

Comment Lancer Votre Activité MiniGolf

Guide De Démarrage

Par Michel Galon



Avertissement

Le contenu de ce guide est réservé aux seuls acheteurs de l'ebook "**Guide de démarrage Minigolf**".

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 imprimée.

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 ce guide 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

Table des Matières

Table des Matières	3
Introduction	5
Les bonnes questions à se poser avant de démarrer.	7
1° Pourquoi ce projet ?	8
2° Votre projet est-il viable?	8
3° Est ce que je peux vraiment réaliser ce projet ?	9
*Vos proches et votre activité	10
La partie financière	11
Votre investissement	12
Combien peut vous rapporter votre affaire ?	12
La gestion comptable de votre entreprise	13
Votre outil de facturation GRATUIT !	14
Choisir votre statut juridique	16
Autres statuts juridiques	17
Les formations	18
Les assurances obligatoires	19
Votre lieu d'implantation	19
Comment choisir le terrain d'implantation	20
Les impératifs pour le choix de votre emplacement	23
Les coûts de location d'un local professionnel	25
Mise en place de votre Minigolf	28
L'aménagement de votre Accueil	30

Côté sécurité	32
L'aménagement de votre parcours	33
Le terrassement de vos pistes.	35
Aménagement des pistes indoor	37
L'ambiance indoor peut faire la différence.	37
Aménagement extérieur	41
Choisir son équipement	43
Le revêtement des pistes	45
Des obstacles de piste qui font toute la différence.	46
Les différents fournisseurs/fabricants de minigolfs.	47
Être vigilant sur 3 choses avant de choisir votre matériel.	48
Lancement de votre première campagne publicitaire.	49
Activités complémentaires	51
Conclusion	54

Introduction

Je le dis souvent, le domaine du loisir est un des secteurs d'activités le moins touché par la crise.

Ainsi, les activités ciblant ce domaine ont de grandes chances de réussite, d'être rentables et surtout pérennes.

Cependant, des activités de loisir il en existe beaucoup, mais il y en a une en particulier qui date de plus de 150 ans et qui est toujours au goût du jour: **le Minigolf**

J'exploite avec mes 2 fils, depuis plus de 12 ans, un lasergame sur [laval](#), dans la Mayenne. Il y a 4 ans, nous avons installé à l'extérieur un minigolf de 18 trous sur une surface d'environ 1500 m2

Il est très apprécié des familles qui viennent plusieurs fois dans l'année s'amuser avec leurs enfants.

Si vous avez l'intention de vous lancer dans cette activité, je vous invite à suivre les différentes étapes de ce guide.

Vous aurez ainsi, des conseils et astuces de démarrage par rapport à l'expérience que j'ai acquise moi-même sur le mini golf mais aussi sur plus de 40 années de gestion d'entreprises.

Quand on démarre une activité, quelle qu'elle soit, il faut pouvoir estimer la rentabilité de son affaire (l'étude prévisionnelle jointe à ce document va vous y aider) afin d'éviter beaucoup de déboires par la suite.

Concernant le Minigolf, l'achat du matériel et son aménagement représentent un gros investissement. Aussi, pour avoir une affaire viable il y a 2 cas de figure:

1. être dans une région touristique ou à forte affluence permettant d'avoir la clientèle nécessaire pour faire face aux charges et dégager un ou plusieurs salaires.
2. coupler l'activité minigolf avec une autre activité de loisir comme par exemple : location de structures gonflables, lasergame... Cette option est pour moi la meilleure. Je vous en parle plus loin.

C'est donc une affaire qui ne se prépare pas à la légère (comme toutes les affaires d'ailleurs).

Les informations de ce guide devraient pouvoir vous donner la bonne marche à suivre, depuis de la partie financière de votre projet, jusqu'à la mise en place et l'aménagement en détail de votre minigolf... et éventuellement de votre ou vos activités complémentaires (conseillé).

Pour la partie financière, vous avez pour cela, joint à ce guide, votre étude prévisionnelle (business plan) spéciale **“Minigolf”** prête à l'emploi.

Mais, avant d'entrer dans le vif du sujet, et pour commencer dans de bonnes conditions, il y a un certain nombre de questions et d'interrogations à se poser... mais aussi certaines attitudes mentales 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 même 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 le pas à pas à suivre pour bien préparer et lancer 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 entreprise.

2° Votre projet est-il viable?

J'ai déjà abordé le sujet au début de ce livre.

En premier lieu, vous devez définir votre clientèle. Est-elle existante ? Y a-t-il une véritable demande ? Ensuite, évaluer les besoins et les attentes de cette clientèle et estimer ce que vous pouvez leur apporter.

Pour cela, il convient de faire une étude de marché sur l'ensemble de votre territoire de prospection.

Si elle existe, 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.

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

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

- Est ce que la clientèle de ma région peut suffire à rentabiliser mon affaire?
- Ai-je l'apport financier personnel nécessaire pour entreprendre cette entreprise (20 à 30 % du financement total) ?
- Ai-je les compétences et les qualités nécessaires à la réalisation de mon projet (connaissances en gestion d'entreprise, commerciale) ?
- Ai-je besoin d'une formation adéquate... 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 en conséquence.

Parfois il vaut mieux passer à autre chose que d'avoir des difficultés dans une activité qui ne vous convient pas ou qui n'est pas rentable.

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 minigolf**.

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 capitale pour le bon développement de votre projet et sa pérennité.

En effet, soyez 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, même 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 et détruire continuellement votre moral et votre envie d'entreprendre.

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

La partie financière

A ce niveau il vous faudra réaliser votre “**business plan**” ou budget prévisionnel. C'est un document indispensable, surtout si vous avez recours à un prêt bancaire.

Je vous en ai déjà parlé précédemment, pour vous aider, vous avez pour cela le document joint à ce guide “***Business Plan et Stratégies de démarrage***”.

