la chasse... vous voyez le genre ?

N'essayez pas non plus de le coupler à un vrai ball trap, c'est l'échec assurée, j'ai tenté le coup ça été un fiasco.

Le ball trap laser est vraiment plus fait pour de l'animation et non pour de l'attraction. C'est pour cette raison qu'il faut axer votre communication et privilégier les entreprises par le biais des agences événementielles mais aussi les établissements qui reçoivent des entreprises: châteaux, terrains de golf, loueurs de salles, parcs expos... etc.

### Attention à l'emplacement qu'on vous propose dans les manifestations.

En effet, l'emplacement dans les manifestations est primordial. C'est lui qui va déterminer si vous allez avoir des clients ou pas.



### **Notez bien car c'est très important !**

La plus part des organisateurs de fêtes et évènements on la fâcheuse manie de placer le ball trap laser à l'écart de la fête. Erreur Grave !

Pour que vous ayez des clients, surtout quand vous êtes en billetterie, (en location c'est moins grave car votre rémunération est assurée), cette animation doit **ABSOLUMENT** être au plus près de la fête, voire en plein milieu, le ball trap laser est sans aucun risque, il n'y a donc aucune raison qu'on le mette à l'écart.

Si on vous place dans un bout de champs à 100 ou 200 m de tout, et bien vous ne verrez pas un pèlerin de la journée, vous pouvez me croire. Même un écart de 25 ou 30 m par rapport au centre de la fête peut faire la différence. Les gens vont vous voir mais personne n'osera approcher. C'est très bizarre la réaction et le comportement des gens mais c'est pourtant la réalité.

Alors, dans vos devis notez bien cette condition essentielle très importante pour votre réussite, **être au coeur de la fête**, et assurez-vous qu'elle soit bien prise en ligne de compte par les responsables organisateurs.

## Faut-il être animateur pour exploiter un ball trap laser ?

Comme je vous l'ai dit précédemment, c'est la qualité de vos prestations qui fera la différence avec votre concurrence et qui vous donnera une bonne image de marque au client qui vous paye pour ça.

Alors, rassurez vous, je fais ce métier depuis 25 ans et je n'ai jamais eu de formation d'animateur ( d'ailleurs il en existe aucune) et je ne me considère pas non plus comme animateur à part entière. J'aime à dire que je suis juste "opérateur".

A chaque prestation je fais juste de mon mieux pour donner une certaine ambiance sur le pas de tir afin que le jeu en soit plus plaisant pour les joueurs et spectateurs.

J'ai vu plusieurs de mes collègues travaillés et il n'y en pas un qui s'y prend de la même manière, certains sont plus éloquents que d'autres et chacun à son propre style. C'est normal, chaque être humain est différent et entreprend différemment les choses.

## Voilà quelques conseils pour une animation de qualité:

- Bien connaître le fonctionnement du matériel ( pour le briefing c'est mieux)
- Être en excellente condition physique (il faut rester actif toute la journée)
- Avoir une bonne présentation physique ( être propre sur soi, habits, coiffure nickel)
- N'en faite pas des tonnes, vous devez simplement être vous même,
- Ne pas avoir peur de parler dans un micro,
- Parler juste, posément sans bafouiller,
- Plaisantez mais ne soyez pas trop lourd non plus.

Au début vous serez certainement un peu stressé, mais vous verrez que les gens qui viennent tirés viennent surtout pour s'amuser, vous serez vite l'aise et tout deviendra rapidement plus facile car vous aussi vous y prendrez un certain plaisir.

## Quelques conseils pour plus de rentabilité.

Je voudrai ici vous parler de quelques conseils pour vous permettre d'améliorer votre rentabilité.

