

**Université Palacky d'Olomouc**  
**Faculté des lettres**  
**Département des Études romanes**

**UN PROJET D'ENTREPRISE :  
L'ECOLE DE ROLLER - LENE**

Mémoire de Master

Filière: Administration économique et sociale franco-tchèque

Directeur du mémoire : Ing. Michel Viland

Auteur: Bc. Lenka Buchárová

**Olomouc 2010**

**Podklad pro zadání DIPLOMOVÉ práce studenta**

PŘEDKLÁDÁ:	ADRESA	OSOBNÍ ČÍSLO
Bc. BUCHČÁROVÁ Lenka	Dominikánská 196 2, Brno	F080027

**NÁZEV TÉMATU ČESKY:**

Budoucnost a možnosti freestyle bruslení jako mladého sportu v České republice

**NÁZEV TÉMATU ANGLICKY:**

Future and opportunities of freestyle skating as a young sport in Czech republic

**VEDOUCÍ PRÁCE:**

Ing. Michel Viland - KRF

**ZÁSADY PRO VYPRACOVÁNÍ:**

- Realizované kroky pro rozvoj freestyle bruslení v ČR
- Nové možnosti freestyle bruslení a jejich realizace
- Terminologie freestyle bruslení a jeho aplikace
- Působení a konkurence organizací IFSA a WSSA
- Funkce občanského sdružení FSK
- Podpora freestyle bruslení a její vliv pro rozvoj
- Národní asociace kolečkového bruslení
- Moje kontribuce a seberealizace ve freestyle bruslení

**SEZNAM DOPORUČENÉ LITERATURY:**

Chelladura, P., Human resource management in sport and recreation  
Čáslaková, E., Management sportu, Praha : East West publishing Company  
Novotný, J., (2000), Ekonomika sportu, Praha : ISV nakladatelství  
Dvořáková, Š., (2005), Sportovní marketing, Brno : Masarykova univerzita  
www.fsklub.cz  
www.ifsasports.org

Podpis studenta:

*Bu al*

Datum: 26.05.2009

Podpis vedoucího práce:

*M. Viland*

Datum: 29.5.2009

Podpis vedoucího katedry:

*J. Šedý*

Datum: 29.05.2009

Podpis děkana:

*J. Kocourek*

Datum: 29-05-2009



Univerzita Palackého v Olomouci  
Filozofická fakulta

Prohlášení

Místopřísežně prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma: „Podnikatelský záměr: Škola kolečkového bruslení - LENE“ vypracovala samostatně pod odborným dohledem vedoucího diplomové práce a uvedla jsem všechny použité podklady a literaturu.

Déclaration

Je déclare que le présent mémoire de Master « Un projet d'entreprise : L'école de roller – LENE » est le résultat de mon propre travail et que toutes les sources bibliographiques utilisées sont citées.

V Olomouci dne 13. 5. 2010

Podpis .....

## **Anotace**

<b>Jméno a příjmení:</b>	Bc. Lenka Buchcárová
<b>Katedra:</b>	Katedra Romanistiky
<b>Vedoucí práce:</b>	Ing. Michel Viland
<b>Rok obhajoby:</b>	2010
<b>Název práce:</b>	Podnikatelský záměr: Škola kolečkového bruslení - LENE
<b>Název v angličtině:</b>	Business plan: Roller skating school - LENE
<b>Anotace práce:</b>	Cílem předložené diplomové práce je zjistit jakým nejlepším způsobem je možno rozvinout freestyle bruslení v České republice a konkrétně v Olomouci. K nalezení nejlepšího řešení je vypracován podnikatelský záměr. V rámci záměru je navrženo založení školy kolečkového bruslení, která má za úkol svými aktivitami dopomoci rozvoji kolečkového bruslení a freestyle bruslení v Olomouci a následně do jiných měst.
<b>Klíčová slova:</b>	Bruslení, freestyle, Olomouc, Česká republika, rozvoj, škola, podnikatelský záměr, podnikání, kolečkové, kurzy, diskotéka, vystoupení, disciplíny, služby, vyjížděky
<b>Anotace v angličtině:</b>	The aim of this thesis is to discover the best solution on how to develop the freestyle skating in Czech republic, especially in Olomouc. To find the best solution a business plan had to be created which suggest a hypothesis of a roller skating school. This school is designed to help the development of the skating in general and freestyle skating in Olomouc and further in Czech republic.
<b>Klíčová slova v angličtině:</b>	Skating, roller, freestyle, Olomouc, Czech republic, development, school, business plan, business, courses, discotheque, disciplines, services, blade nights
<b>Přílohy vázané v práci:</b>	11
<b>Rozsah práce:</b>	85
<b>Jazyk práce:</b>	Francouzština

## **Remerciements**

Le présent mémoire est le résultat d'une vive collaboration. Je tiens à remercier toutes les personnes qui ont contribué à sa réalisation.

Merci à Ing. Michel Viland de m'avoir encouragée tout au long de mon travail et d'avoir ensuite surveillé soigneusement la rédaction de la présente étude. Merci également à Petr Coufal, mon manager pour la coopération dans ce projet.

Et dernièrement, je dois mes remerciements aux consultants à l'Incubateur d'entreprise garanti par Université Palacky qui m'ont aidé quant à la construction du business plan.

Olomouc, le 13. 5. 2010

# Contenu

<b>CONTENU</b> .....	<b>6</b>
<b>PRÉFACE</b> .....	<b>7</b>
<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>8</b>
<b>1 HISTOIRE DU ROLLER ACROBATIQUE EN RÉPUBLIQUE TCHÈQUE</b> .....	<b>10</b>
1.1 EVOLUTION DEPUIS ANNÉE 2005 .....	10
1.2 DÉMARCHES RÉALISÉES DEPUIS 2008 .....	11
1.3 CLUB DE ROLLER ACROBATIQUE TCHÈQUE .....	13
1.4 MODÈLE DES ASSOCIATIONS IFSA ET WSSA.....	14
<b>2 PROJET D'ENTREPRISE : ECOLE DE ROLLER - LENE</b> .....	<b>16</b>
2.1 INTRODUCTION .....	16
2.2 DESCRIPTION D'ENTREPRISE.....	17
2.2.1 <i>Données principales</i> .....	17
2.2.2 <i>Description des services</i> .....	21
2.2.3 <i>Le personnel</i> .....	25
2.3 ETUDE DE MARCHÉ .....	28
2.3.1 <i>Analyse de marché</i> .....	28
2.3.2 <i>Modèle de Porter</i> .....	35
2.3.3 <i>Segmentation, clients</i> .....	39
2.3.4 <i>Marketing-mix</i> .....	41
2.3.5 <i>Analyse SWOT</i> .....	46
2.4 RÉALISATION DU PROJET .....	47
2.4.1 <i>Plan de déroulement du projet</i> .....	47
2.4.2 <i>Etablissement technique et d'aménagement</i> .....	48
2.4.3 <i>Budget financière prévisionnel</i> .....	51
2.4.4 <i>Comptes des résultats prévisionnels</i> .....	56
<b>CONCLUSION</b> .....	<b>59</b>
<b>RESUMÉ EN FRANCAIS</b> .....	<b>60</b>
<b>RESUMÉ EN TCHEQUE</b> .....	<b>63</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE</b> .....	<b>65</b>
<b>GLOSSAIRE</b> .....	<b>66</b>
<b>LISTE DES ANNEXES</b> .....	<b>68</b>
<b>ANNEXES</b> .....	<b>69</b>

## Préface

Ce projet décrit dans ce mémoire est réel et c'était dans mon intérêt de le construire le mieux possible pour pouvoir le réaliser. La raison c'est que le roller acrobatique est non seulement ma passion et mon sport préféré, mais aussi j'ai eu l'occasion de voir sa naissance dans les pays de l'ouest de l'Europe, concrètement en Angleterre et en France en 2002. Avoir la possibilité de vivre dans un tel environnement, au cœur de ces nouvelles spécialités à la mode, m'a complètement fait entrer dedans. J'ai appris au fur à mesure quelques spécialités, participé à des compétitions et enfin je suis devenue une juge internationale pour le Roller Acrobatique. En fait je suis, à l'heure actuelle, la seule personne en République tchèque à avoir ces expériences et la licence de juge international. Après toutes ces expériences, en 2005, je suis revenue en République tchèque. C'est là que je peux parler de ma contribution à ce sport chez nous. Le fait que personne n'était au courant de ces nouvelles spécialités m'a rendu triste et, de là, j'ai décidé de présenter ce jeune sport à mon pays.

Le mémoire de licence avec le titre « Le Roller acrobatique : un sport nouveau en plein développement en République tchèque » était non seulement mon guide pour la continuation au mémoire de master mais aussi une vraie inspiration pour l'application de ses solutions. Dans ce mémoire j'avais décrit le développement du roller acrobatique en République tchèque. Le but était de montrer pourquoi il est nécessaire d'introduire et développer ce sport dans le pays et ensuite j'avais cherché les moyens du développement donc comment il est possible de le réaliser.

Alors depuis l'année 2008 j'avais continué à travailler dans le développement du roller acrobatique en République tchèque. Le fait que j'avais rencontrés quelques personnes dans ma vie m'a beaucoup poussé à agir. Une grande évolution vient en 2009 avec la création du premier club de roller acrobatique tchèque « FSK » et la rencontre avec mon manager personnel qui est aujourd'hui même l'agent du club. En fait l'écriture du business plan était la porte pour sa réalisation.

Dans le roller apparaissent des mots anglais car c'est un sport jeune donc, parfois, il nous faudra des explications des termes, mouvements et figures. Vous trouverez une liste complète de tous les termes dans le glossaire à la fin de ce document. Les termes les plus utilisés ne se traduisent pas pour une raison simple : au moment de la création d'un dictionnaire national le mot serait déjà vieilli.

## Introduction

Le roller n'est pas seulement un sport mais c'est aussi un style de vie ou un moyen de trouver nous-mêmes : il permet de nous exprimer et de dégager notre personnalité. Ce sport attire les gens de tout âge. Peu importe dans quelle mesure il se pratique, il sera toujours un bon atout pour la santé. Si nous savons comment éviter les risques, le roller nous sera ouvert à ses possibilités. Le patinage de loisir se transforme en spécialités qui donnent à ce sport une nouvelle face. Au fur et à mesure, différentes disciplines se structurent et le nombre des pratiquants augmente. Les passionnés peuvent choisir entre les disciplines selon leur goût. Par exemple, un patineur aime aller vite, il va choisir la discipline du roller vitesse ou si quelqu'un préfère la musique et la créativité il va s'adonner au roller artistique ou roller acrobatique.

De nos jours le roller voit un vrai « boom » en République tchèque et à côté encore plus nouvelle discipline – le roller acrobatique. Cette discipline attend pour son développement dans ce pays. Pour le développement il faut deux choses principales : savoir pourquoi il est important de développer le roller acrobatique en République tchèque et ensuite, définir comment il est possible de le faire.

Il existe de vraies raisons pour lesquelles le développement est nécessaire à faire. Dans un premier temps, c'est la jeune génération à qu'il faut s'adresser car cette population s'attache plus vite aux nouveautés. Le roller à un grand aspect économique donc il va aider à augmenter l'économie. De plus, les jeunes aiment être à la mode donc ils contribuent à diffusion de la publicité. Le roller et surtout sa discipline le roller acrobatique ont beaucoup de bons effets sur la santé. Ainsi, les médias attirent beaucoup de gens à faire du roller car c'est un des meilleurs sports pour réduire le surpoids et rester en bonne santé. Ensuite, le patineur qui pratique le RA peut vraiment maîtriser ses patins par rapport aux autres. La police en roller est une bonne invention et peut être notre modèle.

Pour un véritable développement il est nécessaire de coopérer avec les institutions. La stratégie pour que la République tchèque se développe encore plus dans le RA va dépendre auprès des organismes comme les collectivités locales, les mairies, les municipalités, les entreprises et à la société de faire un progrès et d'offrir les bonnes conditions au roller pour se développer. C'est dans leur pouvoir de financer tout les changements qui se feront en ville. Le roller nécessite des endroits pour sa pratique donc il faut construire et renouveler des « skateparks » et des « spots ». Il faut également la permission de rouler dans les endroits comme des gymnases qui sont couverts et peuvent

servir même en hiver quand il fait froid. Ensuite, c'est l'importance des associations et évènements qui jouent aussi un rôle essentiel et forment ensemble un bon potentiel pour le développement. Les associations unissent les patineurs de tous les pays dans les évènements et compétitions nationaux et internationaux qu'ils organisent. Plusieurs éléments vont contribuer au développement du RA, à savoir : l'installation d'endroits pour le roller, la création de clubs, des fédérations et associations, l'importation et la vente de matériel, son enseignement dans les écoles, des stages et cours tous publics, la formation de juges, l'organisation de démonstrations, d'évènements, la réalisation de publicité dans les médias, etc.

Dans le futur aussi une solution serait l'adhésion du roller aux Jeux Olympiques car cet évènement réunit les sports pratiqués sur toute la planète et développe une politique officielle.

Dans ce mémoire nous allons chercher le moyen de développement du roller acrobatique à Olomouc et en République tchèque.

La première partie, descriptive, présente l'évolution du roller acrobatique et l'apport personnel de la créatrice. Ici, vous allez découvrir comment la représentante tchèque du roller acrobatique a réussi d'appliquer les solutions de développement trouvés dans le mémoire de licence. Nous allons également voir d'où elle s'est inspirée pour avancer son projet.

Dans la deuxième partie, nous allons créer un business plan avec toutes ses parties. Ce plan nous montre comment un projet réel à base duquel il serait possible de développer le roller acrobatique. Nous allons découvrir quel est la situation en République tchèque déterminé par une enquête, et ensuite une prévision de calcul si le projet est réussi.,

# **1 Histoire du roller acrobatique en République tchèque**

Le Roller Acrobatique a eu grand succès en Europe et en Asie depuis année 2005. La République tchèque peut aussi s'inspirer de modèles comme les pays où le roller acrobatique est déjà développé par exemple en Europe. Chaque année, le RA se répand encore plus dans les nouveaux pays. Dans la République tchèque le développement est possible.

## **1.1 Evolution depuis année 2005**

Depuis l'année 2005 nous constatons le départ du développement du roller acrobatique en République tchèque. Tout commence quand Lenka Buchárová a fait les premières démarches.

Lenka après avoir gagné tout le savoir du roller acrobatique en France, avait tout pour pouvoir commencer à représenter ce sport en République tchèque. Elle a commencé par de la publicité en écrivant des articles à propos du roller acrobatique et par contacter des associations de roller par internet et ensuite, elle a fait de vraies démonstrations de roller acrobatique sur des événements différents. Cela était un bon début pour montrer aux gens les nouveautés du monde du roller. Les spectateurs ont tellement adoré ce qu'elle leur a montré qu'ils se sont mis eux-mêmes à en faire.

Donc depuis l'année 2005 quand les gens s'en sont aperçus ont commencé à chercher les informations sur internet, regardaient les vidéos et en suite commençaient avec la pratique.

En faisant des démonstrations de Slalom et de Roller Danse, Lenka rencontré plusieurs personnes importantes qui l'a aidée à pousser le sport à un autre niveau, surtout l'agence éducative « Agence sportive » d'Opava. Ils étaient le seul en République tchèque à organiser des stages de roller à cette époque et avait le privilège de se présenter avec une équipe de police formée en roller. La police municipale avait l'occasion en 2005 de faire partie de la randonnée qui ensuite décidée d'organiser une équipe de police en roller. Cette agence «Agence sportive» est composé des instructeurs qualifiés et chaque membre de police maîtrise le roller parfaitement. Les autres villes se sont inspirées de cette agence.

Ce nouveau sport était intéressant pour plus de gens chaque année et Lene avait remarqué plusieurs demandes d'après ses démonstrations.

Depuis 2006, Lenka collabore avec cette équipe et donne des cours comme une VIP monitrice dans des stages de roller acrobatique. Ces stages de roller sont devenus très efficaces pour le développement du roller acrobatique puisque chaque participant gagne une licence d'enseignement et formera plus tard d'autres personnes. Avec cette agence elle a aussi coréalisé une publication dans un livre de roller<sup>1</sup>.

En 2006, nous avons organisé une petite compétition non officielle de slalom figure à Prague. Le niveau des participants n'était pas très élevé mais quand même, il y a eu un esprit compétitif. Le nombre de participants était environ de 10. Cette compétition a désormais rendez-vous à « Scène d'été » chaque année en été et attire de plus en plus gens à y participer.

Au fur et à mesure, les patineurs s'entraînent dans leur coin pendant l'année et dans les gymnases en hiver. C'est aussi un nouveau lieu pour s'entraîner car avant, cela était interdit. Mais les patineurs du roller acrobatique, très motivés, se sont battus pour avoir des lieux couverts pour leurs entraînements. Le plus grand nombre de gens qui s'intéressent au roller acrobatique se place surtout dans les capitales comme Prague et Bratislava en Slovaquie et alors, les petites villes s'inspirent. Souvent dans les capitales il existe des spots parfaits pour patiner. Le maire est plus condescendant au niveau des grandes villes et encourage les sports de glisse à se concentrer dans des lieux sécurisés pour éviter les risques dans les rues. Avec cela sont liées des constructions de nouveaux « skateparks » et de pistes cyclables.

