

Comment Lancer Votre MiniGolf

Etude prévisionnelle : Exemple de réalisation



Avertissement

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 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

Introduction

Cette étude est à titre informatif, il faudra obligatoirement l'adapter à votre propre projet.

Cette étude vous présente tous les postes financiers d'une entreprise. Il vous suffit de modifier les montants de ces différents postes avec vos chiffres pour avoir votre propre résultat.

A noter que cette étude est adaptable à n'importe quel projet.

Elle est d'une extrême simplicité mais durant ma carrière professionnelle, et pour mes diverses créations d'entreprises, j'ai toujours utilisé ce genre de calcul simple et rapide pour une première approche avec le banquier.

Ensuite, votre conseiller bancaire peut vous demander une étude plus détaillée réalisée par un centre de gestion. Mais si vous défendez bien votre affaire, ce document devrait suffire.

De toute façon , si vous faites appel à un centre de gestion pour réaliser votre étude prévisionnelle, il utilisera ces mêmes chiffres présents dans ce document.

Table des Matières

Avertissement	2
Introduction	3
Présentez-vous	5
Définir votre projet	5
Le marché	6
Structure juridique	6
Votre Statut Social	6
Dossier financier	7
Rémunération de la gérance	7
Détail du calcul prévisionnel.	7
Les CHARGES	8
Information sur le Financement	10
Coût d'aménagement du Minigolf en intérieur avec lasergame	12
Rentabilité du projet Minigolf/lasergame	15
Calcul du Chiffre d'affaire	16
Analyse du résultat	17
Les Cotisations SSI (Sécurité Social des Indépendants)	20
Le calcul de vos cotisations.	20
Exemple simple de calcul du SSI	21

Étude Prévisionnelle

Lancement d'un minigolf :

Présentez-vous

La première des choses pour commencer votre business plan est de vous présenter en affichant votre CV. Soyez le plus précis et détaillé que possible.

Indiquez si vous avez des associés, cogérants ou investisseurs.

Définir votre projet

- *Présenter votre activité.*
- *Quel est son objectif ? Détaillez au maximum.*
- *Donner une date de démarrage.*
- *Surface du terrain ou du local: (exemple 800 m2)*
- *Lieu d'implantation:.....*
- *location ou propriété personnel: exemple loué*
- *Nombre de pistes .*

Le marché

- *Donnez des informations sur le potentiel de votre marché.*
- *Détail sur votre clientèle : privée, professionnelle, CE (pensez à faire une petite étude de marché auparavant)*
- *Donnez des informations sur la concurrence déjà en place.*

Structure juridique

Quel sera votre statut juridique :

- *Entreprise individuelle,*
- *SARL,*
- *SAS*
- *Association,*
- *Micro-entreprise,*

Votre Statut Social

Si vous créez une société, je conseille le statut de TNS (travailleur non salarié) pour commencer car le coût des cotisations sociales pour le statut de TNS est moins important que pour un salarié ... et peut être utile en cas de coup dur car vous pouvez réduire ou annuler ponctuellement votre rémunération.

Dossier financier

Rémunération de la gérance

Évaluer votre rémunération.

Ne soyez pas trop gourmand au début afin de ne pas nuire au démarrage de votre entreprise.

Note : Pour les explications du calcul des charges SSI (Sécurité Sociale des Indépendants), voir à la fin de ce document.

Détail du calcul prévisionnel.

Pour le calcul de ce business plan, l'entreprise est gérée par 1 personne à temps plein (statut TNS) à 1 300€/mois

Si vous prenez un salarié ou un associé en plus, il faudra ajouter pour le calcul, les charges en conséquence et, éventuellement, dégager un chiffre d'affaires complémentaire pour être en mesure de payer ces charges supplémentaires.