Nous avons vu dans les lignes précédentes que vos sources de revenu sont :

- La location aux professionnels en direct ou par le biais des agences événementielles et autres.
- Le forfait location + billetterie ( comités des fêtes, fetes de la chasse..etc)

Il y a une troisième solution :

- **Uniquement la billetterie (sans forfait)**

Vous pouvez aussi contacter les responsables des comités des fêtes, comices agricoles, depot vente, fêtes de la chasse... et de tous les autres événements de votre région, et vous proposer votre animation. Vous préciser qu'elle ne coûtera rien à l'organisme mais que vous gardez toute la billetterie.

Avril à Septembre est une période propice aux fêtes locales. Dans ces conditions vous devez refuser tout paiement d'emplacement quel qu'il soit.

Je rappelle que la billetterie est très aléatoire, , vous pouvez gagner mais parfois perdre aussi. Gardez à l'esprit qu'avec cette solution vous n'avez pas de forfait pour couvrir vos frais, je vous conseille donc de ne pas faire trop de déplacement, privilégiez le local.

### **En résumé :**

Cette option peut être rentable. Si vous faites en pleine saison, sur 6 mois, une moyenne de +/- 20 sorties et si vous récoltez une moyenne de 150 à 200€ à chaque prestation cela vous faites entre 3 à 4000€ de revenu.

En plus de vos autres locations cela fait un bon complément. Qui plus est, toutes ces sorties vous amèneront, à n'en pas douter, beaucoup de futurs commandes de prestations. Vous serez donc rarement perdant dans l'affaire .

## Activités annexes

Puisque vous évoluez dans le loisir, les activités liées à ce thème ne manquent pas. En voici quelques une qui peuvent vous permettre de mettre une peu de beurre dans les épinards, mais en plus, de vous attirer et fidéliser un autre genre de clientèle.

## La location de structures gonflables.

En même temps que votre activité ball trap laser et en complément, vous pouvez très bien proposer ce genre de produit en location. Aujourd'hui, on ne peut plus imaginer une fête sans structures gonflables.

Vous pouvez facturer la location entre 150 et 200€ pour une journée. En plus d'une animation ball trap c'est très intéressant au niveau rentabilité.

Le coût pour l'achat d'une structure gonflable standard de 4m x 4m est d'environ : 1 500 à 2 000€. Vous pouvez en trouver facilement d'occasion pour environ 1000€... voire moins.

Pour info, voici un des meilleurs fabricants Français : [www.c2j-loisirs.com](http://www.c2j-loisirs.com)

## L'année de croisière

Ça ne veut pas dire que vous allez faire le tour du monde en bateau :-)

On souligne souvent qu'une entreprise est véritablement lancée quand elle atteint sa troisième année... **l'année de croisière** comme on dit.

Normalement, au bout de trois ans, l'entreprise "tourne toute seule" car elle commence à avoir de la notoriété avec des clients réguliers. Les commandes arrivent, le travail se fait, l'argent rentre et le résultat comptable est... normalement positif.

Cependant, il faut rester vigilant, car si vous avez obtenu du résultat vous aurez dans cette troisième année une régulation des charges sociales venant du SSI (Sécurité Sociale des indépendants), il faudra alors penser auparavant à **provisionner de la trésorerie** pour payer ce rappel. J'en parle également dans le dossier business plan.

Si vous êtes suivi par un bon comptable ou un centre de gestion, il vous préviendra assez longtemps à l'avance sur cet élément important. C'est ce que je vous souhaite car c'est le signe que votre affaire prospère.

**Nous voici maintenant arrivé à la fin de ce guide.**

J'espère sincèrement qu'il vous, ou sera d'une grande utilité.

En tous cas, j'ai essayé de vous donner le meilleur de mon expérience dans ce domaine. N'oubliez pas votre document «business plan», il vous fera gagner un temps considérable dans l'élaboration de votre dossier financement.

Pour l'achat du **matériel ball trap laser** ou pour toutes questions et suggestions vous pouvez me joindre à cet adresse mail :

[contact@travaillerpour-soi.com](mailto:contact@travaillerpour-soi.com)

Je vous souhaite une très bonne réussite dans votre projet.

Michel Galon