Dans la licence nous avons trouvés ces moyens de développement :

- Installation d'endroits pour faire du roller
- Création d'associations et d'évènements
- La promotion marketing
- Intégration du roller aux JO
- Suivre des modèles

## **1.2 Démarches réalisées depuis 2008**

Depuis l'année 2008 nous avons travaillé pour développer ces trois moyens qui étaient accessibles :

- Suivre des modèles

---

<sup>1</sup> « Comment apprendre à faire du roller – Jiří Reichert, Jan Krejčíř »

- La promotion marketing
- Création d'associations et d'évènements

La créatrice a continué à faire les démonstrations le roller acrobatique en République tchèque. La majorité de démonstrations : 16 ont été réalisées en 2009.

**Tableau n°1 : Liste d'événements en 2008:**

<b>Annee 2008</b>	
<b>Nom d'événement</b>	<b>Date</b>
Stage de roller acrobatique, Brno	13. 12. 2008
Démonstration au bal médical, Olomouc	21. 11. 2008
Juge international du Championnat du monde d'IFSA, Barcelone	21. 09. 2008
Grand Prix en ligne, Brno	30. 08. 2008
Juge international du Coupe du monde, Nice	12. 07. 2008
Moniteur du roller en ligne, Petite Moravia	28. 05. - 01. 06. 2008
Moniteur du roller en ligne, Petite Moravia	03. 09. - 07. 09. 2008

**Tableau n°2 : Liste d'événements en 2009:**

<b>Annee 2009</b>	
<b>Nom d'événement</b>	<b>Date</b>
Sport de prague, Prague	19. 02. 2009
Randonnée dans la ville, Mlada Boleslav	19. 04. 2009
Jours de roller en ligne d'Avion, Brno	25. 04. 2009
Compétition de roller de Giga sport, České Budějovice	02. 05. 2009
Compétition patin d'or, Jihlava	14. 05. 2009
O2 Cupe en ligne, Pilsen	23. 05. 2009
Trophée couleur de Loreal, Prague	29. 05. 2009
Jour d'enfant, Kralupy sur Moldau	30. 05. 2009
Ouverture de la saison de bain, Teplice en Bohême	31. 05. 2009
O2 Cupe en ligne, Prague	20. 06. 2009
Jeux d'Adrenaline, Teplice en Bohême	27. 06. 2009
Festival du film, Karlovy vary	05. 07. 2009
Randonnée du soir d'Aegon, Brno	25. 07. 2009
Randonnée du soir d'Aegon, Opava	15. 08. 2009
Randonnée dans la ville, Brno	29. 08. 2009
Roller sur quattes, Prague	12. 09. 2009
Juge de compétition de videos sur internet Kompakombo	30. 09. 2009
Battle de roller acrobatique, Bratislava	11. 10. 2009
Snowtime soirée, démonstration de FSK, Olomouc	09. 12. 2009

**Tableau n°3 : Liste d'événements en 2010 :**

<b>Annee 2010</b>	
<b>Nom d'événement</b>	<b>Date</b>
Retro Music Hall, Prague	03. 02. 2010
Exhibition pour VTP UP, Olomouc	30. 03. 2010
Soirée-bal, Olomouc	07. 04. 2010
Roller disco, Olomouc	17. 04. 2010
Cours de roller pour moniteurs en ligne, Petite Moravia	05. 05. - 07. 05. 2010
Randonnée de Brno	09. 05. 2010
Jour de la famille chez Porche, České Budejovice	29. 05. 2010
Compétition du roller acrobatique de FSK, Olomouc	28. 08. 2010
Cours de roller pour moniteurs en ligne, Petite Moravia	08. 09. - 12. 09. 2010

**Articles publiés dans les médias :**

- Magazine de roller « MagazIn-line »
- Magazine du sport « PULS »
- Journal de Mladá Boleslav « Boleslavan »
- Journal du soir « Večerník »
- Magazine d'Olomouc « Radničné listy »

### **1.3 Club de roller acrobatique tchèque**

En 2009 le premier club du roller acrobatique tchèque est créé : « Freestyle skating klub, o.s.<sup>2</sup> ». Le club est un groupe des enthousiastes qui adorent le roller acrobatique et ses disciplines : Slalom et le roller danse, « slides » et « freeride ».

Le club a pour but de développer ces disciplines avec sa présidente Lene qui l'essaie toute seule depuis 2005. Ce sport est assez populaire en étranger et le club essaie de suivre ce modèle. La première association internationale réunissant des disciplines acrobatique est l' « IFSA<sup>3</sup> », qui a des critères officiels et qui organise chaque année des compétitions dans le monde. La discipline la plus populaire est le slalom. L'objectif principal est de promouvoir le roller acrobatique en République tchèque et de le développer au niveau international. Ensuite l'activité du club s'orient vers les entraînements collectifs, démonstrations et des compétitions et les faire dans un esprit sportif, sain et comme un sport pour les gens de tout sexes et âges.

---

<sup>2</sup> [www.fsklub.cz](http://www.fsklub.cz)

<sup>3</sup> International Freestyle Skaters Association

### **Objectifs du club :**

- Organisation des compétitions nationales et internationales officiels (Coupes, Championnat tchèque)
- Inscription à une fédération de roller tchèque
- Création des sections d'autres disciplines : roller danse, sauts, vitesse
- Transformation du club à l'association de sports de roller acrobatique

### **Histoire du club**

En 2009, les trois créateurs du club (L.Buchcarova, Z. Zezula, J.Tuma) se sont rencontrés sur un stage de roller acrobatique organisé par le club de roller de Brno « Black Ice » et décidé de trouver combien des patineurs de « freestyle » ils existent déjà en République tchèque. D'ici une idée est créée. Donc pour associer tous les patineurs dans la République ces initiateurs ont enregistré le premier club de roller acrobatique au ministère de l'intérieur avec le nom : « Freestyle skating klub, o.s. » L'application est confirmée à Prague, le 31.3.2009 avec un numéro national d'identification : 26563479. Depuis la création le club avait enregistré d'environ 50 membres. Mais depuis le changement des statuts et introduction des charges d'inscription le nombre a radicalement baissé. En 2010 le club compte 30 membres de toute la République tchèque avec 4 unités organisationnelles : Olomouc, Přerov, Zlin, Brno.

### **1.4 Modèle des associations IFSA et WSSA**

Au fur et à mesure avec le développement du roller acrobatique dans le monde, une deuxième association fut créée avec le nom WSSA. Ces deux associations sont concurrentielles.

Dans tout le monde des grandes compétitions de roller acrobatique sont organisées chaque année. Ils existent deux types de compétitions dans le monde : classiques et « battles » comme ils existent deux associations. Les compétitions organisées d'IFSA sont appelées des classiques et selon WSSA les « battles ». Chaque compétition a des critères officiels qui sont différents l'un à l'autre.

## Voici les différences principales de deux types de compétitions :

- **Classiques :**

L'IFSA a été créée avec un but de unifier tout les patineurs de « freestyle » du monde et d'organiser des événements internationales de haut qualité. Ses disciplines sont au même temps sous garantie d'association « FIRS/CIC ».

En comparaison avec des « battles » ont de la tradition, des règles plus rigoureuses, une administration travaillée.

Les points caractéristique pour ce types de compétition sont suivantes : un compétiteur avec une chorégraphie de durée 1.30 doit slalomer 3 lignes de plots d'espaces différentes. Pendant une compétition chaque patineur présent son « run » deux fois, quelques fois seulement une fois et la meilleur « run » gagne. Le jury addition de tous les points de quatre critères et le compétiteur avec un nombre plus haute gagne.

- **« Battles » :**

Les « battles » sont des compétitions du slalom garanties de l'association WSSA. Ces compétitions ont été créée à l'inspiration des compétitions de « street danse ». Un grand nombre de patineurs les préfèrent grâce à son caractère libre. Ils sont aussi convenables pour les débutants qui ont un peu de courage de se montrer devant publique. Au contraire de l'IFSA n'ont pas de critère des figures obligatoires, dans laquelle le patineur gagne les points de 5 familles. Par exemple si le patineur ne fait pas une figure de la famille, il ne gagne pas aucun point. Les « battles » ont une forme de show car un « run » dure 30 seconds. Les patineurs sont divisés en groupes à 2 – 4 rivaux et sont jugé d'une méthode comparative de KO système.

Le slalom figure est toujours jeune comme discipline et donc n'existe pas des compétitions officiels. Uniquement il existe des compétitions non-officielles à Prague et port nom « Free Letna ».

Le club FSK va organiser le premier Championnat tchèque de roller acrobatique cette année à Olomouc. Il va plutôt appliquer les règles d'IFSA. Les compétitions classiques sont plus officielles et exigeants sur la variété des mouvements. En plus la créatrice du club est le juge international d'IFSA donc connaît bien les règles.

Comme on avait étudié dans le mémoire plusieurs pas doivent être réalisés pour un développement plus rapide. En 2010 commence un grand développement de roller acrobatique. Le club décida de lancer plusieurs activités sur marché. Pour voir si les activités vont avoir du succès il faut d'abord construire un business plan.

## **2 Projet d'entreprise : Ecole de roller - LENE**

Ce business plan aura pour but d'examiner la situation et de la disposition du marché local d'Olomouc et s'il serait possible de créer une école de roller.

### **2.1 Introduction**

Il est dans l'intérêt de chaque entreprise qui veut avoir du succès de créer son propre business plan avant de commencer. La raison peut être pour la création d'une nouvelle entreprise qui veut lancer son produit/service, mais aussi une entreprise qui voudrait seulement introduire un tout nouveau produit/service en raison de l'élargissement d'offre. Le business plan est donc un projet détaillé et une vision d'une entreprise de sa fonction. Ce document est comme une vision pour voir comment son activité va fonctionner et si va prospérer ou non.

Selon nos expériences nous savons qu'il n'est pas facile de créer une entreprise sans un concept précis ou un but principal. Aujourd'hui il n'est pas suffisant d'avoir un but délimité ou un projet parfaitement écrit comme des données pour réussir une entreprise. Mais c'est l'idée qui doit être géniale et différente des autres. Cette idée doit être réalisable s'il existe la demande auprès de ce produit ou service sur le marché. Si la demande n'existe pas, il ne sera pas possible de réaliser le projet et l'entreprise ne peut pas survivre dans le domaine du business. De nos jours le marché est plein de petit entrepreneurs et donc il est difficile pour un entrepreneur d'inventer quelque chose qui va sûrement avoir du succès. Surtout dans la période de crise économique.

Les ménages essaient d'économiser et de satisfaire surtout leurs besoins physiologiques. Les entreprises vont se spécifier sur les produits ou services qui seront utiles. Pour satisfaire ces besoins il existe un grand nombre d'entreprises qui inventent des produits pour attirer les clients. Juste après ces besoins sont des besoins de sécurité et de santé. En ce qui concerne la santé, il existe aussi beaucoup d'entreprises qui offrent des produits magiques par exemple pour la réduction du poids, de la cosmétique ou vitamines, le marché est sursaturé. En plus il y a des tendances à mystifier les produits où ils ne respectent pas les bonnes doses et la qualité. Alors soit nous avons des produits trop cher ou à des prix très bas et de mauvaise qualité. Dans ce domaine il est prudent d'offrir des services comme le sport.

Notre business plan a été créé sur la base d'expériences personnelles et des efforts pour fonder une vraie entreprise qui va être réelle bientôt.

## **2.2 Description d'entreprise**

### **2.2.1 Donnés principales**

Titre: Ecole de roller - LENE

Moto: Soit Free, aie du Style, vit le Freestyle !

Couleurs d'entreprise: Rose, noire, blanc.

Nom d'auteur: Bc. Lenka Buchcárová („LENE“ – Surnom)

Résidence: Jílová 1076/3, 779 00 Olomouc

Site: [www.buchcarova.cz](http://www.buchcarova.cz)

Lieu d'exécution: Flora/Smetanovy sady, S-klub / U-klub (Olomouc), salle (Přerov)

#### **Forme juridique :**

- Personne physique
- Activité simplement soumise à déclaration
- Temps à duré indéterminé

#### **Objet d'entreprise :**

Prestation des services et l'activité de distribution dans le domaine du roller et le roller acrobatique.

- Services et commerce<sup>4</sup>
- Commerce en gros et commerce de détail
- Gestion des établissements culturel, éducatif et de loisir, organisation des productions culturelles, loisir, expositions, défilés, marchand etc.
- Gestion des établissements sportifs et d'éducation et organisation d'activité sportce

#### **Activités de la personne physique :**

- Location des biens
- Achat pour revendre
- Réalisation des modifications sur des biens (l'impression d'emballage et des étiquettes)

---

<sup>4</sup> Annexe n. 4 loi n. 455/1991 Sb., profession libérale (K § 25 article. 2)

### **Le démarrage d'activité :**

Notre école va être officielle après la confirmation de l'application déposée au Centre du registre résidant à Olomouc. Le projet sera réalisé par la fondatrice et l'agent du Club mais aussi par des instructeurs (membres du Club) et le comptable (aide de famille). L'activité sera fondée par la personne physique : Lenka Buchcarova, la créatrice. Sa fonction sera assurée par le brevet inscrit au Registre du commerce. La fondatrice remplit les conditions pour son édition (l'âge supérieur à 18 ans et l'irréprochabilité).

### **Le but principal du projet :**

L'idée d'entreprise / Raison d'entreprise.

#### 1. Réalisation d'un rêve

L'initiateur de cette idée est la créatrice du projet à cause de sa professionnalité, cherche des moyens comment développer ce sport en République tchèque, mais surtout à Olomouc. Lene a dédié la plupart de son temps dans sa vie et l'a ressenti comme sa mission à accomplir.

#### 2. Promotion et développement d'un sport moderne

Il est aussi nécessaire de penser de nos jours, où dans cette époque informatique (ordinateurs, internet, consoles) les gens omettent de faire du sport, et à la place de produits et idées inutiles ils devraient commencer à bouger. Le sport est un moyen principal, simple et même pas cher pour rester en bonne santé et heureux. En République tchèque le roller est pour la plupart des gens une solution agréable et saine pour se reposer. On a donc décidé de faire du business dans ce cadre et de faire du bien au public large.

### **Stratégie :**

- Progressivement former la clientèle dès le début jusqu'aux patineurs acrobatique.
- Notre professionnalité dans le domaine avec son grand portfolio de cours et événements est de trouver la majorité des clients potentiels pour le roller en général et le roller acrobatique.
- Création d'une bonne position sur le marché grâce à une grande promotion et à son originalité.
- Garantir aux clients un sport de sécurité et de santé.
- Exercer son activité avec des coûts les plus bas possibles (la coopération avec notre club sportif et des sponsors).

- Avec nos services essayer de s'approcher du client au maximum.
- En organisant des événements et cours (workshops) avec des discours pour acquérir des nouveaux clients.

### **Protection juridique :**

Pour notre originalité nous avons imaginé aussi un moyen pour se protéger de la concurrence et des contrefaçons pour notre activité. Il paraît qu'il n'est pas possible de postuler pour un brevet de notre discipline. Alors nous avons décidé de solliciter l'utilisation de la franchise pour le futur. Par ce moyen nous pourrions créer un concept (model) des activités à Olomouc et ensuite l'élargir parmi les autres villes de la république.

Bien sur qu'avant nous allons faire l'accréditation chez MSMT, qui sera la base pour former les instructeurs en ce qui concerne le roller en général et le roller acrobatique. Dans ce concept les unités organisationnelles vont nous aider. Ce système de brevetage utilise notre concurrent „Hepa in-line school“ avec un concept un peu différent.

### **Buts:**

Notre but principal est de promouvoir et développer le roller acrobatique comme une nouvelle discipline de roller à Olomouc.

#### Buts à court terme:

- Fonder la première école officielle et professionnelle de roller orientée vers le roller acrobatique.
- Approfondissement d'offre des cours de base.
- Rendre célèbre la ville d'Olomouc dans ce domaine sportif et culturel.

#### Buts à long terme:

- Être premier dans le roller acrobatique sur le marché tchèque
- Étendre notre activité partout en République tchèque (Prague, Ostrava, Opava, Zlin, Brno, Karlovy Vary, Pardubice) et la création d'un concept de franchise de l'école est son application dans les villes où le Club FSK, o. s. a ses départements organisationnels
- Changement de la forme juridique pour une société à responsabilité limitée où dans le cadre elle figurait comme une agence acrobatique pour les diverses démonstrations, établissant du logiciel et des événements culturels. Elle devrait aussi associer autres formes de roller (artistique, vitesse, agressive).

- Acquisition d'accréditation nationale « MŠMT <sup>5</sup> » pour pouvoir former les futurs instructeurs de roller et roller acrobatique.
- Pénétration du marché international et représenter le roller acrobatique tchèque au titre international en organisant des compétitions d'IFSA et en coopération avec le Club et sa transformation en association.