Les CHARGES

Coûts d'installation et d'aménagement d'un minigolf outdoor 18 trous: *(variable suivant votre projet personnel.)*

Equipement complet minigolf 18 pistes +accessoires	40 000
Aménagement parcours (terrassement, aménagement des pistes, espaces verts...)	25 000
Aménagement accueil	5 000
Mobilier (tables, chaises...)	10 000
Publicité de lancement	5 000
Fond de roulement	5 000
Divers (frais de dossier, formations)	1 000
Total	91 000 HT

Charges Annuelles	
Achats consommés:	
Produits bar	1 500
Electricité	1 800
Eau	250
Frais divers :	
Fournitures bureau	300
PTT	500
Assurance	800
Téléphone/internet	600
Publicité	4 000
Indemnités kilométriques	1 500
Réparation/entretien	500
produits d'entretien	200
Honoraires comptables	3 000
Honoraires sociaux	390
TPE (terminal de paiement)	250
Services bancaires	300
Remboursement d'emprunt:	
70 000€ - Prêt sur 7 ans à 1,06% =	10 632
886€/mois (ass. comprise)	
Rémunération de la gérance:	
1 gérant TNS à 1 300€/mois	15 600
charges sociales SSI	7 500
Taxes:	
Taxe foncières	600
Contribution économique territoriale	1 000
Taxe d'apprentissage	90
Loyer location terrain	3 600
Total	54 912

Information sur le Financement

NOTE IMPORTANT : Pour que votre financement bancaire soit accepté, il faut que vous ayez un apport **d'au moins 30 %** de la somme totale, sans cela, votre dossier ne sera pas accepté.

Dans le cas présent il faut un apport personnel d'environ 30 000€

Il y a également 18 000€ de TVA à avancer. Si besoin, prévoir un prêt relais TVA sur 3/4 mois.

D'après ce calcul et pour que votre affaire soit viable vous devez dégager un chiffre d'affaires d'environ **55 000€** pour payer toutes vos charges et avoir un salaire.

Ce chiffre d'affaire est également votre seuil de rentabilité, en dessous votre affaire perd de l'argent

Pour dégager ce chiffre d'affaires et si l'entrée pour un joueur est en moyenne à 6€.

Il faudra donc $55\,000\text{€} / 6\text{€} = \mathbf{9\,166\text{ entrées soit:}}$

1 309 joueurs/mois sur 7 mois d'activité.

Est-ce qu'il est possible de dégager ce CA avec votre minigolf ?

A mon avis, et à moins d'être dans une région très touristique, il est très difficile d'atteindre ce nombre de joueurs de façon régulière sur une année d'exploitation de 7 mois

Personnellement notre minigolf de laval réalise un chiffre d'affaires d'environ **600€/mois** (sur 12 mois).

Mais il faut préciser que nous ne sommes pas en zone touristique et que cette activité est seulement complémentaire aux autres activités que nous proposons.

En plus, nous ne faisons aucune pub, les clients viennent juste par le bouche à oreille. La clientèle du lasergame ramène également des joueurs.

Vous l'avez compris, si vous voulez vous lancer dans le minigolf vous devez :

- Être obligatoirement dans une zone ayant un fort passage.
- Ou pouvoir autofinancer en partie ou en totalité le projet.
- Proposer en plus, une ou deux autres activités spécialisées dans le loisir.

Comme par exemple :

- Un pack loisirs
- La location de [structures gonflables](#) attenant au minigolf,

- Un parcours de quad pour enfant,
- Un mur d'escalade,
- Un lasergame ,
- Un [ball trap laser](#)...
- Il en existe beaucoup d'autres.

Autre solution à envisager:

- Aménager votre minigolf dans un local et proposer en même temps (comme nous le faisons à Laval) un **lasergame**.

C'est ce que nous allons voir maintenant .

Coût d'aménagement du Minigolf en intérieur avec lasergame

Je vous en parle dans mon guide de démarrage.

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**.

Autre avantage.

Avec un local vous pouvez aussi y proposer d'autres activités annexes comme nous l'avons vu plus haut.

Cela dit, soyez quand même vigilant. Si vous partez sur un local, il faudra bien faire votre calcul. L'étude ci-après va vous y aider pour savoir si le jeu en vaut la chandelle.

Pour cette étude on part sur la location d'un local (avec parking de 10 à 15 places) d'environ 800/1000 m2 dont l'emplacement se trouve dans une zone de grand trafic et dans une ville de minimum 200 000 habitants

- Environ 100/150 m2 seront réservés à l'accueil avec bar.
- 300/400m2 destinés au minigolf
- et 300/400m2 pour le lasergame (exemple pour cette étude)

La gérance est assurée par 2 cogérants avec une rémunération de 1300€.