Très facile et rapide d'utilisation. A titre d'exemple, deux études prévisionnelles spéciales “***Minigolf***” (indoor et outdoor) y sont déjà présentées, il suffit juste de remplacer les chiffres existants par les vôtres.

C'est un gain de temps et d'argent considérable pour le démarrage de votre projet. Une telle étude vous serait facturée par un centre de gestion entre 300 à 500€.

Au cours de ma carrière professionnelle, j'ai toujours utilisé ce genre d'étude pour présenter mes différents projets auprès des banques. Vous

avez également votre business plan pré rempli et son guide d'aide pour sa conception. Avec tout ça votre dossier devrait être facile à créer et rapidement présenté à vos partenaires financiers.

Votre investissement

Nous l'avons vu, votre étude prévisionnelle vous permettra, entre autres, de connaître le montant de votre investissement. Pour vous donner un ordre d'idée, estimer un budget aux alentours de 30 000 à 70 000 euros.

Cela dépendra du style de fabrication de vos pistes, mais aussi du lieu et de la structure du sol existant (sol bétonnée, bitume, gravillon, terre battue...), de votre mode d'implantation : en extérieur ou intérieur

Combien peut vous rapporter votre affaire ?

Vous pouvez partir sur une fourchette (assez large) se situant entre +/- 1000 à 2000€/mois à 2 500 à 3 000€/mois.

Là encore, votre étude prévisionnelle jointe à ce pack vous apportera des précisions très utiles sur ce point.

Ceci est très variable car cela dépend avant tout de :

- l'endroit géographique de votre implantation. Vous aurez plus de chance d'avoir une bonne rentabilité si vous êtes en région touristique par exemple.
- La conception et l'originalité de vos pistes et obstacles compte également beaucoup pour attirer la clientèle.
- l'aménagement de l'accueil de votre mini golf... et espace vert,
- votre façon de communiquer...
- mais aussi de votre engagement personnel dans l'activité ...

La gestion comptable de votre entreprise

Même si vous lisez ce guide et que vous avez créé vous même votre **étude prévisionnelle** et votre **business plan** grâce au documents joints au pack de démarrage, la gestion de votre affaire ne s'arrête pas là.

En effet, vous devez contacter un cabinet comptable pour assurer la gestion comptable, financière et juridique de votre entreprise.

C'est d'une importance **capitale** pour la bonne marche et la pérennité de votre affaire.

D'ailleurs, si vous commencez avec le statut de Société (SARL par exemple) vous en aurez besoin dès le début pour l'élaboration des statuts de votre Société.

Prenez soin de bien choisir votre cabinet comptable car il doit être un véritable partenaire.

En effet, car non seulement il doit gérer la comptabilité de votre activité, mais il doit aussi être capable de vous conseiller et de vous prévenir longtemps à l'avance pour vous aider à prendre les bonnes décisions au bon moment pour votre activité ou vos projets.

Vous pouvez faire des recherches sur internet, vous aurez beaucoup de choix. Vous pouvez aussi demander à des commerçants de votre région des conseils et adresses sur les cabinets sérieux de votre département.

Votre outil de facturation GRATUIT !

Puisqu'on parle de gestion, il vous faudra acquérir un logiciel pour éditer vos devis et gérer vos factures.

Je ne peux que vous conseiller d'utiliser [“FREE DEVIS FACTURE”](#) qui est, comme son nom l'indique entièrement GRATUIT et d'une grande qualité, je l'utilise depuis plus de 20 ans sans aucun problème.

[“FREE DEVIS FACTURE”](#) est un **Logiciel gratuit de facturation** simple d'utilisation, n'ayant aucune limite, ni au niveau des fonctionnalités, ni dans le temps .

Avec une mise à jour régulière, il est conçu en priorité pour tous les **entrepreneurs individuels, artisans, professions libérales, les petites et moyennes entreprises, auto-entrepreneurs, indépendants, associations.**

Il peut couvrir tous les types d'activité (services de proximité, artisanat, services aux particuliers et entreprise, **TPE, PME...**).

Vous réaliserez rapidement, **Devis, Facture**, note d'honoraire, **Avoir, Bon de livraison** que vous enverrez d'un simple clic par email directement à vos clients.

Ce **logiciel de gestion commerciale** a été conçu dans le but de gérer votre **facturation** intuitivement.

Ce **logiciel de devis facture** est flexible et s'adapte à de nombreux secteurs d'activités. En effet, il s'adresse aux entreprises du bâtiment, tout comme à une société de prestation de service.

[Ce logiciel de facturation](#) permet donc de suivre et gérer très facilement tous vos **devis, factures** et la santé de votre entreprise.

Choisir votre statut juridique

C'est une décision qui doit être mûrement réfléchie.

Vérifier avant toute chose si le nom de votre entreprise est disponible. Pour cela faites une recherche sur le site de l'INPI (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
- Entreprise individuelle
- Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)
- Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (EIRL)

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. Cependant vous êtes limité au niveau du montant du chiffre d'affaires. Et en plus, vous ne récupérez pas la TVA sur vos investissements.

A noter aussi que, dans le cas de la micro-entreprise, on peut effectuer un **stage de préparation à l'installation** (SPI).

Cela dit, ce stage est une bonne chose car il 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.

Il vous permet, si vous n'avez jamais été dans le domaine de entrepreneuriat, d'avoir les premières bases de gestion très utiles pour vous lancer

Le coût de ce stage est d'environ 200 € à 250 €, cela dépend des régions. Vous pouvez prétendre à une aide de la totalité de la somme venant de pôle emploi, si vous êtes inscrit en tant que **demandeur d'emploi**.

La CCI ou la Chambre de Métiers de votre département peuvent également vous conseiller utilement sur ce sujet.

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 d'Exercice Libéral (SEL)

Je vous conseille fortement de vous rapprocher auprès d'un centre de gestion pour étudier et établir correctement votre statut et suivi juridique.

Les conseillers de la chambre de métiers ou de Commerces et d'industries CCI, peuvent également vous renseigner utilement.