### **Objectifs financiers :**

Dans la première année nous attendons de grands investissements pour le lancement du projet : préparation et organisation des cours et événements. Nous allons essayer de minimaliser les coûts financiers mais nous attendons un profit très bas ou négatif. Nous disposons d'une somme de 50.000 couronnes que nous voudrions investir dans la promotion et organisation des événements pour attirer la clientèle. Si nous sommes assez chanceux nous pouvons gagner une somme de 30.000 couronnes dans la compétition des business plan qui est organisée par l'incubateur d'entreprise à l'université Palacky. Dans la deuxième année le profit va augmenter faiblement. En troisième année il faudra acheter une voiture pour effectuer les déplacements pour les cours, événements et compétitions. En cinquième année nous serons capables d'augmenter le salaire et l'investir dans de plus grands coûts et donc de réaliser des objectifs à long terme.

### **Réserves de la réalisation**

Non seulement ce projet a des avantages mais aussi des réserves. Déjà dans le mémoire de licence nous avons découvert des limites dans le roller. Ces limites représentent des problèmes qui font partie du business. Comme nous les avons trouvés importantes il sera nécessaire de trouver la solution comment les éliminer.

### **Nous avons identifié 3 choses :**

- Premièrement ce sont les endroits pour la réalisation de notre activité en mauvais temps et en hiver. Il est difficile de trouver des salles couvertes pour le roller. Les propriétaires sont très vigilants à la destruction des surfaces. La raison est qu'ils confondent souvent le roller acrobatique avec le roller agressif.
- Deuxièmement l'existence de Club FSK représente des avantages mais aussi des désavantages pour nous car nous avons fondé ce club et en même temps formé les membres gratuitement comme c'est une organisation non-profitable. Il est

---

<sup>5</sup> « MŠMT »: Ministère d'éducation, jeunesse et culture physique

difficile de présider une organisation non-profitable et en même temps une organisation profitable.

- Troisièmement ce sont nos moniteurs qui travaillent pour l'école concurrentielle et ainsi volent notre savoir faire.

Il reste une question d'association de roller acrobatique en République tchèque. Le fait qu'il existe deux associations de roller différentes non unifiées pose un problème pour le roller acrobatique aussi. Ces deux associations sont consacrés au roller vitesse et roller hockey.

### 2.2.2 Description des services

Le roller acrobatique est une spécialisation du roller libre. Ce sport est apprécié non seulement des jeunes mais aussi des adultes.

Avec ses disciplines, comme un nouveau style de roller, se distingue du roller fitness, vitesse ou agressif. Donc il ne signifie pas rouler dans le „skatepark“ sur des rampes ou escaliers. Mais ses disciplines représentent le Slalom (slalom figure et slalom vitesse) et le roller danse.

Le Roller Acrobatique accueille deux spécialités principales, le Slalom et le Saut.

Le Slalom est une spécialité en roller sur terre dont le but est de passer entre des plots.

**1. Le slalom figure** ou « Freestyle/Style slalom » techniquement dit, est une série de virages effectués entre des plots ou il peut se traduire comme des figures libres en roller sur une ligne de slalom. Cette spécialité ressemble à une marche de slalom exactement comme au ski avec une différence de voie. Au ski la surface utilisée est de la neige et c'est souvent au départ d'un pont pour gagner en vitesse. Au contraire, pour le slalom en roller, une surface bien dure et droite suffit. Alors pour faire du slalom figure, il faut savoir faire quelques figures qui demandent habilité, souplesse, force et créativité. C'est le slalom « artistique », comme l'appellent certains, qui nous apporte un meilleur contrôle de nos patins.

**2. Le slalom vitesse** est slalom qui consiste d'une figure et son but est de passer des plots le plus vite possible. La figure qui s'utilise la plupart de temps est la démarche sur un pied en avant.

**3. Le roller danse** est la danse en roller qui peut avoir plusieurs formes : le roller artistique, la danse des individus ou des groupes consistant de la chorographie.

Pour bien gérer le roller acrobatique, la seule condition est d'avoir de bonnes bases en roller. Dans le roller acrobatique nous pouvons trouver deux spécialités intéressantes et nouvelles qui ont un grand prestige en France mais aussi en Angleterre, en Italie, en Russie et en Corée.

En général le développement du roller va avoir un effet sur l'augmentation de l'économie dans ce segment : l'intérêt des personnes va augmenter la demande des produits et services et aussi contribue à l'épargne de l'environnement (la motricité des gens sans utilisation des automobiles).

Pour toutes les disciplines les constructeurs ont pensé aux besoins des patineurs alors ils ont fabriqué différents patins : patins-en-ligne à trois, quatre, cinq roues ou des « quads », y compris du matériel pour les exigeants de patins spéciaux pour les disciplines comme le « Street » ou le Slalom.

**Tableau n°4 : Tableau des activités offertes:**

<b>Cours de roller pour la publique</b>	Les bases du roller Roller acrobatique Espace d'enfant Roller avec la poussette
<b>Cours dans les écoles</b>	Primaire (maternelle) Lycé (éducation physique) Université
<b>Roller disco</b>	Parque (Avril - Septembre) Boîte de nuit (tout l'année)
<b>Démonstration/stage (Indoor, Outdoor)</b>	Evenements culturel Evenements sportif
<b>Randonée</b>	Olomouc Přerov
<b>Distribution et le service e-commerce</b>	Patins de « freestyle », des plots, des roues, de la protection Boissons bons pour la santé
<b>Organisation des compétitions du roller classic et le roller acrobatique</b>	
<b>Jugement international aux compétitions IFSA</b>	

**Tableau n°5 : Division des services selon importance:**

<b>Activités principales (cours)</b>	<b>Activités supplémentaires</b>
Roller de base	Roller disco
Roller acrobatique	Démonstration/ Workshops
Roller avec la poussette	Randonées
Espace enfant en roller	Compétitions
Roller aux écoles	E-shop

### **L'unicité de produit :**

Malgré le fait que Lene travail dans le domaine déjà plusieurs années, aucun association ou école n'avait pas été crée qui aura encadré la discipline de roller acrobatique. Nous savons donc qu'il existe un espace vide sur le marché et nous allons le changer.

Le roller acrobatique vous apprend de maîtriser les patins par moyens qui est sain, sûr mais au même temps moderne est n'a pas besoin beaucoup d'espace. La sécurité dans le sport est l'élément le plus important et devrait pas être sous-évalué. Ce sport peut aussi devenir une « drogue » en bonne part. Le roller acrobatique est destiné à ceux, qui veulent pas rouler tout droit, ou pour ceux qui ne sont pas fans d'autre spécialisation de roller (agressive ou vitesse). Nous pouvons constater que le roller acrobatique est un peu pour les exigeants qui aiment l'originalité, l'élégance et le sens pour le rythme, car cette discipline utilise aussi la musique. Cet un sport pour les patineurs avec un bon niveau mais au même temps ouvert à tous sans réserves d'âge. Tout simplement chaque individu y trouve quelque chose.

### **Roller et la santé :**

A part de ces avantages généraux nous avons trouvé plusieurs bons impacts sur la santé en pratiquant le roller. Un bon entraînement a ces bons effets sur le corps<sup>6</sup> :

- Augmente l'efficacité du système cardio-vasculaire
- Améliore le système de circulation
- Améliore la capacité et fonctionnement du poumon
- Améliore la digestion et activité de tout les glandules et organismes
- Favorise la sortie du gaz
- Renforce le cœur, des muscles, des nerfs et des os
- Aide à maintenir le poids optimal
- Renforce l'immunité
- Ralenti le vieillissement
- Augmente l'appétit sexuel et l'efficacité
- A un effet euphorique

---

<sup>6</sup> Ladig G., Rüger F., Inline bruslení, KOPP nakl., České Budějovice, 2003, ISBN: 80-7232-198-6, page 72

De nombreux muscles sont sollicités en patinant : le muscle péronier, les muscles de la cuisse, le grand muscle de la poitrine, le muscle trapèze, le muscle redresseur, les muscles abdominaux et les dorsaux.

### **Roller dans la rue :**

Le roller n'est pas seulement un sport mais il peut nous servir comme un moyen de déplacement pour parcourir quelques kilomètres : pour aller au travail, à l'école ou tout simplement venir à un entraînement sportif. Le roller peut remplacer la marche à pied, un vélo ou une motocyclette.

La vitesse en roller varie entre 5 à 20 km/h en zone urbaine. Par rapport à la marche, on roller les mètres passent plus vite ; en vélo la vitesse est presque pareille et en plus les patins ne sont pas considérés comme un véhicule grâce à leur taille. D'ici nous pouvons constater quelques avantages. Il faut juste être conscient et éviter des risques et puis c'est le bonheur de faire du sport dehors en été quand il fait beau.

- **Police en roller**

La police en roller est un nouveau moyen pour réduire le crime. En France ou en Allemagne la police en roller existe depuis des années. Ils travaillent de lundi à samedi lors des heures de point et contrôlent la situation dans les rues, cherchent des délits comme : un mauvais parking, les vols à la tire, la vente des drogues et des autres fautes criminelles. Donc des policiers en roller ont un grand avantage pour réduire des crimes.

Des policiers en roller sont plutôt amicaux avec patineurs dans les villes où le roller est développé. C'est aussi grâce à randonnées officielles comme à Paris, Londres, New York, Bruxelles, San Francisco, Berlin, Munich, Drazdany.

- **Liberté en roller**

Un patineur est complètement libre dans son mouvement et il peut passer partout : il peut même détacher ses patins et agir comme un piéton ou il peut presque marcher en roller et passer des escaliers ; un véhicule ne peut pas passer des escaliers. Egalement, monter dans un autre moyen de transport n'est pas facile avec un véhicule.

- **L'environnement du roller**

Le déplacement en roller est gratuit ce qui est un grand avantage en villes puisque le transport urbain est très cher. En plus le métro et le bus sont souvent encombrés par les gens désagréables, ennuyeuses ou stressés. Dans le transport urbain il arrive très souvent

que le métro, le bus ou le train ne fonctionne pas puisque les salariés sont en grève. Ou un patineur peut aller plus vite en ville quand il est en retard et dans la rue il y a trop de voitures, il les double en roller.

Rouler dehors prospère non seulement à notre santé et permet d'améliorer notre sens d'orientation et ainsi connaître bien notre ville mais aussi rouler en roller (pas en voiture) économise l'énergie et ne pollue pas notre environnement qui est très important dans le réchauffement de la planète autant élevé.

- **Société du roller**

La société dans le roller est vraiment amicale. Les randonnées servent à la rencontre de milliers de patineurs qui partagent la même passion. Ceci rend le roller beaucoup plus vivant, rigolo et agréable.

**Roller acrobatique versus autres disciplines du roller :**

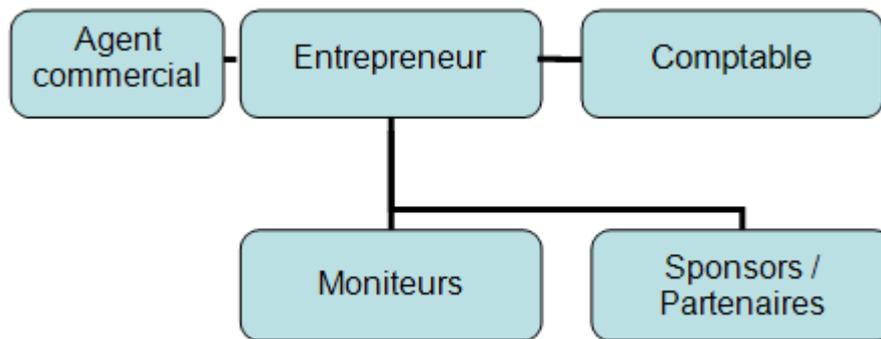
Un patineur qui pratique le roller acrobatique contrôle bien ses patins donc il peut facilement descendre dans la rue. Il sait éviter les obstacles, il sait s'arrêter quand il faut, il sait anticiper le risque donc il ne représente aucun risque.

- Plus amical à notre corps que le roller agressif, roller de vitesse)
- Application large (transport, démonstration, compétitions)
- Moins exigeant en ce qui concerne le temps, espace ou collectif
- Mobilise plusieurs parties du corps moteur (bon habileté et coordination)
- Plus amusant, original, universel
- Moins hasardeux
- Convenant à tous âges
- Augmentation de l'économie (nouveau sport)

**2.2.3 Le personnel**

Notre école sera dirigée et réalisée par huit membres: 2 propriétaires, 1 comptable, 5 moniteurs. La profession libérale sera fondée par la personne physique, Lenka Buchcarova, qui va coopérer avec son manager et secrétaire du club Peter Coufal. La coopération avec le club avec la représentation dans toute la république nous sera à l'aide pour atteindre nos cibles (comme chercher les sponsors et partenaire).

**Tableau n°6 : Structure organisationnelle :**



**Le personnel et ses fonctions :**

- Lenka Buchcárová est la fondatrice d'école, elle est la monitrice principale, organisateur, chorographe.
- Petr Coufal est l'agent qui va effectuer le commerce, management et la promotion (soutenance des sites d'internet)
- P. Konečná est la comptable, qui s'occupera les activités administratives
- Moniteurs: cinq moniteurs professionnels pour le roller acrobatique avec une licence qui vont guider l'enseignement, aideront avec organisation à l'événement comme le roller disco et les randonnées
- Sponsors/partenaires: différents entreprises qui assurent le côté technique et organisationnelle

**Profils de moniteurs:**

➤ ***Monitrice principale***

**Nom:** Bc. Lenka Buchcárová

**Profession:** Etudiante d'université Palacky

**Age:** 27 ans

**Expérience dans le domaine:** 10 ans

**Histoire sportif de Lene IFSA:**

1. place, slalom figure: Festival du roller, Eastbourne, Angleterre, 24-25/07/2004
3. place, slalom figure: Championnat de France, Marseille, 03-04/07/2004
3. place, slalom vitesse: Championnat de France, Marseille, 03-04/07/2004
3. place, slalom figure: Coup de France, Rennes sur Roulettes, 22/05/2004
3. place, slalom vitesse: Sauterelle conteste, La Rochelle, 08/11/2003
6. place, slalom figure: Championnat de France, Saint Médard, 20/06/2003

3. place, slalom figure: Coup du monde de Paris, 23-24/05/2003  
6. place, slalom vitesse: Coup du monde de Paris, 23-24/05/2003  
3. place, slalom figure: Roller park Avenue, Paris, 27/04/2003  
Participation au marathon de Goodwood, Angleterre 2001, Le Mans France 2002

**Certificats:**

- Judge d'IFSA, France, 2004
- VIP Moniteur de roller acrobatique, République tchèque, 2005
- Licence d'Instructeur de roller, République tchèque, 2007
- Fondateur du Club : "Freestyle skating club" (FSK, o. s.) 2009

**Spécialisation d'enseignement:**

- cours pour les écoles
- cours pour les enfants
- bases de roller
- roller acrobatique

➤ **Monitrice**

**Nom:** Barbora Hessová

**Profession:** étudiante d'université technique

**Age:** 21 ans

**Expérience dans le domaine:** 4 ans

**Certificats:** Instructeur de roller 2008

**Spécialisation d'enseignement:**

- cours pour les écoles
- cours pour les enfants
- bases de roller

➤ **Moniteur**

**Nom:** Ondra Indrák

**Profession:** étudiant de gymnasium Slave

**Age:** 20 ans

**Expérience dans le domaine:** 6 ans

**Certificats:** Instructeur de roller 2008

**Spécialisation d'enseignement:**

- cours pour les écoles
- cours pour les enfants
- bases de roller

➤ **Autres moniteurs:**

- Tomáš Brandejs (étudiant d'université, représentant du Club d'Olomouc), 25 ans
- Tomáš Pour (étudiant du lycée), 20 ans
- Martin Coufal (étudiant du lycée), 19 ans

## **2.3 Etude de marché**

### **2.3.1 Analyse de marché**

La base du succès est le client satisfait. Il faut le reconnaître au mieux ses avec ses besoins (désirs) et les satisfaire. Avec notre projet nous voudrions remplir la trou sur le marché, donc l'espace où la demande ne satisfait pas l'offre. But de notre étude marketing est de montrer que ce trou est sur le marché tchèque et à Olomouc et qu'il existe une demande réelle pour notre produit qu'il est le roller acrobatique.

Au même temps nous allons identifier précisément la groupe des clients cibles, trouver tout les informations sur que la clientèle besoin et désire et aussi quelle sont les meilleurs techniques comment les satisfaire.

Comme une discipline de roller acrobatique pas très connus à la clientèle tchèque sur le marché est le seule avantage de concurrence. Nous disposons des expériences depuis de dizaine d'années parvenant de l'étranger qui vont soulever le niveau sportif en République tchèque. Aux publique nous pouvons offrir un produit qui est neuf, attractif, innovâtes mais au même temps amusant. Parce que nous savons déjà que nos clients sont de plus en plus exigeant, nous voudrions dépasser leur besoins ou désires. Nous leurs offrons une possibilité unique de se distinguer des autres. Non seulement qu'ils auront les instructeurs professionnels, ils vont aussi prospérer à leur santé en passant de bons moments.