Coût d'installation et d'aménagements pour un minigolf indoor	Coût total
Achat de 18 pistes équipements complets	40 000
Achat 32 équipements complets lasergame	50 000
Aménagement accueil, déco...	20 000
Aménagement labyrinthe lasergame	45 000
Equipements mobiliers	25 000
Publicité de lancement	5 000
Fond de roulement (3 mois de loyer)	15 000
commission agence immo	5 000
Divers	5 000

TOTAL	210 000
-------	---------

Charges Annuelles minigolf/lasergame	
Achats consommés:	
produits bar	7 000
Electricité	1 800
Eau	250
Frais divers :	
Fournitures bureau	300
PTT	500
Assurance	1 200
Téléphone/internet	800
Publicité	5 000
Indemnités kilométriques	800
Réparation/entretien	2 000
produits d'entretien	200
Honoraires comptables	3 000
Honoraires sociaux	390
TPE	300
Services bancaires	400
Remboursement d'emprunt:	
147 000 € (70% de 201 000€) à 1.60% sur 7 ans	22 320
Rémunération de la gérance:	
2 gérants TNS à 1 300€/mois	31 200
charges sociales	14 000
Taxes:	
Taxe foncières	5 600
Contribution économique territoriale	3 000
Taxe d'apprentissage	90
Loyer local	48 000

Total	148 700
--------------	----------------

Il y a environ 39 000€ de TVA à financer. Prévoir un prêt relais avec votre banque sur trois ou quatre mois.

D'après ce calcul et pour que votre affaire soit viable vous devez dégager un chiffre d'affaires d'environ **150 000€** pour payer toutes vos charges et rémunérer la gérance.

Ce chiffre d'affaires est également votre seuil de rentabilité, en dessous votre affaire perd de l'argent.

***Est-ce qu'il est possible de dégager ce CA
avec le minigolf et lasergame?***

C'est ce que nous allons voir maintenant.

Rentabilité du projet Minigolf/lasergame

Estimation de fréquentation du lasergame

Après 13 ans d'activité sur Laval (env. 100 000 habitants avec sa métropole) ou nous avons aucune concurrence, notre moyenne est d'environ 1 300/1 400 joueurs/ mois, ce qui représente environ 1.3% de la population.

Sur une population de 350 000 habitants par exemple vous avez donc un nombre potentiel clients de +/- 4 550 pers./mois.

Vous pouvez vous servir de ce calcul pour prévoir la fréquentation de votre lasergame dans votre région.

Mais pour être réaliste vous pouvez baisser ce pourcentage à 1,2 %... même moins, car vous n'êtes pas en année de croisière... ce qui demande 3 à 4 ans d'activité.

Si elle est présente, tenez compte bien évidemment de la concurrence en place. Vous devrez à ce moment-là vous partager ces 1,3% de la population.

Estimation de fréquentation du Minigolf

Après 7 années d'activité à Laval nous avons une fréquentation moyenne de 100/120 personnes/mois à une moyenne de 5 €/personne sans faire aucune publicité.

Je pense qu'on peut faire mieux surtout si vous êtes dans une région plus touristique. Mais pour être plus réaliste, je vais garder ces données pour le calcul de rentabilité de ce projet.

Calcul du Chiffre d'affaire

A voir suivant votre propre estimation.

Lasergame

1 300 joueurs/mois (en année de croisière) soit **15 600 joueurs par an.**

On peut estimer qu'un joueur dépense en moyenne **11€ HT**
(moyenne sur 13 ans de notre centre laser).

Minigolf

100 joueurs/mois soit : **1 200 joueurs par an.**

On peut estimer qu'un joueur dépense en moyenne **5€ HT**
(moyenne sur 13 ans de notre centre laser).

Bar

licence IV: (moyenne sur 13 ans)= 1€/personne

Jeux de bar en location : 300€/mois

Récapitulation du chiffre d'affaire total	CA annuel
15 600 joueurs laser à 11 € HT	171 600
1200 joueurs minigolf à 5€	6 000
Recette bar (moyenne 1€/joueur)	16 800
Recette jeux de bar en location (moyenne de 300€/mois)	3 600
Total chiffre d'affaire annuel	198 000

Analyse du résultat

Le résultat de cette étude laisse apparaître un résultat positif de:

198 000€ de CA - 150 000 € de charges.

Soit un revenu positif de + **48 000€ (avant impôt)**.