Les formations

Vous n'avez besoin d'aucune formation particulière pour pratiquer cette activité, à part (si c'est le cas pour vous) 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 même conseillé 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 obligatoires

Pour exercer ce métier vous devez contracter une **assurance responsabilité civile (RC)**, elle n'est **pas obligatoire mais fortement recommandée!**

Cette assurance vous couvre des accidents qui peuvent intervenir sur votre aire de jeu et qui pourraient être de votre responsabilité.

Si vous êtes en mini golf intérieur une assurance multirisques est à prévoir, elle est obligatoire, elle vous couvre des risques de dégâts des eaux, incendies, tempêtes...

Je vous conseille aussi de vous assurer contre le vol, et d'avoir une alarme reliée à un service de surveillance qui se déplace en cas d'intrusion.

Demandez à votre assureur habituel de vous conseiller sur ce point.

Votre lieu d'implantation

On plante pas un mini golf n'importe où et n'importe comment... surtout si c'est votre activité principale.

En effet, un "Mini **Golf**" a des exigences et des obligations.

C'est une activité saisonnière, comptez environ 7 à 8 mois d'activité dans l'année, juillet et août étant les mois ayant le plus d'affluence.

Aussi, pour qu'un mini-golf soit viable il faut l'implanter soit:

- dans une grande agglomération de minimum 200 à 300 000 habitants
- dans une région très touristique
- ou encore, associer avec une autre activité de loisir (lasergame, structures gonflable...)

Si vous n'avez pas un des ces critères, la rentabilité risque de ne pas être au rendez-vous et la viabilité de votre minigolf s'avère risquée.

Dans le "business plan" joint à ce guide, vous avez le calcul pour vous aider à faire une estimation du nombre de clients nécessaire pour que votre entreprise soit rentable.

Comment choisir le terrain d'implantation

Quand la ville du lieu d'implantation a été défini, il faut maintenant trouver le terrain.

Pour un minigolf de 18 trous et pour que le parcours soit intéressant, il vous faut une **surface comprise entre 700/800m² à 1200/1500 m²**, si vous avez plus c'est encore mieux.

La recherche d'un terrain, c'est ce qu'il y a de plus long et de plus délicat à faire, car il faut trouver le terrain idéal compatible avec un emplacement

ayant une forte fréquentation du public (lieux touristiques , zones commerciales...) .

Dans une grande ville ce genre d'emplacement n'est pas facile à dénicher.

Quand il est impossible de faire l'acquisition d'un terrain, on peut se rabattre sur un minigolf indoor.

Mais là aussi, comme pour le terrain, il est indispensable d'être à proximité d'une zone d'activités à forts passages.

Si vous optez pour le minigolf indoor, j'attire votre attention sur les normes assez strictes des locaux recevant du public. Votre local devra répondre aux normes relevant du niveau de la catégorie ERP (établissement recevant du public) auquel il sera classé. En général pour ce type d'activité le local est classé en 5eme catégorie (- de 100 personnes à la fois). <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F32351>

La surface de votre local devra être d'environ 800 à 1000 m2, plus vous avez grand et mieux c'est... avec **un parking** pouvant recevoir 10 à 15 voitures minimum, c'est obligatoire.

Certes, la location d'un local est sans doute plus élevée qu'un simple terrain, mais cela est en partie compensé par une exploitation de l'activité **12 mois l'année.**

L'autre avantage du local est que vous pouvez aussi y proposer d'autres activités annexes. Je vous en parlerai à la fin de ce livre.

Cela dit, soyez quand même vigilant. Si vous partez sur un local, il faudra bien faire votre calcul et votre étude prévisionnelle pour savoir si le jeu en vaut la chandelle.

Et en plus de n'être pas facile à acquérir, un local a aussi des contraintes au niveau sécurité et accessibilité (on le verra plus loin)...

Mais bon, vous n'avez pas beaucoup d'autres options. Il vous faudra entreprendre beaucoup de recherches pour trouver l'endroit et le local idéal.

Aussi, je vous conseille pour vous aider dans cette démarches de passer par une **agence immobilière spécialisée** dans les locaux commerciaux... et terrains.

Ces agences ont un portefeuille important de locaux disponibles avec photos et caractéristiques des bâtiments.

En leur indiquant les détails de votre recherche (vous avez tous les détails dans ce guide), vous pourrez ainsi faire une première sélection sur photos. Cela vous coûtera un peu de sous, mais vous gagnerez énormément de temps.

Vous pouvez aussi demander aux services urbanismes de la mairie, celui-ci peut vous orienter sur des locaux intéressants.

Les impératifs pour le choix de votre emplacement

Pour un local vous devez:

- Avoir une surface adaptée suivant le nombre de pistes que vous avez prévu. Pour 18 pistes entre 500 à 1000 m² minimum.
- Ne pas être trop proche de maisons d'habitations. Attention aux nuisances sonores (vas et vient des voitures, bavardages, musiques...). Pour être tranquille, mettez une distance minimum **d'au moins 500 m** entre votre local et le premier pavillon.
- Avoir un parking suffisamment grand pour recevoir entre 10 à 15 voitures... et obligatoirement au moins **une place pour handicapés**. Ne négligez pas le parking, car l'ouverture de votre activité, suite à la visite de la commission de sécurité, pourrait être compromise à cause d'un parking trop petit. Vous devez absolument éviter que les voitures de vos clients se garent un peu n'importe où.
- Avoir des extracteurs de fumées en toiture (vous pouvez en faire poser par la suite mais c'est **très onéreux**, il vaut mieux les avoir

déjà en place.) Là aussi, Attention ! **Pas d'extracteur, pas d'activité possible.**

- Avoir des portes de secours. Comme pour les extracteurs, si vous en avez déjà, c'est toujours ça de gagner. Vous devrez certainement en faire poser aux endroits stratégiques. Car là aussi, **c'est obligatoire!**
- Avoir la possibilité de créer une salle de réception (60m2 environ) pour organiser vos anniversaires.
- Avoir une isolation thermique. Ce n'est pas obligatoire, mais c'est quand même mieux.
- Avoir un moyen de chauffage et de climatisation. Vous pourrez en faire poser par la suite s'il n'en possède pas.
- Des portes d'accès et toilettes accessibles aux handicapés. Vous devrez certainement en créer, car rares sont les locaux qui en sont équipés. **Attention!** C'est obligatoire! C'est aussi un motif de **refus d'exploiter.**

Les coûts de location d'un local professionnel

La location d'un local est un des postes les plus onéreux.