### **Sondage du marché : enquête**

Pour une meilleure identification de notre clientèle cible nous avons étudier le marché par un sondage électronique de forme d'enquête qui avait été envoyé en tout la république à nos connaissances. Le nombre total de répondants était 137 personnes variant

de l'année 15 jusqu'à 64 ans, où l'âge moyen figurait entre 20-40 ans. Le nombre des répondant d'Olomouc formait 32 de nombre total 137.

La plupart des répondants était des hommes, surtout les étudiantes. Nous avons arrivé aux résultats intéressants qui nous affirment dans notre business plan.

Cette enquête nous offre les informations essentielles de la clientèle potentielle, de niveau de leurs connaissances sur le roller et de l'idée qu'il ait la demande de nos services.

A partir du graphique il est clair, que le roller acrobatique est demandé. Les clients potentiels préviennent toujours de la catégorie du fitness (qui est le premier niveau du roller), d'où les patineurs se spécialisent pour le roller acrobatique, agressive ou vitesse. Les disciplines du roller acrobatique sont donc nouveaux et tentatives.

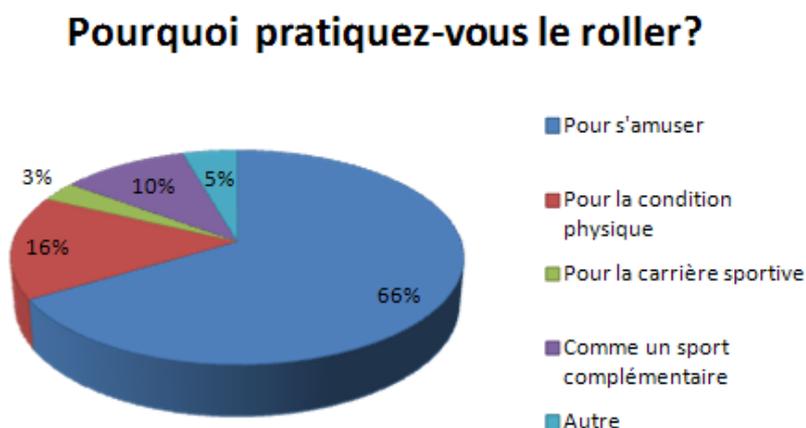
Pour illustration voici quelques résultats importants de l'enquête.

#### ● **Roller : moyen de s'amuser**

Pour définir la catégorie de cible des clients il est important de connaître le motif (raison) pourquoi ils choisissent leur sport. Alors une des questions était pourquoi ils pratiquent le roller. 66 pourcent marqué pour plaisir. La deuxième place pris la critère de la physique : pour 16 pourcent de répondants il est le plus important pour eux de former sa figure.

Pour pouvoir répondre à besoin de s'amuser, nous rajoutons parmi nos activités aussi le roller discos. Nous serons donc les premiers organisateurs de roller disco en RT ce qui nous rapproche à l'étranger. Non seulement que le sport sera le moyen de s'amuser, mais aussi les clients vont avoir l'expérience quelque chose qui est la nouvelle en RT. En suit nous allons élargir nos activités avec des randonnées dirigés par des moniteurs professionnels qui seront garantis par la ville (la police, hôpital).

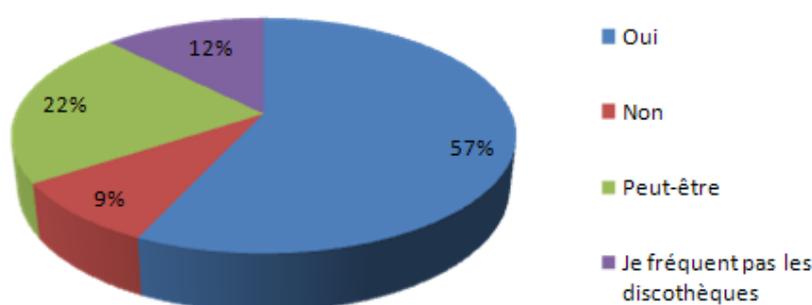
**Tableau n°7 : Raisons qui attirent les gens à faire du roller :**



Nous avons demandé si les clients préférés le roller disco à la discothèque normal, s'ils avaient la possibilité dans sa ville. Le résultat confirmé la question préalable quand les gens choisissent le roller pour des raisons de loisir. Pour le roller disco 78 des interpellés répondaient oui et 22 pourcent répondaient peut-être.

**Tableau n°8 : Préférence d'une disco classique à une roller disco :**

### Préfèreriez-vous le roller disco à une discothèque normale?



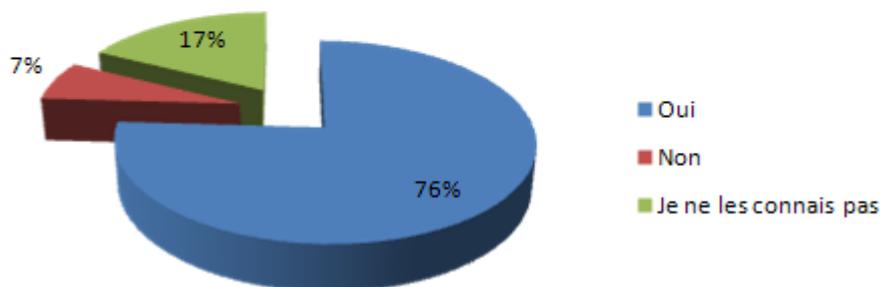
#### • Randonnées

A partir d'enquête nous avons vu que les gens s'intéressent aux randonnées.

76 pourcent des répondants auraient aimé l'activité, 18 pourcent n'ont pas entendu d'en parler. C'est aussi une information positive car prouve qu'il existe toujours une espace sur le marché et le publique n'est pas au courant de cette activité. Pourtant s'est une activité de roller amusant avec une dose d'adrenaline. Les enthousiastes sportifs vont se reunir avec des autres patineurs en faisant du sport et prosperer à leur santé et en plus gratuit. Tout ses éléments créent des bons sentiments et endorfines qui ont un positif impact sur l'homme et qui garanti que les participés vont y rentré régulièrement. Les randonnées sont toujours gratuit pour les participants et en plus c'est une activité neuve qui attire de plus en plus.

**Tableau n°9 : Interêt pour les randonnées :**

### **Est ce-que vous aimez les randonnées en roller dans les villes?**



Dans la plupart de villes en RT il n'y a pas bon conditions pour le roller fitness ou le roller vitesse, qui sont exigeant sur la grande espace. C'est une des avantages de roller acrobatique car ce discipline utilise juste les petits places pour la réalisation (parques, parkings, salles) et n'a pas besoin des grandes investissements non plus. Parceque ces randonés existent déjà en RT, nous savons qu'il sont réalisables et donc nous allons les organiser.

- **« Freestyle » = qualité et confort**

Pour savoir si notre clientèle sera exigeant nous avons donner la question suivante: „Quelle serait l'importance des critères dans votre choix des nouveaux roller?“ Nous avons proposés ces critères: prix, design, confort, qualité et performance. Le résultat avait montré que le critère le plus important est la qualité avec 70 pourcents donc 94 personnes la donne le premier place. Après la qualité, les interpellés ont choisi la critère de confort qui était importatnt pour 90 répondents du total 137. La performance était un peu important et la dernier place pris le design et le prix. Seulement 14 interpellés prennent le prix pour le plus important. 46 pourcent des répondants le constatent de l'importance moyenne. Ce qui est une évaluation positive et reflet le vrai intérêt pour le sport et une considération sain, car en achetant des patins il est plus important d'investir dans les patins de haut qualité et du confort.

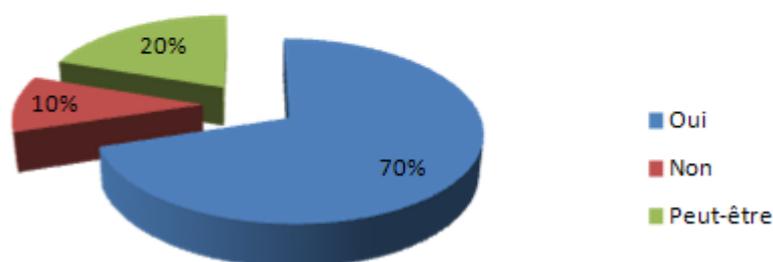
Un rang des patins « freestyle » offrent une haute qualité sur marché, parce que c'est rare. Le prix n'est pas le premier critère et nous supposons que le plus haut prix des patins de « freestyle » (à l'opposé des patins de fitness) ne va pas décourager le client à les acheter.

- **Espaces couverts**

Le roller est en majorité un sport d'été et les gens les changent habituellement en hiver pour les patins à glace. Nous avons demandé si les répondants étaient intéressés de rouler en roller pendant hiver dans les endroits couverts. 96 des répondants (70 pourcent) répondaient oui et seulement 10 pourcent répondaient non.

**Tableau n°10 : Raisons qui attirent les gens à faire du roller :**

**Voulez vous faire du roller même pendant l'hiver dans les endroits couverts si vous aviez l'occasion ?**



Nous sommes les seuls à Olomouc qui veulent organiser les événements de roller dans les endroits couverts et avec cette enquête nous avons confirmé la décision.

En plus le roller en hiver serait une nouveauté pour les intéressés. Le temps est important pour le roller mais avec ce solution le mauvais temps ne va pas gêner à personne ni va pas freiner dans leur évolution sportive. En plus quelques endroits couverts ne sont pas exploités en hiver donc nous allons prospérer aux propriétaires aussi. Avec le temps nous envisageons de créer quelques offres d'emploi.

- **Conditions de roller**

En suit nous avons demandés comment les répondants évaluent les conditions globales pour le roller et nous avons constaté que seulement 10 pourcent des interpellés trouvent les conditions excellent, 40 pourcent les jugent comme très faibles. Ces constatations nous confirment qu'il existe des points faibles.

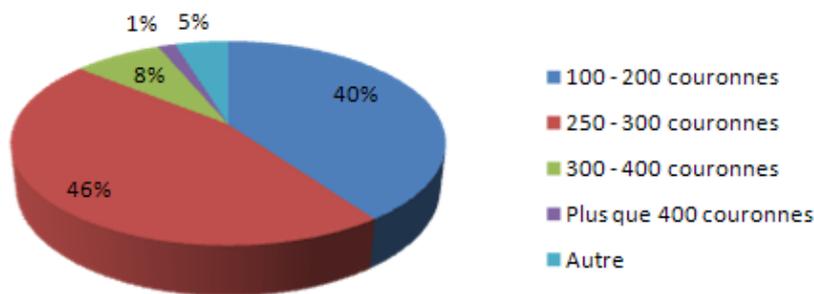
- **Prix de cours**

Un aspect important est le critère financière. Dans la question combien les clients sont capable de payer pour une heure de roller acrobatique d'un moniteur professionnel, 72 pourcent cochés le prix entre 100 à 200 couronnes, 25 pourcent (34 personnes) auraient

payé 300 couronnes et 5 personnes auraient payé jusqu'à 400 couronnes per une heure. Cette catégorie de prix nous avons constaté comme la limite car la catégorie suivante 400 à 500 couronnes n'était acceptable. La clientèle serait capable de payer 200 couronnes. Après cette question on posé une autre où les gens devaient répondre pour quel prix ils enseigneraient s'ils étaient le moniteur professionnel de roller acrobatique. Le pourcentage le plus haut de 46 pourcent avait répondu entre 250 à 300 couronnes. Donc nous avons trouvé le milieu de 250 couronnes pour 1 heure de 60 minutes pour les adultes.

**Tableau n°11 : Prix de cours :**

**Combien vous donneriez pour un cours de roller acrobatique si vous étiez le moniteur professionnel?**

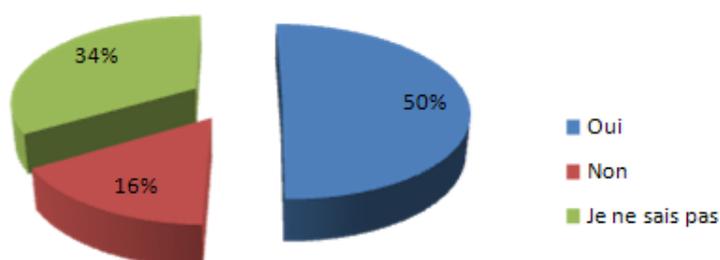


• **Ecole de roller**

Nous avons ensuite demandé si les interpellés pensent qu'il y a un manque des écoles de roller en RT. La moitié des répondants pensent que oui, 16 pourcent pensent que non et le reste 34 pourcent ne savent pas. Les réponses nous montrent qu'il existe un manque des écoles de roller.

**Tableau n°12 : Situation des écoles de roller en RT :**

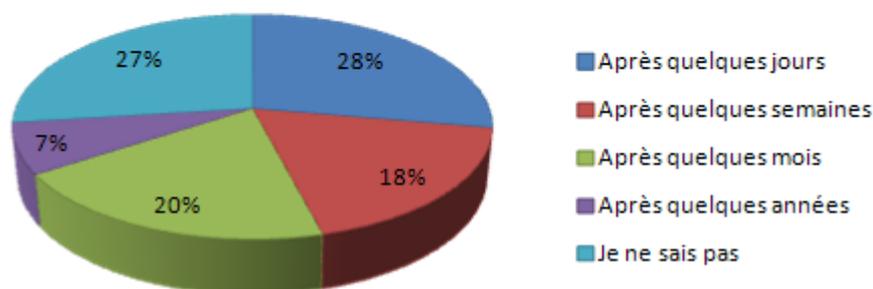
**Pensez vous qu'il y a un manque d'écoles de roller en RT ?**



Dans l'enquête nous avons aussi cherché quels les possibilités pour le roller dans les autres villes du pays.

**Tableau n°13 : Temps nécessaire avant d'apprendre le RA :**

### **Après combien de temps vous voulez essayer le roller acrobatique ?**



L'enquête nous avait démontré la situation du côté des clients. Elle résulte que les clients potentiels veulent apprendre le roller acrobatique juste après le roller de fitness dans un petit temps (après quelques jours 38 pourcent ou semaines 18 pourcent).

Résultat de l'enquête :

Attendu que l'enquête concerné tout la République tchèque et non seulement Olomouc et avait la forme électronique uniquement aux gens qui connaissent déjà la fondateur Lene, nous allons tenir en compte, mais aussi considérer le domaine de spécialisation.

Après des réflexions longues à question si il serait mieux de se spécialiser au roller acrobatique nous avons conclu qu'il serait mieux d'offrir des cours au rang plus large, y compris les cours classiques de roller au publique, pour les écoles, parents avec des poussettes à coté des cours de roller acrobatique.

Pour cette discipline spécialisée il serait mieux de former le roller classique et petit à petit les apprendre aux disciplines de roller acrobatique. Cette discipline est destinée aux patineurs avancés et la plupart de la clientèle est des débutants ou faux débutants. Même si ce n'est pas notre spécialité et ne fait pas parti de notre avantage concurrentiel, les clients peuvent apprécier notre spécialité et professionnalisation ce que peut les finalement motiver.

Pour un démarrage plus vite de notre projet nous avons considéré d'utiliser l'existence de notre club sportif et décidé de profiter de cette organisation qui existe déjà 1

ans et aussi est connu comme pour notre spécialisation. Cela peut nous aider à attirer les premiers clients. Par l'organisation des événements nous voudrions d'attirer les nouveaux clients pour les cours qui forment notre revenu principal.

### **2.3.2 Modèle de Porter**

Notre société est réputée pour les métiers sédentaires et un style de vie confort. C'est donc important pour tous de s'intéresser à sport et se détendre de nos troubles quotidiennes.

Pour réalisation de notre projet il faut identifier la situation sur marché. Il est dans notre intérêt selon ce modèle de trouver les dangers possibles du côté de la concurrence.

#### Concurrence dans le domaine

Il n'est pas très difficile de commencer d'enseigner le roller une fois un patineur sais rouler et avait obtenu la licence de moniteur de roller. Le roller est de plus en plus populaire en RT et à Olomouc et chaque jour avec le beau temps plus de gens commencent à rouler. Avec le développement du roller de plus en plus commencent à apparaître les écoles de roller qui ont obtenu l'accréditation de MSMT et créent des nouveaux cours pour les nouveaux instructeurs et donc apparaisse le risque des écoles concurrentiel. Le roller acrobatique est une nouvelle specialisation de roller et donc est notre avantage concurrentiel. Il n'est pas sur évidemment que cela reste un avantage pour longtemps avec les nouvelles écoles. En ce moment il existe toujours un trou sur le marché en ce qui concerne l'enseignement et les matériaux. Il n'existe pas sur le marché tchèque un magasin spécial pour le roller acrobatique donc nous allons créer un e – commerce avec les matériaux pour le « freestyle ». Les écoles se spécialisent surtout aux enfants donc il nous reste deux autres catégories des clients : les adolescents et les adultes. Si nous avons choisi comme cible les enfants ou uniquement l'enseignement de roller acrobatique nos chances seraient très bas de lutter avec la concurrence.