Pour obtenir ce résultat il faudra impérativement avoir:

- minimum 1 300 joueurs par mois pour la lasergame ... et ne pas avoir plus de charges.
- minimum 100 joueurs par mois pour le minigolf

Ceci, pour rester au dessus de votre seuil de rentabilité qui est 150 000€.

Il faudra être vigilant au démarrage de l'activité surtout si la concurrence existe.

Quand on lance une activité il faut un certain temps avant d'atteindre l'année de croisière. Faire plus de 1000 joueurs par mois en laser dans les premiers mois, quand on est pas connu, ce n'est pas évident. Même chose pour le minigolf.

Il faudra donc prévoir dans les premiers mois, un fond de roulement avec la trésorerie nécessaire permettant de faire face aux charges fixes... le temps que l'activité décolle.

Aussi, votre résultat dépendra principalement de vous, de la gestion de votre entreprise, de vos moyens de communication.

Mais aussi, de la qualité de votre accueil et de la prestation que vous proposez à vos clients et principalement de l'énergie que vous mettrez dans votre activité.

Vous devez être irréprochable à tous ces postes.

En résumé, le projet minigolf avec **une activité cumulée** est donc réalisable. Mais dans ce cas de figure le minigolf reste une activité complémentaire.

Et, à moins d'avoir la capacité d'autofinancer entièrement le projet, les 2 études prévisionnelles minigolf montrent qu'il est difficile d'avoir une rentabilité permettant de vivre de **cette seule activité**.

Les Cotisations SSI (Sécurité Social des Indépendants)

Je voulais aborder rapidement ce sujet car vous êtes nombreux à me demander des renseignements sur ce point.

Si vous vous mettez à votre compte en tant que TNS (Travailleur Non Salarié), vous dépendrez obligatoirement du régime de la [Sécurité Sociale des Indépendants](#) pour votre couverture sociale.

Le calcul de vos cotisations.

Sans entrer dans de longues explications, voici une explication simple du calcul du SSI:

Pour votre première année d'exercice le SSI ne connaît pas votre revenu, le calcul se fait alors sur la base d'un revenu forfaitaire de: 7 337€ pour l'année. Vos cotisations annuelles seront donc de 3 102€ (en gros 42% du revenu) soit 775€ à payer chaque trimestre... **dès le 3eme mois.**

Vous commencerez à payer 90 jours après l'enregistrement de votre entreprise. Attention ! Je dis bien après l'enregistrement, et non le démarrage de votre entreprise.

Prévoyez de la trésorerie nécessaire pour votre fond de roulement, car il peut y avoir un battement de quelques semaines, voire mois, avant que votre entreprise commence à gagner de l'argent.

L'appel des cotisations se fait tous les trimestres, il peut être aussi mensualisé.

Quand vous aurez terminé votre premier exercice, le SSI connaîtra votre véritable revenu, il y aura alors une régularisation à effectuer ... en plus ou en moins par rapport à ce que vous avez payé avec le revenu forfaitaire.

Exemple simple de calcul du SSI

Si vous vous octroyez une rémunération mensuelle de 1 500€, votre revenu sur l'année sera de 18 000€. Vos cotisations pour l'année suivante seront d'environ 7 560€ (environ 42% du revenu), soit 630€/mois.

Dans le milieu des travailleurs indépendants ont dit, pour résumer, qu'on paye en gros en cotisations SSI, environ 50 % de notre revenu. Oui je sais, ça fait mal et j'ai toujours trouvé ça excessif.

Cela dit, je ne suis pas un expert du calcul SSI qui, il faut bien le dire, est assez complexe pour celui qui vient de le découvrir. Cela devrait être plus simple avec les nouvelles dispositions qui vont avoir lieu en 2018.

Cela dit, je vous conseille malgré tout de vous renseigner auprès d'un centre de gestion pour avoir vraiment toutes les données bien précises à ce sujet. La chambre de métiers peut aussi vous aider.

Vous voici arrivé à la fin de ce document. J'espère sincèrement qu'il vous aura aidé dans la réalisation de votre business.

N'hésitez pas à me donner votre avis et commentaires ou me poser vos questions. J'essaierai d'y répondre au plus vite.

(contact@travaillerpour-soi.com)

Je vous souhaite une très bonne réussite dans votre projet.

Michel