Le choix de votre local devra donc être judicieux car, en même temps qu'être bien placé, il doit aussi être **facilement aménageable**.

Évaluer et comparer les coûts des travaux d'aménagement. Pour cela, votre "business plan" vous aidera à vous donner les chiffres ainsi que les limites des charges à ne pas dépasser.

Pour information, la moyenne du prix de location à l'année d'un bâtiment industriel se situe en 50 et 55€ HT du mètre carré. Par exemple, un local de 800m² à 55€/m² vous coûtera 44 000€ HT/ an soit : 3 666 € HT par mois.

En règle générale, il est demandé à la signature du contrat de location, une caution qui s'élève à un ou deux mois de location.

En plus, si vous avez fait appel à une agence immobilière, elle vous demandera pour son travail entre 10 et 15% du **loyer annuel**. Soit dans le cas présent : 4 400€ à 6 600€

Pour un terrain:

Si vous disposez d'un terrain avec un bon emplacement, il faudra qu'il réponde à différents critères.

- Être dans une zone de passage... ou touristique
- Avoir une surface suffisamment grande pour proposer un parcours plaisant (entre 500 et 1500 m2)
- Avoir un endroit dédié à l'accueil de votre clientèle.. Comptez entre 100 et 200 m2 pour votre accueil, en plus de l'emplacement pour le parcours, afin de pouvoir aménager une terrasse avec tables et chaises.
- Avoir l'autorisation de faire du terrassement pour aménager votre parcours.
- Avoir la possibilité de poser des stabilisateurs de sol (géotextile, gravier, béton, bitume, terre battue... etc) pour poser vos pistes correctement et de niveau.
- Avoir une arrivée d'eau et électrique

- Avoir la possibilité d'installer un éclairage
- Avoir la possibilité d'installer un sanitaire
- Avoir un parking pour garer entre 10 et 15 voitures et une place pour handicapé
- Avoir la possibilité de construire un local, abri ou appenti (20 à 40 m2) pour l'aménagement d'un bar, vente de confiseries, glaces, restauration rapide... etc

Vous avez déjà là, une bonne base d'éléments pour choisir votre terrain...

Mise en place de votre Minigolf



Qu'il soit en intérieur ou en extérieur votre minigolf devra être avant tout **original et attrayant**.

Pour vous faire une idée de l'aménagement à effectuer, je vous conseille d'aller visiter d'autres installations afin d'imaginer ce qui peut être fait chez-vous. Vous pouvez venir voir notre mini golf à Laval ou allez sur le site: espacegames.fr

En visitant plusieurs installations, vous pourrez ainsi juger de la qualité des pistes, de l'aménagement extérieur, de la façon dont travaillent les gérants

et de toute l'organisation de l'ensemble. Vous ressemblerez ainsi beaucoup d'informations qui vous seront utiles par la suite.

Entrons maintenant dans le vif du sujet.

Maintenant que vous avez trouvé votre beau terrain ou votre grand local, il va falloir l'aménager, et l'aménager de façon à ce qu'il soit agréable, accueillant et surtout fonctionnel.

Il y a deux zones bien distinctes à prendre en ligne de compte:

1. **L'accueil**
2. **Le parcours**

Je vous conseille de faire un plan, sur une feuille de papier, à la côte exacte de toute la surface de votre terrain ou local .

Imaginez ensuite les différentes zones en les traçant sur votre plan. Ceci va vous permettre d'avoir une vision de l'ensemble et de pouvoir mettre en place plus facilement l'aménagement de votre minigolf.

Ce plan sera également utile pour l'intervention des différents corps de métiers (électricien, plaquiste, plombier, service de sécurité...), surtout si vous êtes en indoor. Mais également pour votre fabricant.

L'aménagement de votre Accueil

Que vous soyez en indoor ou outdoor, vous devez pouvoir accueillir confortablement vos clients. **C'est impératif !**

Vous ne devez pas sous-estimer votre accueil car c'est cet endroit que vont voir vos clients en premier.

Même si votre parcours est canon (d'ailleurs il faut qu'il le soit), la première impression que doivent avoir vos clients en arrivant chez vous c'est: **Wouaaa !**

Il faut les scotcher dès le départ et les mettre immédiatement dans l'ambiance du jeu. On verra comment un peu plus loin.

Concernant la surface, essayez d'avoir une superficie d'accueil d'au moins 100 à 150 m², plus vous avez grand et plus il sera agréable et confortable pour vos clients, et vous pouvez me croire... **c'est très important pour votre business!**

Si vos clients se sentent bien chez-vous, ils reviendront.

Pour plus de précisions vous pouvez aussi vous servir d'un logiciel pour créer vos plans d'aménagement, comme par exemple "[architecte 3d](#)". Ce logiciel facile à prendre en main, permet en plus, une vue en 3D de l'ensemble. Vous pouvez aussi faire appel à un architecte.

Pour un minigolf intérieur ou extérieur, vous devez pouvoir proposer à votre clientèle:

- Des boissons non alcoolisées, ainsi que des confiseries et des glaces.
- Une petite terrasse avec tables, chaises, transats et parasols pour recevoir confortablement votre clientèle. Prévoyez entre 20 et 30 places assises. Il y a bien souvent des personnes qui attendent ceux qui jouent, prenez soin d'eux.
- Bar avec licence 2 (sans alcool)
- Petite restauration pour plats réchauffés (pizza, croque monsieur, gaufres, crêpes, frites...) confiseries, glaces...
- jeux de bars (baby-foot, billard, simulateurs, palets... etc)
- télévision, connection wi-fi
- sanitaires, poubelles...