En été quand le temps et les surfaces dehors sont meilleur pour pratiquer les sports nous pouvons voir beaucoup des patineurs dans les parques ou parkings et partout où c'est convenable. Nous voudrions commencer aussi la pratique du roller dans les halles, le roller qui sera accordé à la musique et la danse. Le roller disco sera unique et nous sommes les seules à organiser ce type d'événement.

### **Nos deux grands concurrents sont :**

- « Hepa, sarl. »
- « Newman school, o. s. »

« Ecole Hepa » fonctionne à la base de la franchise en tout la République tchèque donc ils ont des cours aussi à Olomouc. Ils se spécialisent aux enfants pour les cours, organisent les redonnées et les cours pour les instructeurs.

« Ecole de Newman » se spécialise aussi aux enfants mais uniquement dans les écoles.

Les deux concurrents ont des activités qu'on avise à réaliser. Mais nous avons la réputation du Club orienté vers le « freestyle » et aussi la créatrice Lene qui est le moniteur principale. Nous allons proposer à nos clients les disciplines de roller acrobatique que aucun école ne connaisse pas donc ne peut pas réaliser.

« Hepa » entreprise recrute les étudiantes mais souvent à salaires trop basses ou gratuitement et au niveau d'organisation ils ne sont pas la meilleure réputation.

Avec notre attitude professionnelle et des expériences du team des moniteurs nous espérons de gagner la première place parmi les écoles. Nous allons écouter les vœux et besoins de nos clients et nos instructeurs qui vont créer de bonnes relations.

### **Les barrières possible pour l'entrée sur le marché peuvent être :**

- Le budget trop bas et insuffisant équipement de matériaux
- Le manque de la clientèle potentielle
- Le manque des informations du roller acrobatique

### **Avantage concurrentiel**

1. L'originalité des services (nouveau sport et moyen de loisir)
2. Le niveau élevé du rôle de la créatrice qui a 10 ans d'expérience dans le domaine, le niveau de roller, certificats (international et formation), la qualité et professionnalité, les contacts nationaux et internationaux, bonnes références et réputation parmi les partenaires).
3. La primauté du concept en République tchèque

Notre école sera basée de petites dépenses tout au départ car nous allons travailler dans un milieu familial et pour les fondateurs le revenu n'est pas la priorité et donc nos coûts initiaux vont être surtout l'investissement du temps. Comme un grand avantage nous

voyons aussi la possibilité d'utiliser notre club de roller acrobatique, qui a comme une organisation à buts non-lucratifs plus de possibilités de trouver des partenariats ou sponsors et qui existe déjà un an.

### **Entré des nouveaux concurrents potentiels**

Le premier concurrent possible est des entreprises orientées vers le roller. Avec le roller qui est en boom en RT beaucoup des entreprises sont nées, qui organisent des randonnées ce qui les rende plus visibles.

Mais aussi on peut voir des écoles de roller qui offrent des cours de roller pour les enfants ou des camps pour les enfants. Avec un développement du roller acrobatique les écoles peuvent répandre aussi dans ce domaine.

Deuxième concurrent sont les activités sportives et leur accessibilité surtout en hiver (par exemple les centres sportives) mais aussi en été (par exemple le vélo, la course ou la natation).

Il faut remarquer ici que notre école de roller sera la seule dans notre région couvrant tout ces activités. Comme notre concurrent il est possible de constater aussi les autres écoles même si aucune n'est pas orientée vers le « freestyle ».

Le troisième concurrent où désavantage peut être aussi notre club. Comme nous avons déjà l'expérience avec les patineurs intéressés en roller acrobatique (membres du notre club) il serait un peu difficile de trouver tout de suit les clients intéressés par nos cours de « freestyle » surtout quand il s'agit d'une spécialisation avancé. Le fait que nos membres du club sont déjà au bon niveau il existe un grand risque que les nouveaux intéressés vont vouloir plutôt faire parti du club et donc apprendre gratuitement dans la groupe.

C'est aussi un raison pourquoi nous avons élargi l'enseignement avec des cours pour les débutants et enfants dans les écoles ou le roller avec la poussette.

Le cours de roller avec la poussette est originaire et unique à Olomouc qu'aucune école n'offre pas.

### **Menace de services de la substitution**

Il est possible que nous allions avoir une concurrence des sports mois couteux. Il faut constater que chaque sport peut nous satisfaire et nous donner l'énergie. Mais il faudrait aussi voir le fait que chaque sport active différents muscles.

La pratique de roller en dehors n'a pas la même influence et apport pour notre santé qu'autre sport dans les endroits couverts.

Le roller est en hiver remplacé par le patinage à glace, cependant les endroits pour le faire sont très limités. Avec la possibilité d'utiliser les endroits couverts dans les boîtes de nuit pour réaliser le roller disco ou des cours pourrait créer la demande.

### **Sensibilité de la demande**

Le roller est uniquement un sport d'été en République tchèque. En hiver nous avons le risque de la baisse de demande après nos services. Il existe également une menace de demande après des produits et services de substitution dans les endroits couverts. Un autre risque peut être le mauvais temps en été quand il serait impossible de réaliser les cours dans la parque où des endroits à l'extérieur. Dans ces cas nos services doivent être annulés ou transférés à une autre date.

### **Pouvoir conventionnelle des fournisseurs**

Il est évident de l'enquête que les patineurs ne regardent pas trop sur le prix mais le confort et le pose sur la première place en achetant des patins. Ils achètent surtout en e-commerce car c'est un moyen moins cher et il y a un assortiment plus large. Les magasins sont fréquentés de mois en mois. La mode est de choisir un produit dans un magasin, l'essaie mais n'achète pas, il va le payer sur internet.

### **La stratégie du marketing**

*Les objectives de marketing :*

- Satisfaction des clients
- Comportements professionnel
- Un bon renseignement

### **La pouvoir conventionnelle des clients**

Notre large portfolio est conçu de la façon de satisfaire le plupart des clients cible. Le limite base pour des enfants est 4 ans, la habileté des enfants dépend de leurs développement. A 7 ans l'enfant est capable de coordonner bien les mouvements et de tenir son poids seulement sur un pied, ce qui est important pour le roller<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Jak dokonale zvládnout inline bruslení – Jiří Reichert, Jan Krejčíř

### **Les clients potentiels peuvent décourager :**

- Les coûts dépensés sur les nouveaux patins et les charges pour les cours, et possible entrée au roller disco
- L'accessibilité du sport à condition de mauvais temps et en hiver
- La risque d'accident des randonnées
- L'exigence des disciplines de roller acrobatique.

### **2.3.3 Segmentation, clients**

- Aspect géographique: région du Morave du nord en RT (Olomouc et Přerov)
- Aspect démographique: le roller peut être pratiqué en tout âges. Notre segment cible sont : enfants à partir de 4 ans, les individuels, familles ; écoles ou pairs.
- Aspect psychologique: le roller comme un sport aide de mener un style de vie prospère à la santé

### **Ciblage du marché :**

Notre produit est d'offrir les services dans le domaine du sport, qui est accessible à tous donc nous allons orienter à tout catégories d'âge. Donc à ceux qui sont capable par rapport à sa santé pratiquer de sport :

- Enfants de 7 - 15 ans
- Étudiants de lycées et universités 15 – 25 ans
- Adultes de 25 +

a) Individuels

b) Groupes

c) Organisations: écoles (primaires, lycées, universités) crèches, clubs, camps

d) Parents et enfants

Nous supposons que nos services en discothèque vont attirer surtout les enfants et étudiants et des cours sont intéressants pour les adultes qui ont peur d'apprendre eux même.

### **Segmentation des clients selon nos services :**

a) Cours au publique

- base de roller: débutants et intermédiaires sous guidance des moniteurs
- Slalom et danse: intermédiaires et avancés sous guidance de Lene

- a) Cours pour les écoles
- b) Roller disco
  - Dans le parque: enfants et étudiantes
  - dans les boîtes de nuit: étudiantes et adultes
- a) Démonstrations/workshops de membres du club pour les événements sportifs ou culturels à l'intérieur a l'extérieur
- b) Randonnées pour le publique (hors débutants)

### **Analyse des besoins du client :**

Chaque individu à qui s'occupe juste un peu de sa santé cherche un sport, parce qu'il sait que par une activité sportive profite de côté physique ou psychique à son corps. Les raisons du client pour choisir nos services peuvent être différentes. Leur motivation peut-être :

1. Attractivité
2. Style de vie
3. Un sport sain
4. Association à une société (randonnées, roller disco)
5. Alternation de transport
6. Originalité
7. La thérapie psychologique (danse)
8. Possibilité de se distinguj

### **Parents et enfants**

Les enfants sont dépendants sur la décision de leurs parents et donc nous allons essayer de rapprocher le roller même aux parents par la possibilité des cours avec la poussette. Car il est important pour les parents de bien élever ses enfants et de les motiver à faire du sport, ils serraient dans leur intérêt de laisser leurs enfants aux moniteurs professionnels. En plus les parents peuvent se détendre et utiliser leur temps effectivement. Pour cela nous avons pensé à offrir même les cours prés des centres commerciaux quand les parents vont faire des achats et leurs enfants vont passer le temps en s'amusant en roller sous surveillance des moniteurs.

En plus nos cours de roller avec la poussette va effectivement servir à deux les parents et enfants. Les parents vont apprendre à faire du roller avec son enfant dans la poussette et économiser leur temps.

## **Adolescents**

Les adolescents de nos jours passent trop leur temps dans leurs maisons surtout à la télévision ou devant un ordinateur plus qu'avant. Nous avons décidé de s'orienter vers les jeunes qui ne savent pas comment passer leur temps libre. Nous allons offrir les cours de roller pour les écoles et par une forme des camps.

Le roller est un sport moderne, surtout le roller acrobatique (la danse et slalom) parce qu'il est unique et nouveau en République tchèque et les jeunes peuvent y trouver un moyen de s'exprimer et trouver des nouveaux amis.

## **Adultes**

Les adultes d'environ 30 ans d'âge cherchent de plus en plus les sports qui leur offrent la liberté et une solution d'enfuir de ses problèmes ou veulent se sentir jeune dans leur peau. Les mamans après accouchement cherche des sport pour rendre leur corps la vitalité, force et fermeté. Le roller est une très bonne solution de former notre corps.

Les parents sont souvent des débutants en roller ou ont peur de tomber. Leur ennemi est la peur qui les réduit la joie de ce sport. Avec un instructeur ils vont éliminer les mauvaises habitudes et vont apprendre beaucoup plus vite.

En plus dans le roller n'existe pas la limite d'âge et chaque adulte y trouve son domaine.

### **2.3.4 Marketing-mix**

Selon les informations écrites ci-dessus nous avons créé un marketing-mix alors un ensemble d'instruments avec lesquels on va atteindre les objectifs d'entreprise. Nous allons donc utiliser les 4 P : (politique de produit) produit, (politique de prix) prix, (politique de distribution (place) et (politique de communication) promotion. Pour chaque élément nous avons crée des stratégies effectives grâce auxquelles nous pouvons acquérir la meilleur place sur le marché du roller, créer une clientèle crédible et nous allons pouvoir évoluer en ce qui concerne nos buts.

## **La politique d'un ensemble de produits**

Nos services sont orientés vers ces activités. Surtout les cours de roller de base et de roller acrobatique. Les autres cours additionnels sont destinés plutôt pour les enfants à l'école, les parents avec la poussette et des enfants et ses parents pour le loisir („espace des jeux pour les enfants). Les activités complémentaires sont suivantes: organisation des rollers discos et les randonnées, démonstrations, workshops et e-commerce.

Nous offrons des services innovateurs, modernes et nouveaux, qui sont amusants et utiles pour les clients. Nous nous appuyons sur le bien-être et l'originalité. Nos clients vont aimer passer leur temps avec nous parce que nous sommes créatifs. Notre objectif est de motiver nos clients jusqu'au moment où ils partiront de nos activités bien remplis d'énergie et d'une humeur positive et une bonne impression de soi même.

### **Politique des prix**

La stratégie que nous avons choisie, est la priorité en qualité du produit offert. Les services que nous allons offrir sont professionnels, uniques et les prix sont en même temps acceptables.

Le calcul du prix a été décidé selon les critères suivants:

1. Enquête
2. Prix concurrentiel
3. Valeur des coûts dépensés

**Tableau n°14 : Prix pour les cours dans les écoles concurrentielles en RT :**

<b>Nombre de personnes sob/prix<sup>8</sup></b>	<b>Hepa<sup>9</sup> (RT)</b>	<b>Ecole de roller<sup>10</sup> (Brno)</b>	<b>Agence de cours sportives<sup>11</sup> (Opava)</b>	<b>In-Line ganc<sup>12</sup> (Olomouc)</b>	<b>Ecole Newman<sup>13</sup> (Olomouc)</b>
<b>1</b>	400,-	400,-	250,-	150,-	250,-
<b>2-3</b>	200,-	350,-	200,-	125,-	150,-
<b>4-5</b>	150,-	120,-	150,-	100,-	
<b>Carte 5 leçons</b>	1.600,-	1.800,-	395,	650,-	

Nous avons fait la recherche des prix concurrentiels sur internet aussi pour les années précédents. Le prix de cours pour l'école en Brno avait été 200,- couronnes en 2006 mais doublé jusqu'à 400,- couronnes cet année 2010. Nous supposons donc que les prix plutôt augmentent. C'est aussi la raison pourquoi nous avons fixé le prix de cour pour les individuels à 250,- couronnes. Ce prix sera la même aussi pour les leçons de roller acrobatique. Nous estimons que la demande des cours classiques sera supérieure que la

<sup>8</sup> Prix sont présentés en couronnes

<sup>9</sup> <http://www.hepaoutfit.cz/vyukove-lekce-in-line-brusleni.html>

<sup>10</sup> <http://www.skolabrusleni.cz/content/cenik>

<sup>11</sup> <http://www.sportovnikurzy.cz/skola-inline-brusleni-v-opave.html>

<sup>12</sup> <http://www.ilgschool.unas.cz/cenik%20sluzeb.htm>

<sup>13</sup> <http://www.newmanschool.cz/leto/cs/cenik>

demande des cours de roller acrobatique. Donc l'augmentation de prix serait possible seulement si la demande augmente.

Avec nos prix nous voulions atteindre un part de marché dominant, c'est pourquoi ils sont plutôt bas en comparaison avec la concurrence. Par exemple, une leçon à Prague coût 600,- couronnes). Dans un intervalle court cette politique de prix n'est pas vraiment gagnante mais elle est perspective dans un horizon à long terme. Notre but est d'élever une clientèle fidèle, à qui on propose de la qualité et bons prix de nos services.

### Liste des prix:

#### **Tableau n°15 : Cours pour le publique :**

Nombre des personnes	PRIX / 1 leçon
1	250,-
2 - 3	à 200,-
4 - 6	à 150,-
Carte 5 leçons (1 personne)	1.150,-
Carte 10 leçons (1 personne)	2.100,-
Carte 5 leçons (2 personnes = couple)	2.100,-
Carte 10 leçons (2 personnes = couple)	4.000,-

#### Notes:

1. Membres FSK, o. s. ont droit de 10 % réduction
2. Un cours (1 leçon): adults = 60 minutes, enfants jusqu'à 15 ans = 90 minutes
3. La protection est obligatoire pour les enfants jusqu'à 15 ans!
4. Cours se déroulera uniquement dans les bonnes conditions du temps.
5. Au cas d'absence du client sans prévenir le moniteur la leçon sera annulé.
6. á = per 1 personne

#### **Tableau n°16 : Cours pour les écoles :**

Nombre des personnes	PRIX / 5 heures (5 semaines)
Sans équipement	250,-
Avec équipement	500,-

#### Note:

1. Pour cette leçon le minimum de participants est 4 enfants et le maximum est 9 enfants pour 1 moniteur
2. Un cours (1 leçon): enfants jusqu'à 15 ans = 90 minutes
3. La protection est obligatoire pour les enfants jusqu'à 15 ans!
4. Cours se déroulera uniquement dans les bonnes conditions du temps.

**Tableau n°17 : Cours pour les parents avec la poussette :**

<b>Nombre des personnes</b>	<b>PRIX / 1 leçon</b>
1	200,-
2 – 3	à 170,-
4 – 6	à 140,-
Carte 3 leçons (1 personne)	500,-
Carte 5 leçons (1 personne)	800,-
Carte 3 leçons (2 - 6 personnes)	à 400,-
Carte 5 leçons (2 - 6 personnes)	à 650,-

*Note:*

*à = per personne*

**Tableau n°18 : Services supplémentaires :**

<b>SERVICE</b>	<b>PRIX</b>
Entrée au roller disco avec équipement	40,-
Entrée au roller disco sans équipement	70,-
Randonnées	GRATUIT
Compétition pour le public	GRATUIT
Compétition pour les compétiteurs	Coût d'entrée – diffère d'une compétition à l'autre

*Note:*

*La location des patins est nécessaire d'annoncer trois jours en avance.*

**Tableau n°19 : Liste des prix des démonstrations :**

<b>SERVICE</b>	<b>PRIX</b>
1x démonstration LENE	3.000,-
2 x démonstrations LENE	4.000,-
Démonstration en plus LENE	500,-
Pour chaque personne en plus	1.000,-

### **Politique de distribution**

Nous allons appliquer la voie directe de distribution en offrant nos services du moniteur au client. Pour l'opération de nos services de distribution, concrètement le e-commerce nous allons figurer comme un intermédiaire donc un élément de distribution.

### **Lieu d'enseignement:**

Les activités principales seront effectuées dans l'espace extérieur du Jardin de Smetana d'avril à septembre et en hiver d'octobre à mars à l'intérieur de S-club ou dans la halle sportive à Přerov. Le roller discos et les autres activités accessoires nous allons les situer dans les boîtes de nuit à Olomouc.

### **Tableau n°20 : Horaires de cours :**

<b>Cours – dans la semaine:</b>		
<b>Mardi:</b>	10:30 – 11:30	15:00 – 16:00
<b>Mercredi:</b>	14:00 – 15:00	18:00 – 19:00
<b>Vendredi:</b>	10:30 – 11:30	17:30 – 18:30
<b>Cours - weekends:</b>		
<b>Samedi:</b>	10:30 – 11:00	13:00 – 14:00
<b>Dimanche:</b>	14:00 – 15:00	
<b>Cours des écoles:</b>		
avril - juin	Temps à confirmer avec client	

#### Notes:

*Les cours dérouleront d'avril à octobre et de novembre à mars.*

### **Politique de communication**

La promotion marketing contribue à une bonne présentation du roller. Ce sont des médias suivants : l'internet, télévision, radio qui diffusent les informations sur roller et ainsi augmentent le marché. Dans les médias, le roller est principalement inclus et aussi aide à développer ce sport du côté économique. L'internet y joue son grand rôle, surtout dans le commerce. Le roller est un jeune sport donc il attire beaucoup des jeunes grâce aux médias.

Cette politique est un instrument important pour obtenir les buts de notre écoles donc nous avons choisi plusieurs méthodes différents pour communiquer avec nos environnement. Pour des résultats les plus bons du recrutement de la clientèle nous allons utiliser le marketing différencié.

La clientèle est segmenté et pour chaque segment sur le marché nous allons utiliser un différent politique de communication : personnelle, médiale, électronique.

- Présentations personnels (démonstrations, workshops, événements)
- Promotion dans les médias (articles, interviews, publicité)
- Présentation sur internet (sites de promotion, réseaux sociales)

### **La promotion de la position sélectionnée :**

- Logo d'entreprise signifie de la silhouette de la fondatrice en faisons le slalom et crée l'image de l'école LENE.
- Promotion de logo d'entreprise sur les prospects marketing
- Soutien internet (site personnel de la créatrice, site d'école de roller, les réseaux sociaux, Wikipédia)

Par le moyen de sponsoring et partenariat avec FSK, o. s. on garanti la promotion personnel par la présentation sur les endroits différents mais aussi avec des matériels de promotions (prospects, affiches) qui seront distribués par les membres du club dans les villes. Nous sommes au contact avec des médias, souvent à base d'un accord pour affichage des interviews ou articles dans la presse gratuit (Le journal du soir d'Olomouc, l'hebdomadaire de l'hotel de Ville d' Olomouc). La promotion électronique nous garanti le site d'internet du club ou nouveau ([www.brusleni.volomouci.com](http://www.brusleni.volomouci.com)). En plus nous allons utiliser la nouvelle forme de communication des réseaux sociaux (par exemple « Facebook »), grâce à quel notre fans peuvent être au courant des nouvelles et des événements préparés et seront la possibilité de registrer directement aux activités. La communication électronique nous allons exercer avec nos clients fidèles par le courriel électronique.

Un autre moyen de promotion est le radio Haná dont nous avons commencé le partenariat et comme ils sont intéressés de notre projet, ils nous offrent des accès par interviews et articles.

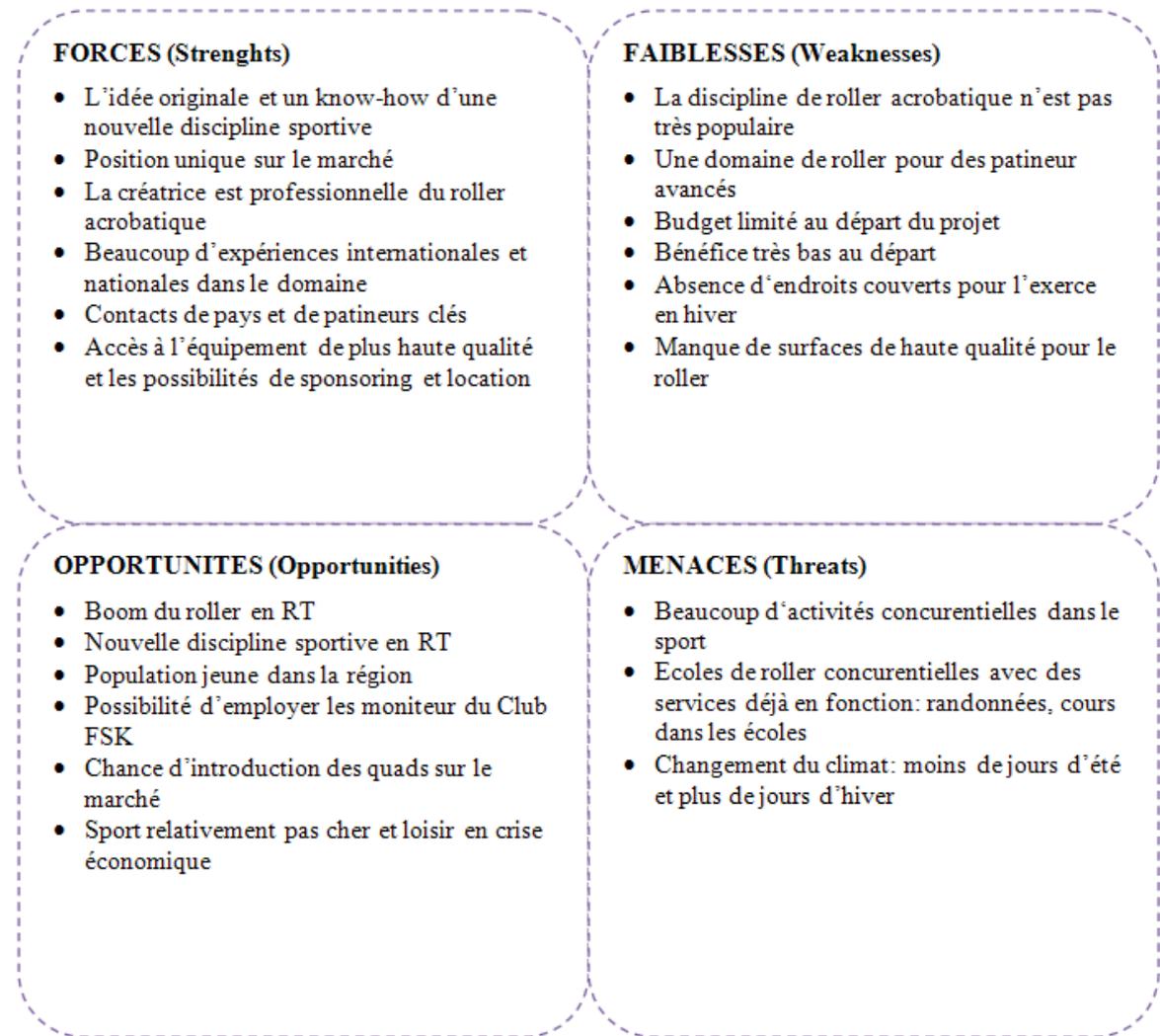
Notre communication va différer dans chaque groupe d'âge. Nous allons nous adresser aux adultes, jeunes, enfants à chaque fois différemment. Les parents avec des enfants passent leur temps libre dans les parcs, où nous faisons nos entrainements avec notre club. Le parc est un endroit où il est possible de distribuer et afficher les prospectus gratuitement. Un autre endroit est dans les magasins pour les mamans et enfants que serai utile pour afficher les avertissements concernant des cours ou événements.

Sur internet nous allons nous adresser aux jeunes et aux adultes. Notre communication avec des partenariats sera effectuée par courriel électronique mais si possible sur un rendez-vous personnel, par un appel téléphonique. Les réunions avec des partenaires est le moyen le plus efficace donc nous envisageons d'investir notre temps pour cette type.

### **2.3.5 Analyse SWOT**

L'analyse SWOT permette de déterminer les options stratégiques en identifiant les forces et faiblesses, opportunités et menaces. Grace à cette méthode nous allons identifier notre fonctionnement et trouver des problèmes ou possibilités de la croissance. L'analyse contribue à détecter les plans stratégiques à long terme. Nous allons l'utiliser comme un outil pour définir l'optimum de la stratégie du projet.

## Tableau n°21 : Analyse SWOT :



Après l'analyse SWOT nous avons décidé d'appliquer la stratégie MIN-MAX qui va minimaliser les faiblesses et maximaliser les opportunités. Par cette combinaison nous espérons atteindre les objectifs à court et à long terme.

## **2.4 Réalisation du projet**

### **2.4.1 Plan de déroulement du projet**

Pour le futur nous espérons que l'intérêt pour nos services augmente en raison que le roller acrobatique est unique et que la créatrice est réputée dans le roller. Si la demande est vraiment grande, nous avons à disposition cinq moniteurs donc nous aurons plus de cours.

### **Nos gains des cours divisés en trois cycles économiques dans la première année :**

- Introduction de nos services: la demande est petite, nous investissons beaucoup dans la promotion et des informations sur notre site internet
- Stade de croissance : les clients sont intéressés de nos cours et donnent les bonnes références aux autres
- Stade de maturité : en plein d'été, tous les moniteurs travaillent
- Stade de déclin : commence avec le mauvais temps à partir de novembre et pendant l'hiver
- Stade de croissance : recommence en mars

Nos services vont varier avec la saison : en été nous allons offrir plutôt des cours pour la publique et des randonnées ; en hiver les roller discos, les démonstrations et des cours pour les écoles.

A l'introduction tout les cours vont être dirigés par la monitrice principale Lene et dans le stade de maturité nous allons recruter des autres moniteurs.

En troisième année de notre vie nous allons améliorer nos services en achetant une voiture (deuxième classe), qui nous servira pour se déplacer pour les cours avec des enfants en hiver ou aux campings, ensuite des compétitions ou démonstration ou seulement pour transférer les matériels ou équipements pour nos activités ou événements. Ceci va signifier les coûts d'exploitation d'automobile.

Pour réaliser nos objectives à long terme, en troisième année également nous envisageons de changer la forme juridique, obtenir l'accréditation et aussi d'organiser des formations pour les nouveaux moniteurs.

#### **2.4.2 Etablissement technique et d'aménagement**

Les cours vont être exercés dans le jardin de Smetana à Olomouc sans location.

Pourtant pour les événements comme le roller disco ou des compétitions il serait nécessaire de faire une location même sur l'endroit ouverte de Flora. Cette location comprend de location, le gardien et l'énergie.

Les endroits couverts pour l'organisation de roller disco nous allons faire une location à S-club à Olomouc où le prix sera basé sur la convention à partir de 2.000 couronnes. La restauration sera garantie par les employés du S-club.

Dans les mois hiver, de Novembre à Mars nous allons utiliser les endroits couvertes à Olomouc et Přerov. Pour leur utilisation nous payerons la location.

Pour organiser les événements nous avons à disposition le stade d'hiver à Olomouc. Ses capacités sont utilisées en majorité donc cette alternative sera possible juste une fois par an. Le bail sera réglé par nos sponsors.

### **Départements**

Pour l'exercice de nos services nous allons avoir besoin de ces endroits:

- Flore/Jardin de Smetana (Olomouc)
- S-club / U-club (Olomouc)
- Halle de sport (Přerov)
- Stade d'hiver (Olomouc)

### **Tableau n°22 : Prix de location :**

<b>ENDROIT</b>	<b>PRIX</b>
AMC (S-club), Olomouc	2.000,- couronnes/soirée
Halle de sport, Přerov	1.000,- couronnes /journée
Jardin de Smetana, Olomouc	3.180,- couronnes /journée

### **Coopération avec des partenaires :**

Pour pouvoir réaliser notre e-commerce nous allons travailler avec nos fournisseurs nationales et internationales. Nous disposons de ces partenaires internationales :

- Propatain de l'Italie qui nous garanti l'importation des plots de haut qualité pour le slalom.
- Un autre partenaire est Seba de la France qui est intéressé de pénétrer sur le marché tchèque depuis des années avec ses patins professionnels pour le « freestyle ».
- Pour les quads (les patins pour le roller danse) nous avons des contacts aux Etats unis pour l'importation de ses produits.

### **Prix de l'achat pour E-commerce :**

a) Fluorescents = 425,- couronnes/assortiment (17 €)

b) Standard = 350,- couronnes/assortiment (14 €)

Prix de vente sera le double, donc 34 € et 28 €.

En République tchèque notre partenaire principal est Helia Sport, avec lequel la créatrice a déjà 5 ans d'expérience de sponsoring et ce magasin va nous offrir leur location de patins et accessoires.

Une autre partenaire est entrepris Wheelcartel, déjà deux ans du sponsoring avec la créatrice qui nous fourniront les accessoires pour le roller comme : des roues, des roulements, sacs à dos, protection etc.).

Un autre sponsor potentiel est l'entreprise Powerslide.

**Tableau n°23 :Prix des matériaux de promotion :**

<b>REQUISITION DE PROMOTION</b>	<b>PRIX</b>
Voile 3 m <sup>2</sup>	1.740,- couronnes
Affiches – papier de couleur, A5/2000 pièces	3.350,- couronnes
Affiches - papier de couleur, A4/500 pièces	3.100,- couronnes
Affiches - papier de couleur, A3/100 pièces	2.000,- couronnes
<b>TOTAL</b>	<b>10.190,- couronnes</b>

**Liste des sponsors principaux :**

- FSK, o. s. – Activité de présentation, organisation des événements
- JJ Models – établissement de promotion (publicité)
- Helia sport – établissement technique (location de l'équipement)
- Wheel cartel – établissement du matériel
- Pro Patin – accessoires de « freestyle »
- Seba – équipement de « freestyle »
- Osa bar – restauration (boissons)
- Arktic club – restauration (nourriture)
- Nutriproducts – Nutrition et supplémentaires pour les sportives
- Chris de Paris – événements sportifs (Run up, randonnées aux centres commerciales)
- Draps – vêtement sportif
- Appétit club de musique (AMC) - endroits pour le roller disco
- Salle de sport, Přerov – endroits couverts en hiver
- Stade d'hiver, Olomouc – endroits pour les compétitions

**Autres sponsors / partenaires:**

- Medias de la ville d'Olomouc: Listes de la mairie, Journal du soir, Portail d'Olomouc, La télévision régional, Radio Haná)
- Ville statutaire Olomouc
- Police (sécurité)
- Hôpital (poste médical)

### **2.4.3 Budget financière prévisionnel**

Notre budget du projet n'est pas grand donc les investissements financiers ne sont pas nécessaires. La réalisation du projet sera financée par le capital propre qui représente un dépôt dont les entrepreneurs disposent. Ce capital sera utilisé pour les coûts initiaux pour la promotion, dépenses généraux et serviront aussi comme un réserve financier au démarrage du projet (renforcement de la promotion).

#### **Capital à la fondation**

Pour la profession libérale il n'est pas nécessaire de déposer un capital. Nous avons à disposition notre capital propre d'une somme 50.000 couronnes.

Dans le cadre de la compétition « Podnikavá hlava » qui est une compétition pour un meilleur business plan nous avons obtenu un gain de 11.000 couronnes pour la place d'entrepreneur en jupe et la quatrième place. Si c'est notre cas nous allons investir cette somme pour le départ de notre projet qui servira à payer nos coûts nécessaires pour la promotion, les réquisitions et le bail.

#### **En ce qui concerne l'équipement meuble nous disposons de :**

- Patins à louer (garanti Helia sport ou Powerslide)
- Plots 60 pièces
- Deux ordinateurs à la propriété personne

Comme un tableau de coûts et des revenus du fonctionnement nous allons refléter un calcul.

#### **Coûts :**

Nos charges sont formées par ces articles :

- Salaire
- Bail
- Autres Charles
  
- **Salaire**

Pour un fonctionnement du roller disco notre plus grand coût sera le bail d'endroit et les salaires aux moniteurs. Mais aussi les charges des salaires de moniteurs pour des cours courants plus tard.

Dès départ de notre activité nous estimons avec des salaires bas. Notre moniteurs sont des étudiantes alors nous allons rédiger un contrat d'exécution d'un travail ce qui nous réduit des prélèvements obligatoires. Le salaire élémentaire des moniteurs sera un salaire de l'heure qui va augmenter avec le temps et selon leur activité.

Salaire de l'heure sera à base de 100 couronnes per personne.

- **Bail**

Pour l'offre de nos cours en mois d'avril à l'octobre il ne sera pas nécessaire de payer le bail, car les cours se réaliseront dans les Jardins de Smetana sur un endroit ouvert. Le Flora est en possession privé nous avons confirmé son exploitation avec l'agent sur une convention qu'il sera possible de les utiliser gratuit pour ces types d'activité. Comme un service réciproque nous allons attirer la clientèle potentielle dans le milieu des expositions.