Côté sécurité

Pour un Minigolf en extérieur, il y a moins de contraintes de sécurité que pour un local.

Cependant, veiller à la propreté de vos abords et espaces verts. Il faut qu'ils soient propres, net et entretenus régulièrement. Branches, feuilles, papiers et tout autre objet doivent être immédiatement enlevés.

Prévoir des poubelles à différents endroits de votre parcours.

Vous devez aussi prévoir l'accessibilité des pistes aux fauteuils roulants.

Pour un local.

Avant toutes choses, vous devrez certainement faire vérifier toute l'installation électrique, et plomberie afin que tout soit aux normes.

S'ils n'existent pas dans votre local, vous devrez faire installer:

- des blocs de signalisation “sorties de secours” au dessus des portes de secours
- une alarme pompier,
- des éclairages BAES (bloc autonome d'éclairage de secours) en cas de coupures de courant.

- Des extincteurs
- Des extracteurs de fumée

CONSEIL IMPORTANT POUR UNE INSTALLATION INDOOR !

Pour avoir toutes les informations concernant ces points sur la sécurité, je vous conseille fortement, **avant même de commencer vos travaux**, de prendre contact avec votre centre des sapeurs pompiers, il vous informera et guidera sur ce qui doit être fait. C'est également lui qui vous donnera l'agrément pour votre ouverture.

L'aménagement de votre parcours

En extérieur, votre terrain doit être ombragé, c'est important lors de grosses chaleurs et ça donne un certain charme à l'ensemble.

Si vous n'avez pas d'arbre, il faut en planter . Sinon vous pouvez aussi disposer des voiles d'ombre, ou des petites tentes ici et là.

Prévoir aussi des bancs à différents endroits du parcours. C'est indispensable.

Indiquez à l'aide de flèches le sens du parcours, et à chaque piste sa règle du jeu.

Vous aurez plus de travail pour installer vos pistes en extérieur qu'en intérieur car il y a des impératifs à régler comme par exemple: le terrassement, l'écoulement des eaux, la mise à niveau du sol ...etc) .

Vous devez déjà avoir tracé votre plan sur papier. Une astuce: utiliser google earth pour zoomer sur votre parcelle. Il vous sera plus facile de visualiser et tracer votre parcours et les autres zones de votre minigolf.

Ensuite, en suivant votre plan, marquez au sol votre parcours, vous pouvez prendre pour cela du plâtre... ou des bombes de traçage. Ce traçage sera utile à la minipelle pour le terrassement.

Le terrassement de vos pistes.



La photo ci-dessus représente l'aménagement de notre mini golf sur un parking bétonné qui a été remblayé avec 25cm de terre.

Le terrassement, c'est le plus gros chantier pour un minigolf extérieur.

Le principal problème en extérieur, c'est de pouvoir gérer l'écoulement des eaux afin d'avoir des pistes praticables tout au long de l'année et par n'importe quel temps.

Avoir un parcours boueux ou avec des flaques d'eau ici et là, n'est pas des plus engageant. Il y a plusieurs solutions pour gérer cela:

1. le terrassement sur largeur de 1.30 à 1.50m de large et sur 15 à 20 cm de profondeur. Ensuite, pose d'un géotextile recouvert de gravillons tirés de niveau et tassés au dameur ou au cylindre vibrant. Pose des pistes sur le gravillon. Avantage : pose rapide et infiltration de l'eau dans les graviers. Inconvénient : rebouchage des trous, mauvais carrossages pour les poussettes ou fauteuils roulants.

2. Terrassement sur une largeur de 1.30 à 1.50m sur 10 à 15cm de profondeur. Gravier sur 5 cm et coulage d'une chape de ciment tirée de niveau sur 5cm d'épaisseur sur la longueur en laissant une légère pente sur la largeur de chaque côté: Avantages: support propre et lisse pouvant être peint. Facilite le nettoyage et la circulation. Inconvénients : mauvaise élimination des écoulements d'eau qui se retrouve sur les côtés des pistes. On peut aussi enterrer des drains de chaque côtés de la chape pour éliminer l'eau

3. Le bitume peut être aussi envisagé, mais c'est une intervention qui nécessite une intervention professionnelle coûteuse.

Aménagement des pistes indoor

L'aménagement intérieur pose moins de problèmes car normalement vous avez un sol en dur et de niveau.

Ainsi, si vous avez un local entre 500 et 1000 m² il est facile d'aménager un parcours sympa en posant simplement les pistes au sol sans autres travaux nécessaires.

Si vous avez un local plus petit mais avec une hauteur sous toiture d'au moins 5 mètres, vous pouvez construire des passerelles et mezzanines à 2m/2,20 m de hauteur et proposer un parcours original à deux niveaux.

Comme je le mentionnais plus haut, veiller aux normes de sécurité (portes de secours anti-panique, extracteurs de fumée, éclairage de sécurité, extincteurs, accessibilité aux handicapés... etc).

Ce sont des motifs de refus d'ouverture si vous n'êtes pas conforme aux normes en vigueur.

L'ambiance indoor peut faire la différence.

En plus de pouvoir proposer un jeu tout au long de l'année, en intérieur vous pouvez aménager votre mini golf dans une ambiance et un décor particulier et original.

Essayer de trouver un thème afin d’imaginer dans quel décor et dans quel “univers” vous allez plonger vos clients afin de les embarquer dans une histoire ou une aventure... et ceci dès l’ouverture de votre porte d’entrée.

Pour marquer encore plus les esprits, certains minigolf misent leur ambiance sur la lumière noire et musique d’ambiance.



Avec des décorations en peinture fluo le rendu peut être très bluffant.