- **Autres coûts**

***Charges initiales :***

Pour le démarrage de notre activité nous allons dépenser 1.000 couronnes.

La promotion et la publicité coutera d'environ 10.190<sup>14</sup> couronnes.

***Coût en marche d'activité :***

A la caisse d'assurances-maladie il faudrait payer un minimum 1.601 couronnes en avance par mois.

Pour la sécurité sociale nous allons payer un minimum de 1.731 couronnes par mois.

***Coûts variables***

Des coûts pour le transfert aux démonstrations paye l'organisateur et il dépend du lieu d'exécution. Pour la prestation des cours nous auront les coûts avec le transport, matériaux (des réquisitions et rémunérations pour les enfants). En organisant des événements : roller discos, compétitions, randonnées, nous allons utiliser le service du DJ qui sera payé 1.000 couronnes par événement.

---

<sup>14</sup> Le calcul avait été offert par l'agence de promotion de JJ Models.

**Tableau n°24 : Tableau de coûts et revenus :**

<b>COUTS</b>	<b>REVENUS</b>
Licence de profession libérale	Cours
Matériaux directs (réquisition, vêtements, articles de bureau)	Roller disco
Salaires directes	Démonstrations
Promotion	E-commerce
Prélèvement obligatoire (impôt sur revenu)	
Frais courants (bail, énergies pour les salles)	
Sécurité sociale et assurance maladie	
Assurance d'automobile, taxe routier	
Frais de service (de transport, formations)	

**Revenus**

L'ensemble de tous nos revenus de notre entreprise dans le domaine du loisir et de formation saine sont les suivantes :

- Cours de roller
- Roller disco
- Démonstrations
- E-commerce

Nos revenus de toute activité peuvent être divisés en deux catégories :

- Revenu principal
- Revenu secondaire

**Tableau n°25 : Division des revenus :**

<b>Revenu principal (formation)</b>	<b>Revenu secondaire (loisir)</b>
Cours de roller classique	Roller disco
Cours de roller acrobatique	Démonstrations
Cours scolaires	E-commerce

Pour notre revenu principal nous avons choisi les cours de roller classique, parce que c'est la formation générale dans le roller et nous supposons que ce domaine sera le plus demandé parmi les cours et contrairement de revenus de loisir.

E-commerce sera spécialisé uniquement pour le roller acrobatique parce qu'il existe de la demande sur le marché mais au même temps est moins risqué en comparaison d'un magasin surtout au début de notre activité.

- **Cours de roller**

Comme nous avons déjà trouvé sur le marché tchèque il existe la demande après les cours de roller et avec chaque année le nombre de nouveaux patineurs augment. La sécurité est important pour tous et c'est notre but de s'approcher à tous les patineurs ou non-patineurs en offrant des cours.

Spécialement le revenu sera crée par ces cours de roller en ligne ou des quads :

1. Roller classique: roller pour les débutants, intermédiaires. Le contenu du cours : enseignement des bases en avant en arrière, les arrêts, les virages
2. Roller acrobatique : patinage technique pour les avancés, disciplines enseignés: slalom et roller danse
3. Roller accompagné d'une poussette
4. Espace d'enfant
5. Roller scolaire

Les cours seront notre revenu principal. Nous estimons que dans les premiers mois juste une monitrice sera chargée par Lene et pour une demande supérieure il faudrait recruter deux autres moniteurs. Les cours seront individuels ou en groupe pour les enfants et adultes. Cours des adultes compte 1 heure de (60 minutes) ; pour les enfants 1 heure 30 minutes.

Le prix standard pour 1 leçon individuel coutera 250 couronnes pour les enfants et adultes. Avec la différence de la longueur une leçon pour un enfant sera donc mois coûteuse. Pour les enfants en groupes le prix sera uniquement à 90 couronnes. Les cartes seront plus favorables. Dans un group de 2 – 3 personnes chaque personne payera 200 couronnes ; dans un groupe de 4 – 6 personnes, 1 personne payera 150 couronnes. Ensuite nous offrons aussi des cartes à prix réduits pour un ou deux personnes.

En ce qui concerne les cours pour les écoles nous avons défini un program spécial de 5 leçons (5 semaines) pour un prix de 250 couronnes avec l'équipement et 500 couronnes sans équipement. L'enseignement sera disponible d'avril au juin dans les endroits intérieur ou extérieur selon les conditions d'école.

Les horaires seront spécifiés par l'école.

Les cours pour les parents et enfants seront moins cher à cause de leur statut et ils seront la possibilité d'utiliser les cartes pour plusieurs personnes.

En suite on compte sur la réduction de 10 pourcent pour les membres du Club FSK. Nous n'estiment pas un grand intérêt après des cours de cette clientèle alors la réduction est uniquement pour motiver.

- **Roller disco**

Un autre type de notre revenue sera pour organisation des événements. Les événements seront organisés en raison de la présentation et de promotion au publique le plus large mais aussi pour attirer les partenaires ou sponsors, medias ou autres organisations.

Nous sommes au courant que le loisir est demandé et pour cela nous allons attirer les gens par cette idée unique à organiser des roller discos comme une discothèque originale en RT.

Cette première discothèque sera sur un endroit ouverte dans les Jardins de Smetana, mais après nous allons les organiser plutôt à intérieur des boîtes de nuit et donc proposer cette tradition comme un nouveau style de loisir. A l'étranger sont les roller discos en fonction depuis déjà une dizaine d'années et sont une grande inspiration pour nous.

Organisation des événements dans les endroits publique est souvent accordé avec le changement de temps donc c'est toujours un risque. Donc pour une première fois cela ne doit pas être un problème et en plus ce roller disco sera gratuit et tout le monde y peut participer, même les enfants.

Le premier quart d'année il sera organisé une fois par mois et en suite nous avons visé de l'organiser une fois par semaine ou encore deux fois par semaine si tout va bien. Pendant le roller disco nos moniteurs seront sur place pour s'occuper de nos clients, pour leur aider avec la danse ou les bases de roller. La musique sera en charge de DJ.

Notre Club garanti avec ses membres le soutien médial (cameraman et photographe) gratuit. Nos partenaires nous garantissent gratuitement les activités complémentaires.

- **Démonstrations**

Un autre moyen de nos revenus sera les démonstrations. Cette forme est pour une promotion. La créatrice Lene sera la personne principale qui offre ce service déjà 5 ans. D'autre membre sont les patineurs du Club.

Dans notre offre il y a la possibilité de faire des exhibitions du slalom ou danse individuels ou par group.

La longueur de l'exhibition dure entre 3- 5 minutes par 1 personne. Par group de 5 à 15 minutes. La liste de prix est différente pour Lene et pour les autres.

Nous avons déjà une clientèle depuis des années qui nous demandent les démonstrations eux-mêmes. A part de cette clientèle nous cherchons toujours des événements et chances pour cette promotion en contactant des entreprises ou agences.

- **E-commerce**

Dans notre e-commerce nous allons offrir ces produits pour le roller acrobatique:

- Patins de « freestyle »
- Roues de « freestyle »
- Clé de patins
- Plots
- Marqueur du terrain
- Mètre (30 m)

Notre e-commerce sera lancé au moment où nous allons être sur de nos partenaires et pour les produits choisis. Le contenu sera uniquement spécialisé de début mais avec du temps nous envisageons d'élargir notre offre aux autres accessoires pour le roller en général. Pour le départ il y aurait grand concurrence donc des produits classiques pour le roller devraient être au prix très bas et ce n'est pas notre avantage concurrentiel.

#### **2.4.4 Comptes des résultats prévisionnels**

Nous avons calculé trois versions pour obtenir une meilleure image de nos recettes, coûts et profit. Dans tout les scénarios les objectives sont constantes, seulement les estimations pour les recettes changent au niveau de participants et de nombre de cours aussi que pour les coûts variables en ce qui concerne le salaire et le bail. Le capital propre reste le même. Le premier mois d'activité commence en juin 2010 et finit en décembre 2010. Comme cette année a uniquement 7 mois, donc le profit n'est pas compté pour toute l'année.

A : Pessimiste

B : Optimiste

C : Réaliste

### A) SCENARIO PESIMISTE

Dans le scénario pessimiste nous avons compté avec 60 % de réalisation. Les recettes augmentent le plus dans la deuxième année mais restent plutôt constantes dans les années suivantes. Les coûts sont très hauts dans le premier mois d'année. Au début de quatrième année l'achat d'automobile signifie une grande augmentation de coûts. Le profit est négatif pendant 6 mois de première année et commence à être positif dans le 7. mois.

**Tableau n°26 : Calcul pesimiste :**

	<b>2010<sup>15</sup></b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>Recettes</b>	84 315	266 442	269 382
<b>Coûts</b>	84 152	231 032	257 976
<b>Profit</b>	163	35 572	46 978

### B) SCENARIO OPTIMISTE

Le scénario optimiste envisage d'obtenir le soutien de sponsors à une somme de 30.000,-. Le profit est calculé à 100 % de réalisation donc en plein activité. Les recettes augmentent rapidement de premier à la deuxième année. Les coûts et le profit sont le plus hauts de tous les scénarios. Le profit est positif déjà en troisième année.

**Tableau n°27 : Calcul optimiste :**

	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>Recettes</b>	140 525	444 070	448 970
<b>Coûts</b>	128 914	369 714	414 354
<b>Profit</b>	11 611	85 967	120 583

### C) SCENARIO REALISTIQUE

Ce scénario comme toutes les autres versions commence son activité en juin et dispose du capital. Les recettes sont au peu près constantes au cours de toutes les années. Les coûts sont le plus hauts dans le premier mois et varient par mois. D'une année à l'autre ils ont tendance à augmenter. Le profit commence à être positif dans le 4. mois.

---

<sup>15</sup> Première année comprend 7 mois : de juin jusqu'à décembre 2010

**Tableau n°28 : Calcul réaliste :**

	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>Recettes</b>	105 967	344 709	347 722
<b>Coûts</b>	102 046	288 864	322 384
<b>Profit</b>	3 921	59 765	85 103

## Conclusion

L'écriture du projet été (le mémoire) était si prospère et utile que les solutions trouvées étaient prises en considération et ensuite réalisées. Depuis ce temps plusieurs démarches ont entreprises. Le fait qu'elles ont été réalisées montre trois choses:

- Premièrement les indications proposées ont été assez réalisables.
- Deuxièmement montre que le système de „brainstorming“ marche si on rédige vraiment nos idées sur un papier et aide pour la réalisation.
- Et troisièmement („le côté spirituel“) prouve la détermination de l'auteur du projet qui a cru et suivi son rêve jusqu'au bout.

En avançant dans ce projet nous avons du reconsidérer quelques décisions et objectifs. C'est aussi en consultant des spécialistes de l'Incubateur d'entreprises « VTP UP » qui nous a montré le meilleur chemin et un plan réel. Nous avons changé la spécialisation de roller acrobatique en roller général et roller acrobatique. Egalement le postulant à la profession libérale ne sera pas mon manager mais moi-même. La voiture sera achetée en troisième année d'existence et pas au départ. La clientèle sera divisée en trois groupes et couvrira tous les âges.

Egalement nous avons trouvé quelques limites. Les résultats de l'enquête ne sont pas très objectifs puisqu'il s'agit de personnes de toute la république et non seulement d'Olomouc et en plus la grande majorité connaît la créatrice et le sport. Nos sponsors ne sont pas capables de coopérer si facilement comme nous l'avons envisagé en ce qui concerne la location des patins. Pendant l'hiver nous ne disposons pour l'instant d'aucun endroit pour les cours ce qui signifie des profits très limités de Novembre à Mars.

Actuellement nous avons choisi d'entreprendre des nouveaux pas pour acquérir notre plan. Il était nécessaire de défendre notre statut devant la concurrence qui était en cours de réaliser un roller disco à Brno. Nous avons également remarqué un agrandissement de l'offre d'une école concurrentielle de slalom. Cette concurrence fut créée grâce à la coopération précédemment aux cours et donc il n'est pas facile de la battre. C'est la raison pourquoi nous bénéficions de notre Club sportif pour atteindre nos objectifs. Nous prévoyons donc la réalisation des objectifs à base de notre Club FSK.

En constituant trois hypothèses du calcul, nous estimons que scénario réaliste peut être notre cas et l'école peut commencer son activité au mois de juin. Nous avons vu que cette discipline est une très bonne invention dans le roller. Son développement peut apporter de nombreux avantages.

## Resumé en français

Le Roller Acrobatique est une des disciplines du roller qui se développe constamment en Europe. Il accueille ces principales spécialités : le slalom et le roller danse qui ont encore des sous-spécialités. En ce qui concerne la République tchèque, c'est grâce à la contribution de sa créatrice, le roller acrobatique est déjà en voie de développement dans ce pays. La créatrice de ce projet Lenka Lene Buchcarova est la représentante de roller acrobatique pour la République tchèque et déjà depuis 5 ans essaye de développer ce sport. Elle a consacré 10 ans pour le roller acrobatique et pendant ce temps elle a gagné beaucoup d'expérience à l'étranger (Angleterre, France).

Après son retour elle essaie d'appliquer ce sport dans le pays. Depuis ce temps Lene présente le roller acrobatique comme un nouveau sport de roller en République tchèque en réalisant des démonstrations, en écrivant des articles professionnels et en donnant des cours. De cette manière elle s'est fait connaître du public et a rencontré beaucoup de gens qui ont été intéressés de connaître ce sport. Lene est aujourd'hui une patineuse professionnelle de roller et danseuse sur les quads ; juge internationale d'IFSA<sup>16</sup> et la VIP monitrice de roller acrobatique.

En 2007, grâce à sa promotion plusieurs enthousiastes de roller acrobatique commencent à apparaître et en 2009 le premier club de roller acrobatique est né avec le nom « Club de roller acrobatique »<sup>17</sup>. Ce club associatif a pour but de développer ce sport dans le pays dans un bon esprit et comme un sport pour tous les âges et de le pousser jusqu'à un niveau international. L'activité de ce club repose dans sa présentation surtout en organisant des grands entraînements, démonstrations et compétitions.

Après tout sa promotion (les exhibitions et les cours) il est nécessaire d'aller plus loin pour un développement complet de ce sport et de réaliser plusieurs pas comme par exemple une école de roller avec un portfolio des activités.

Nous avons donc construit un projet d'entreprise le plus réel possible. Le but de ce projet est d'analyser la situation et voir comment une école de roller pourrait développer le roller acrobatique. Notre business plan est créé sur la base des expériences personnelles, l'essai pour la réalisation de ce projet dans le domaine du sport, qui va bientôt naître. Ce projet va être réellement pratiqué à Olomouc et ensuite partout dans la République tchèque.

---

<sup>16</sup> IFSA : Association internationale de roller acrobatique

<sup>17</sup> Freestyle skating klub, o. s. : Club de roller acrobatique

Notre activité inclue les services dans le roller en général, le roller acrobatique et le roller danse, concrètement en offrant des cours de roller, la réalisation d'événements pour le public. On envisage aussi le lancement du e-commerce (vente de matériel).

Le nom de cette école port un nom : „L'école de roller – LENE“. Sa forme est basé sur la profession libéral. Le personnel est formé d'une équipe de dirigeants : l'agent commercial, l'entrepreneur et le comptable et d'autre côté des moniteurs et sponsors. Ses activités principales sont les cours de roller en général et le roller acrobatique (slalom et danse en roller). Les activités supplémentaires sont basé sur les événements suivantes : le roller disco, démonstrations, randonnées, e-commerce.

Le roller a des grands avantages. Cette discipline apporte une bonne santé, constitue un nouveau moyen de transport, aide à assurer la sécurité publique (avec des policiers en roller), aide la jeune génération et forme un véritable marché économique. Parmi les nouvelles disciplines, ce sont le slalom et le roller danse qui sont les plus respectueux de la santé quant à la comparaison avec d'autres disciplines du roller. De nombreux avantages et aspects positifs jouant en faveur de la diffusion du roller.

L'avantage de notre projet est dans son originalité et le portfolio de nos services et aussi l'orientation vers le grand nombre de la clientèle. Nos efforts sont d'offrir les services professionnels aux clients et d'essayer de s'approcher de la demande. La créatrice porte un statut dominant dans le domaine et dispose d'une décennie d'expériences sportives acquises à l'étranger. Son but est d'appliquer ce modèle en République tchèque. Elle est la seule instructrice de roller acrobatique et dispose d'une équipe d'instructeurs avec lesquels elle va travailler.

Notre école repose sur des services innovateurs et suppose son exploitation à Olomouc et dans d'autres villes du pays. Les pas déjà réalisés dans la promotion de nouvelles disciplines montrent qu'il existe une vraie demande pour nos services.

Cependant on envisage le changement de la forme juridique à l'association SARL.

Malgré notre avantage concurrentiel et l'unicité de services ce sport a toujours des réserves en République tchèque. Quelques problèmes bloquent toujours ce développement en République tchèque. Ce sont des mauvaises conditions pour les patineurs, surtout le manque d'endroits. Les endroits pour faire du roller restent toujours un peu restreint mais le développement du roller continue et apporte de plus en plus de possibilités pour les pratiquants. Aussi les associations ne sont pas unifiées en République tchèque qui bloque le roller acrobatique pour se développer au niveau national.