Vous allez ainsi marquer l’esprit de vos visiteurs en leur donnant une forte **identité visuelle** qui les incitera à revenir chez-vous et à parler de votre

établissement autour d’eux.

Mais pour cela, et à moins que vous soyez vous même très bon dessinateur et graphiste, que vous connaissiez bien les solutions de la communication visuelle, et que vous maitrisiez parfaitement la combinaison de la **peinture fluo avec la lumière noire**, je vous conseille de faire appel à un professionnel digne de ce nom qui sait travailler avec tous ces éléments.

Je vous préviens tout de suite, ce n’est pas facile à trouver.

Dernièrement, pour notre nouvelle décoration de notre [lasergame](#), nous sommes tombés sur la perle rare... un artiste, un **véritable artiste**, un grand professionnel du graphisme et de la communication.

Il travaille sur tout support... et sculpte même à l'occasion.

Le travail qu'il nous a fait est tout simplement **exceptionnel**. Les clients habitués ont été stupéfaits du rendu.

Certains posent même en photos devant les fresques... et jusque dans les toilettes :-)

Vous pouvez le contacter de ma part : [PASTY FRANCK](#)

La société [GOLFY](#) propose également ce genre de réalisation fluo. Elle aménage également l'ensemble en créant des obstacles suivant le thème choisi à la demande du client.

La décoration en indoor est une opération indispensable qui sera importante dans votre communication et dans la réussite de votre affaire.

Et un conseil, si vous n'y connaissez rien dans la déco, n'essayez surtout pas de coller vous même des bouts de papiers fluo ici et là et de peinturlurer quelques dessins à la va vite.

Certes, ça ne vous coûtera pas cher, mais ça sera moche et ça va surtout faire bricolo. Et en plus, ça entachera votre image de marque au lieu de la réévaluer.

Il faut penser à votre notoriété, et surtout encore plus quand on commence, car on a pas le droit à l'erreur.

Une image de marque de qualité doit obligatoirement passer par une très bonne communication visuelle.

Ne n'oubliez pas !

C'est ça qui fera la différence, c'est ça qui vous fera gagner des clients et de l'argent... et c'est ça qui vous démarquera par rapport à la concurrence.

Aménagement extérieur



Si votre aménagement intérieur est d'une importance capitale pour votre affaire, l'aménagement extérieur est, quant à lui, également primordial.

En effet, vos extérieurs reflètent directement l'image de marque de votre établissement, car c'est eux qui s'affichent aux yeux de vos clients quand ils arrivent chez-vous.

Si vos abords sont négligés, sales, boueux, mal rangés... on imagine tout de suite que le reste doit être dans le même état et ça ne donne pas envie de venir jouer avec ses enfants.

Vous devez donc surprendre - dans le bon sens - vos visiteurs en leurs proposant un accueil extérieur accueillant, chaleureux et de très bonne qualité.

En fait, ce n'est pas très compliqué. Il faut déjà que vos abords soient propres.

Vos espaces verts et massifs fleuris, si vous en avez, doivent être tondus et entretenus régulièrement. Les poubelles vidées, le parking propre et balayé.

Bien entendu, aucun mégot de cigarette, papiers, canettes et bouteilles ne doit joncher le sol. Soyez très stricte la dessus.

Installer une signalisation claire, fixée bien droit sur des bons supports et à bonne hauteur visuelle.

Je vous l'ai déjà mentionné plus haut. Prévoyez, une petite terrasse avec parasols, quelques tables, chaises et bancs... c'est confortable pour les clients et ça donne tout de suite un bel effet.

Faites tout pour accueillir chaleureusement vos clients, car s'ils se sentent bien chez vous, ils reviendront... et surtout ils parleront de votre établissement autour d'eux.

Le bouche à oreille, mais LE Bon... c'est comme ça que ça marche.

Choisir son équipement

Je vous précise qu'à ce stade vous n'avez pas le droit à l'erreur.

En effet, l'achat d'un kit de 18 pistes par exemple, représente une somme d'argent non négligeable.

Aussi, en premier lieu, et avant même de choisir ses obstacles, il convient d'avoir une idée sur la solidité des pistes et autres accessoires et de leur longévité dans le temps.

Il y a plusieurs matériaux utilisés pour la fabrication des pistes:

- Le béton armé
- le bois
- la fibre de verre
- l'acier

Pour avoir visiter plusieurs minigolf avant d'installer le nôtre, nous avons opté pour des pistes fabriquées en acier de forte épaisseur, galvanisé à chaud, revêtu d'une peinture polyuréthane.

[Une fabrication](#) pratiquement indestructible. Après 7 ans d'utilisation nos pistes sont quasiment dans le même état qu'au premier jour.

Hormis, l'entretien et le nettoyage habituel et régulier des pistes et obstacles, nous ne sommes jamais intervenus pour des problèmes de maintenance et de réparation du matériel.

A noter également que toutes les pistes sont accessibles aux fauteuils roulants pour handicapés. En effet, leur faible hauteur au sol permet à un fauteuil de monter directement sur la piste ou de se mettre sur le côté pour jouer.

Pourquoi ce choix ?

C'est une évidence. Pour la robustesse de la conception et le faible, voire quasi nul entretien.

Il faut que vous le sachiez, les pistes et obstacles sont soumis à dure épreuve. Les clients ne sont pas tendres du tout avec le matériel qui prend énormément de coups de clubs.

Vous allez investir une grosse somme d'argent dans l'acquisition de votre équipement. C'est pourquoi un minigolf doit être robuste pour être exploité de longues années sans avoir de gros frais d'entretien à effectuer tous les ans.

Aussi, l'acier résiste mieux aux impacts contrairement au bois mais surtout au béton qui finit par s'ébrécher ici et là. Ainsi, au bout de quelques mois ou années, votre parcours peut être complètement détérioré.

Donc, vous l'avez compris, prenez le temps de faire votre choix. Si possible, allez voir, comparer et tester différentes marques en essayant d'avoir le maximum d'infos sur chaque équipement.

Visiter les minigolfs déjà en place, c'est le meilleur moyen pour se faire une idée.

Le revêtement des pistes

Vous avez plusieurs choix possible:

- les pistes peintes sur support bois ou béton armé
- le revêtement moquette imitation gazon
- le revêtement en TARTAN (granulés de caoutchouc)

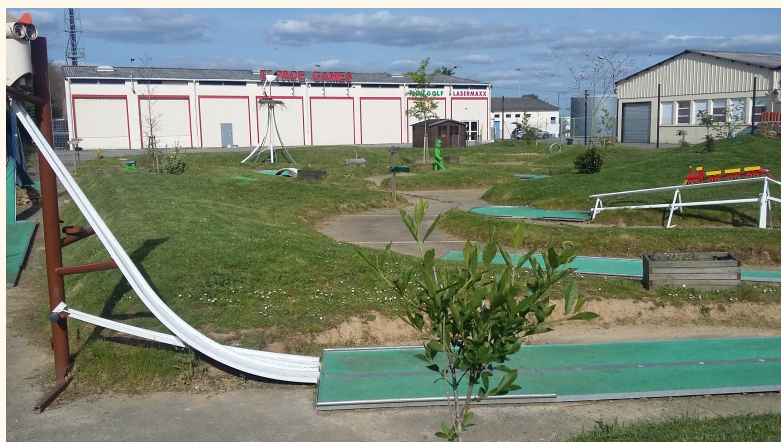
Là aussi et pour les avoir testé, le revêtement Tartan a une qualité nettement supérieure aux autres.

Cet épais tapis caoutchouteux, teinté dans la masse résiste aux chocs, aux intempéries ainsi qu'aux UV. C'est véritablement la Rolls des revêtements pour pistes de minigolf;

C'est le revêtement de nos pistes, après 7 ans d'utilisation il n'a pas bougé.

A contrario, la peinture et la moquette ont tendance à s'user rapidement, surtout à tous les points de départ et devant les obstacles.

Des obstacles de piste qui font toute la différence.



Si, pour un minigolf les pistes ont une grande importance, chaque obstacle qui figure sur chacune d'entre elles est également un élément capital pour l'attrait de

vos installations aux yeux du public.

L'obstacle c'est ce qui permet de jouer. C'est aussi ce qui agrmente, et attire l'œil immédiatement. C'est lui qui fait la différence entre deux minigolfs et c'est lui qui pimente le jeu.

Pour un minigolf loisir, qu'il soit indoor ou outdoor, n'hésitez pas à avoir des idées originales et nouvelles pour vos obstacles afin que votre parcours ne ressemble pas aux autres.

Certains fabricants l'ont bien compris et proposent maintenant un catalogue avec de nombreux choix. Cependant, si vous avez vos propres idées vous pouvez aussi les soumettre. Cela dit, certains acceptent, d'autres non.

Pour la conception de notre minigolf notre [fabricant](#) n'a pas manqué d'originalité. Il fabrique même à la demande suivant vos propres idées.

Les différents fournisseurs/fabricants de minigolfs.

Il n'existe pas de nombreux fabricants en France.

Voici les plus connus:

- Récréafrance
- Valcréations
- [ABC Loisirs](#) (c'est mon préféré vous l'avez compris) :-)

Allez visiter leurs sites. Demandez-leur des adresses de leurs dernières installations afin que vous puissiez vous rendre compte de la qualité de leurs réalisations.

Afin d'avoir un devis correspondant à vos attentes, il faudra réaliser un plan sur papier (ou avec le logiciel) pour bien déterminer avec précisions l'implantation de vos pistes.

Donnez également toutes vos suggestions et idées.

Votre fabricant peut aussi vous établir un plan de la finition de votre minigolf. Il peut aussi vous donner une idée du tracé de votre parcours.

Vous pourrez alors avoir une vue de l'ensemble ce qui vous permettra d'effectuer les modifications et corrections nécessaires avant de lancer la fabrication.

Être vigilant sur 3 choses avant de choisir votre matériel.

Je vous rappelle ici les 3 éléments essentiels à prendre en compte dans le choix de votre équipement.

1. la qualité du matériel

Nous l'avons vu plus haut, la solidité de l'ensemble du matériel est évidemment l'élément essentiel auquel il faut être très attentif quand vous choisissez un fabricant.

Cependant, une solidité plus grande est un coût de fabrication plus élevé. Mais à mon avis vous êtes gagnant sur le long terme si chaque année le poste d'entretien est à zéro.

3- l'originalité des obstacles. Ne faites pas comme tous les autres. Soyez inventif et même un peu fou.

2 - Service après vente (son efficacité, ses coûts...)

Même si tous les fabricants de minigolf proposent du matériel relativement solide, il se peut que vous soyez amené à faire appel aux services après vente du fabricant pour régler quelques petits problèmes du type : réparations de bordures, cassures sur obstacles et petites réparations diverses.

Assurez-vous lors de l'achat ce que la garantie du fabricant peut prendre en charge et pour combien de temps.

Renseignez-vous aussi sur les coûts de maintenance hors garantie.

Lancement de votre première campagne publicitaire.

La publicité il faut en faire, c'est une obligation.

Aussi, quand tout est fin prêt, il faut lancer la machine. A cette étape, il faut frapper fort à coup de flyers dans les commerces, spots radios, annonces dans les journaux, coups de fils aux associations, clubs, centres de loisirs, CE.

Faites des partenariats avec d'autres commerces : restaurants, cinémas, bars...

Participez aux salons et foires expositions de votre région. Cela donne de bons résultats quand on commence. Pour cela, aménager un stand et présenter votre activité.

Réaliser une vidéo ou un diaporama photos afin que les gens puissent voir à quoi ressemble le jeu... et l'ensemble de votre installation.

C'est aussi le bon moment pour distribuer vos flyers à tous les visiteurs du salon... Vous pouvez faire une promotion dans le premier mois, comme par exemple: toutes les parties à 3 euros.

Le but est de faire venir le plus de monde possible dès le début pour faire connaître votre parcours.

Créer un site... pas un bricolé, mais un qui fait pro. Là aussi, c'est votre vitrine, votre image de marque.

Soyez présent sur les réseaux sociaux. Créez une page facebook, communiquez et demandez à vos amis de la partager au maximum.

ATTENTION ! J'attire votre attention sur les réseaux sociaux. Si vous envisagez de faire votre communication uniquement par l'intermédiaire des réseaux sociaux c'est bien, mais ça ne suffira pas pour fidéliser la clientèle de proximité. Préférez au début les étapes que je vous ai soumises plus haut.

Comptez un budget d'environ 600 à 800 € par mois sur une période de 5 à 6 mois... plus si vous le pouvez Pensez à le prévisionner dès le début dans votre étude prévisionnelle.

Ensuite, sur les 3 prochaines années, engager environ 3 à 400€/mois dans la communication. Ayez à l'esprit que pour être vraiment connu, il faut au moins **5 bonnes années**... pas moins.

Pour le prix des parties, regarder ce que fait la concurrence, mais un conseil, **ne cassez jamais les prix**, alignez-vous plutôt dessus.

Si votre minigolf est bien aménagé, original, convivial, attrayant et plaisant, c'est ça qui fera la différence et vous donnera l'avantage sur la concurrence.

L'accueil des dirigeants est aussi un point très important sur la réussite d'une affaire, surtout quand celle-ci reçoit du public.

Soyez souriant, aimable, poli et accueillant. La sympathie, c'est ce qui donne envie aux gens de revenir chez-vous. Ne l'oubliez jamais !

Activités complémentaires

Puisque vous avez une clientèle qui recherche du divertissement, il est possible, et même conseillé de lui proposer quelques activités parallèles axées sur le loisir.

Pour cela, vous en avez plusieurs qui collent bien avec le minigolf.

Comme par exemple:

1° La location de [structures gonflables](#).

Toujours très appréciées des enfants pour leurs journées d'anniversaires, mais aussi pour les fêtes locales et privées.

C'est une activité pas très compliquée à mettre en place et d'un bon rapport. Vous pouvez même demander aux gens de venir les chercher chez vous et de vous les ramener. Pour en savoir plus, j'ai réalisé un [guide sur cette activité](#)

Vous pouvez aussi réserver une surface de votre terrain proche de votre et y installer 2 ou 3 structures. Proposer des forfaits à l'heure. Vous verrez les enfants s'y précipiter direct.

2° la réalité virtuelle et simulateurs de jeux.

A proposer si vous avez un minigolf indoor.

Ce style de jeu est très à la mode et ne cesse de progresser et de se moderniser. Aujourd'hui, il existe sur le marché des simulateurs aux designs attractifs et spécialement adaptés pour recevoir du public.

Ces simulateurs sont réactifs, ou plutôt dynamiques comme on dit, c'est-à-dire qu'ils se synchronisent avec les jeux de réalité virtuel. Ils

réagissent, bougent, vibrent, reproduisent et accentuent virtuellement les sensations.

Vous plongez dans l'animation (jeu, parcours, action, paysage) projetée à l'écran ou dans un casque 3D, comme si vous viviez l'expérience en vrai.

Il existe 2 grandes catégories de simulateurs

- Le simulateur dynamique.
- Le simulateur dynamique 3D utilisé en générale avec un masque 3D Super Vibrating Station de [Matrix 3D](#)

Ce ne sont que quelques exemples, il en existe beaucoup d'autres tout aussi bluffants et l'évolution est en pleine croissance.

L'avantage c'est qu'il ne faut pas beaucoup de place. En général 8 à 10 m² suffisent pour installer ce genre d'appareil. Les sessions de jeux ou d'aventures virtuels durent en moyenne 5 à 10 mn. Il est donc facile d'établir un tarif.

3° - Un lasergame

Surtout si vous possédez déjà un local. Il serait alors judicieux de proposer ce genre de jeu qui est très populaire aujourd'hui.

Bons nombres de lasergames (j'en fait partie) proposent le minigolf... mais en activité complémentaire.

Cette activité, si elle est bien gérée, est d'un excellent rapport et elle peut faire décoller votre affaire en peu de temps.

Pour plus d'informations je vous invite à lire mon article sur l'installation d'une telle activité à [cette adresse](#)

Conclusion

Vous voici arrivée à la fin de ce guide. J'espère sincèrement qu'il va vous être utile pour mener à bien votre affaire.

Voici en résumé les éléments importants qu'il faut retenir:

- Avant de vous lancer, essayez de vous poser les bonnes questions pour savoir si ce métier est bien fait pour vous.
- Avoir un apport financier personnel suffisant pour prétendre à un prêt bancaire. Prévoyez 40% de la somme totale.
- Choisir votre statut juridique.
- Choisir une ville suffisamment grande ou touristique permettant de faire tourner convenablement votre affaire.
- Trouver un terrain bien placé d'entre 700 et 1500 m²
- Pour le indoor, trouver un local d'une bonne grandeur entre 800 et 1000 m². Ou plus petit mais haut de plafond pour construire des mezzanines.
- Soignez votre accueil

- Faites appel à un graphiste professionnel pour la décoration et votre identité visuelle.
- Choisissez un équipement robuste
- Proposer une... ou plusieurs activités complémentaires si vous le pouvez
- Ne pas lésiner sur la communication sur les 6 premiers mois

Il me reste plus qu'à vous souhaiter une très grande réussite dans cette entreprise.

Mais, si vous lisez ce guide, c'est que vous avez déjà cette envie de créer et de réussir... et ça c'est déjà une grande force qui est en vous et je vous en félicite.

Pour finir, je voudrais terminer sur une citation de Bill Cosby à garder en mémoire.

Pour réussir !

Votre désir de réussite doit être plus grand que votre peur de l'échec. - Bill Cosby