Tout les données du marketing-mix été défini grâce à la recherche concurrentielle.

Dans l'enquête nous avons trouvé de réponses importantes dans tout les domaines (le motif pour la pratique de roller, l'intérêt après la discothèque, randonnées, les espaces couvertes, le prix de cours, la manque des écoles de roller, etc...). Dans le modèle Porter nous avons déterminés la concurrence, la stratégie du marketing et l'analyse swot. L'activité d'école est effectué dans les espaces ouvertes en été et dans les endroits couvertes pendant hiver.

Le départ de notre entreprise ne va pas demander un grand coût pour l'entretien.

Et notre projet peut tout de suite se réaliser. A cause de la grande augmentation des coûts dans les premiers mois on n'attend pas un grand profit.

Le budget financière prévisionnel détermine le calcul du projet. Le capital propre est composé d'un somme de 50.000 couronnes qui va nous servir pour la promotion et les besoins matériels au départ. L'école commence son activité sans aucun prêt bancaire. Les coûts et des revenus et le profit ont été calculés dans un tableau pour trois ans. Aussi trois scénarios : optimistique, pesimistique et réalistique ont été crée pour une meilleur vision. La version réaliste parait être suffisante de dégager un profit sans grands investissement et peut être commencé cette année en juin.

Au bout de deux ou trois ans, l'activité devrait être suffisante pour générer un profit stable : les revenus tirés des cours, des discothèques, des soutiens public (la ville, la région) et des sponsors devraient permettre de non seulement couvrir toutes les charges, mais aussi de dégager un profit qui serait réinvesti pour le développement des activités.

## Resumé en tcheque

Zakladatelka tohoto projektu Lenka Lene Buchárová je reprezentantkou freestyle bruslení v České republice a již 5 roků se snaží o rozvoj tohoto sportu. Věnovala 10 roků kolečkovému bruslení a od toho času získala mnoho zkušeností ze zahraničí (Anglie, Francie). Po svém návratu se snaží podle vzoru aplikovat tento sport i u nás a tedy reprezentuje freestyle bruslení jako nový druh sportu prostřednictvím vystoupení, psaním odborných článků a školeními. Tímto způsobem se stala populární a taky potkala mnoho nadšenců, kteří se začali zajímat o tento sport. Lene je dnes profesionální bruslařkou a tanečnicí na kolečkových bruslích a také mezinárodní rozhodčí IFSA a VIP lektorkou freestyle bruslení.

V roce 2007 díky své propagaci několik nadšenců se objevilo a začátkem roku 2009 vzniká první český klub freestyle bruslení pod jménem: „Freestyle skating klub, o. s.“. Toto občanské sdružení má za cíl rozvíjet freestyle bruslení v krajině v zdravém duchu a také jako sport pro všechny věkové skupiny a rozvinout se až na mezinárodní příčku. Činnost klubu spočívá v prezentování se, v organizování společných tréninků, soutěží a exhibicí.

Jedná se o nový druh kolečkového bruslení, který chceme skutečně rozvinout v Olomouci a následně do celé České republiky. Mezi naše aktivity patří služby v oblasti všeobecného bruslení a freestyle bruslení, konkrétně pořádání kurzů, akcí pro veřejnost. Taky máme v plánu provoz internetového obchodu a prodej zboží.

Kolečkové bruslení není jenom sport ale je to taky cesta jak najít sebe-sama, protože nám pomáhá projevit naši osobnost. Tento sport je sportem pro všechny věkové kategorie a má mnoho disciplín. Nezáleží na tom, kterou z disciplín si vybereme, bude vždy pro nás zdraví prospěšný. A když víme jak se vyhýbat riziku, bruslení nám bude otevřeno všem možnostem. V každém sportu je ale riziko, je však na nás aby sme se mu vyhly. Ti, kteří jsou zdatnější na bruslích můžou dokonce opominout městskou dopravu nebo auto a přepravovat se na bruslích po městě což je veliká výhoda. Fitness bruslení je dále specifikováno do disciplín které mu dávají novou tvář. Postupem času, různé disciplíny vznikají a počet přívrženců narůstá. Nadšenci si můžou vybrat disciplínu podle své chuti. Například někdo rád jezdí rychle tak si vybere rychlobruslení, nebo někdo upřednostňuje hudbu a kreativnost, tak si vybere artistické bruslení nebo freestyle bruslení.

Freestyle bruslení nám přináší zdraví, vytváří nový způsob dopravy a pomáhá nám zvyšovat bezpečnost (policie na bruslích), pomáhá nové generaci a vytváří skutečný

ekonomický trh. Mezi novými disciplínami, kterými jsou slalom a tanec na bruslích jsou nejvíce ohleduplné ke zdraví, protože mají dobrý dopad pro tělo a nesou jenom malé riziko. Je to například při tréninku, kde neexistuje skoro žádný šok z přistání, malé riziko pádu díky malým rychlostem, místo je prakticky zabezpečené a bez velkého provozu, není potřeba velkých ploch, různorodost figur přináší vynikající schopnosti a dovednosti na bruslích, možnost sdružování se je velice příjemné a přínosné. Tyto výhody a pozitivní vlivy hrají velkou roli pro rozvoj kolečkových bruslí.

Náš podnikatelský záměr je vytvořen na základě osobních dovedností a zkušeností a vlastní snahy dosáhnout cíle o zrealizování tohoto projektu v oblasti sportu, který v blízké době vznikne. Výhodou našeho projektu je jeho originalita a široké portfolio našich služeb a taky zaměření se na širokou veřejnost. Našimi cíly je snaha poskytovat profesionální služby klientům a snaha se přiblížit poptávce. Zakladatelka nese významný statut a disponuje desetiletými zkušenostmi v oblasti freestyle bruslení ze zahraničí. Je jedinou instruktorkou freestyle bruslení a disponuje instruktorským týmem, se kterým hodlá spolupracovat.

Naše škola má v plánu poskytovat nové služby a předpokládá svůj rozmach v Olomouci a dalších městech v krajině. Kroky již realizované v oblasti propagace nových disciplín ukazují, že existuje skutečná poptávka po našich službách. Také máme v plánu změnit právní formu ze živnostenského oprávnění na společnost s ručením omezeným (s.r.o.).

Začátek našeho podnikání nepotřebuje velkých investic a projekt je ihned realizovatelný. Pro velké náklady neočekáváme v prvním měsíci velkého zisku.

Disponujeme částkou 50.000,- Kč osobního vlastnictví, který nám poslouží k propagaci a materiálnímu vybavení v začátcích.

Po dvou až třech rocích bude naše činnost dostatečná, aby dosahovala stabilních příjmů. Tyto příjmy budou dosaženy našimi různými službami, podporou města a regionu a také sponzorů a to nám pomůže pokrýt naše náklady, ale také vyprodukovat zisk, který bude investován pro rozvoj našich aktivit.

Zjistili jsme, že tento sport má velký potenciál a budoucnost a freestyle bruslení je vynikající disciplínou bruslení a jeho rozvoj přinese řadu výhod pro Českou republiku.

## **Bibliographie**

### ***Ouvrages***

- Ladig G., Rüger F., Inline bruslení, KOPP nakl. České Budějovice, 2003, 127 p., ISBN: 80-7232-198-6
- Reichert J., Krejčíř J., Jak dokonale zvládnout inline bruslení, Grada publishing, a.s. Praha, 2006, 92 p., ISBN : 80-247-1534-1
- Veber J., Srpová J. a kolektiv, Podnikání malé a střední firmy, Grada publishing, a. s., Praha 2008, 299 p., ISBN 978-80-247-2409-6
- Wupperfeld U., Podnikatelský plán, Management Press, Praha 2003, 159 p., ISBN 80-7261-075-9
- Šimková E., Management a Marketing v praxi neziskových organizací, Gaudeamus, Univerzita Hradec Králové, ISBN: 978-80-7041-083-7
- Uherek L., Marketing-S.O.S. Evropa, Olomouc UP, 2000, ISBN 80-244-0154-1
- Buchcárová L., Le Roller acrobatique : un sport nouveau en plein développement en République tchèque, Bakalářska práce, UP, Olomouc 2008, 55 p.

### ***Sites Internet :***

- <http://www.upv.cz>
- <http://www.sdruzenispcr.cz>
- <http://www.mestopv.cz/cz/podnikatel/institute-podporujici-podnikani-cr/>
- <http://www.czechinvest.org/>
- <http://vtpup.cz>

### ***Pages Internet :***

- <http://www.penize.cz/48680-osvc-kolik-a-kdy-odvest-na-zdravotni-a-socialni-pojisteni>
- <http://business.center.cz/business/sablony/s113-crm-jednotny-registracni-formular.aspx>
- <http://www.czechinvest.org/olomoucky-kraj>

.

## Glossaire

« **Battle** » Combat des compétiteurs

« **Black Ice** » Club de roller à Brno

« **Brainstorming** » une méthode qui collecte d'idées ou sous la direction d'un animateur.

« **Figure/ un trick** » Désigne une réalisation technique spécifique. Le mot Figure se retrouve surtout dans les disciplines acrobatiques et artistiques. Cependant, certaines figures sont également exécutées en fitness.

« **FIRS/CIC** » fait partie de trois plus grands fédérations non-olympiques.

« **Freestyle/freeride** » Style libre : le patineur est libre de choisir son style ou les règles à suivre. Le choix du style s'orientant vers la pratique de figures.

« **Free Letna** » compétition de slalom figure non officiel à Prague. Letna est un parc qui se trouve à Prague

« **IFSA** » cette association au niveau international réuni tout les patineurs qui s'intéressent au roller acrobatique quelle que soit leur spécialité préférée car l'IFSA gère quatre spécialités : le Slalom Figure, Slalom Vitesse, Saut Figure, Saut en Tremplin. Elle fonctionne depuis 2003 et organise les compétitions en France et en Europe (en Russie, en Italie, en Angleterre, en Chine, en Espagne, etc.).

« **In-line skates** » Ce sont des patins à quatre roues alignées. La majorité des disciplines du roller utilise le roller-en-ligne. Ils ressemblent aux patins à glace et on s'en sert dans le Roller Agressif, le Roller Fitness, le Roller Acrobatique, et les Jeux.

« **Plots** » Élément essentiel et unique du slalom. Les plots aux normes fédérales, sont en matière plastique souple (Hauteur : 25 cm, diamètre à la base 10 cm). Les autres peuvent être des gobelets ou des plots artisanaux.

« **Quad** » Il existe aussi un autre type de rollers qui s'appelle les « quads ». C'est un type de rollers où les roues sont placées latéralement de part et d'autre de la chaussure. Ils s'utilisent plutôt pour faire du roller danse ou artistique à cause de leur stabilité.

« **Rider** » Patineur

« **Run** » Chorégraphie pour une compétition de Slalom En roller un « run » signifie une chorégraphie que le patineur avait préparée pour une compétition du Roller acrobatique. Il s'agit de la réalisation d'un enchaînement libre du Slalom figure qui dure 1 minute 30.

« **Skateboard** » Planche à roulettes

« **Skatepark** » Lieu spécifique pour faire du Roller Agressif ou skateboard ou Bmx. C'est un espace équipé des différents modules qui servent aux patineurs pour glisser, sauter et effectuer des tricks. Cet endroit peut être couvert ou non-couvert

« **Slide** » (Shuffle) Freinage ou glisse aux roues/platine perpendiculaires à grande vitesse. Désigne différentes actions de freinage en dérapage sur les roues. En agressive, glisse sur une barre.

« **Spot** » Lieu où se retrouvent les patineurs

« Street dance » Danse de la rue (hip-hop)

« **VTP UP** » Parque de recherche scientifique de l'université Palacky à Olomouc. Depuis 2000 aide aux nouveaux entrepreneurs à lancer leur projet et orientation unique.

## Liste des annexes

Annexe n° 1

Publicité de la demande de démonstration

Annexe n° 2

Affiche de la présentation LENE

Annexe n° 3

Affiche de la discothèque en roller

Annexe n° 4

Logos : Club de roller acrobatique, Lene

Annexe n° 5

Démonstration de slalom figure à Opava

Annexe n° 6

Article du magasin « Puls »

Annexe n° 7

Article de journal « Brněnský deník »

Annexe n° 8

Formation de moniteurs

Annexe n° 9

Formulaire pour une démonstration

Annexe n° 10

Enquête pour le développement du RA

Annexe n° 11

Comptes des résultats

## Annexes

### • Annexe n°1

#### Publicité de la demande de démonstration

Avez-vous besoin d'une exhibition pour votre événement? Le roller acrobatique est la bonne solution!

#### *Qu'offrons nous?*

Une démonstration sportive du roller. Cette show est très positive et à chaque fois originale et plain de la musique dynamique qui attirera non seulement les fans du sport.

#### *Disciplines:*

- Slalom figure : le roller en ligne sur un plein entre les plots qui compose des figures différents
- Slalom vitesse : une course entre les plots
- Roller danse hip-hop : une choreographie de danse en quads du style hip-hop

#### *Pourquoi?*

- Originalité : un sport nouveau et les figures impressionantes
- Moderne : le roller et le danse hip-hop sont à la mode
- Portfolio : le roller est pour toutes agés et une inspiration pour le publique
- Simplicité : une grande adaptabilité à l'espace et une installation facile des réquisitions

#### *A qui?*

- Evenements sportifs : compétitions des sports divers
- Evenements culturels : les événements de la ville, des entreprises, des programs TV, d'écoles, des vernissages, des soirées, des bals, des jours d'enfants.

#### *Comment?*

Des conditions pour la démonstration

- Lieu : sec, lisse (pas de tapis), non glissant, droit, à l'intérieur ou extérieur, lumière
- Proportions : slalom = 16 m x 3 m ; danse = 5 m x 3 m
- Durée : 2 à 4 minutes, à plusieurs personnes 10 à 15 minutes
- Musique : système musical
- Prix : en convention. Elle dépend de ces facteurs : type d'événement, lieu, nombre de personnes et exhibitions. Le prix comprend aussi le temps nécessaire pour la réalisation, costumes et l'usage des requisitions.

*Ressource : [www.buchcarova.cz](http://www.buchcarova.cz)*

- Annexe n°2

Affiche de la présentation LENE

# Lenka LENE Buchcárová

Česká reprezentantka  
ve freestyle bruslení  
původem ze Slovenska



**Lenka Buchcárová**  
( \* Nová Dubnica - SK)

**Přezdívka: LENE**

**Žije: v Olomouci**

**Studuje: UP Olomouc**

## **Funkce LENE:**

- mezinárodní rozhodčí IFSA
- instruktor freestyle bruslení
- trénerka a choreografka
- zakladatelka a předsedkyně prvního českého sportovního klubu FSK (Freestyle skating klub)

## **Disciplíny:**

- **Freestyle Slalom (FS)**  
(jízda na in-line bruslích kolem kuželů)
- **Hip-hop roller dance**  
(tanec na trekových bruslích ve stylu hip-hop)

## **Úspěchy:**

1. místo FS (Eastbournský bruslařský festival, Eastbourne, UK)
3. místo FS (Mistrovství Francie, Marseille, FRA)
3. místo FS (Francouzský pohár, Rennes sur Roulettes, FRA)

[www.buchcarova.cz](http://www.buchcarova.cz)

[www.fsklub.cz](http://www.fsklub.cz)

- Annexe n°3

Affiche de la discothèque en roller



# DISKOTÉKA NA KOLEČKOVÝCH BRUSLÍCH



VSTUP  
ZDARMA

DĚTI, STUDENTI I DOSPĚLÍ,  
VŠICHNI, KDO MÁTE KOLEČKOVÉ  
BRUSLE, PŘIJĎTE SI  
ZAJEZDIT A ZATANČIT...

**KDY:** STŘEDA 14.4.2010 v 15<sup>30</sup> HOD.

**KDE:** PLÁCEK PŘED LETNÍ SCÉNOU  
(VÝST. FLORA - SMETANOVY SADY)

ZA PODPORY SPORTOVNÍHO KLUBU FREESTYLE SKATING KLUB, O. S.,  
POD ZÁŠTITOU LENKY BUCHČÁROVÉ, PROFESIONÁLNÍ FREESTYLE BRUSLAŘKY  
A TANEČNICE NA KOLEČKOVÝCH BRUSLÍCH.

OBČERSTVENÍ, MÍCHANÉ NÁPOJE PRO DĚTI I DOSPĚLÉ.



Nejlepší hudební výběr!



DJ SONY D  
WWW.DJSONYD.CZ



WWW.FSKLUB.CZ | WWW.BUCHCAROVA.CZ | WWW.BRUSLENI.VOLOMOUCI.COM

- Annexe n°4

Logos : Club de roller acrobatique, Lene



- Annexe n°5

### Démonstration de slalom figure à Opava



• Annexe n°6

Article du magasin « Puls »

**rozhovor**

**Lenka Buchcárová:**

# Tanečnice na bruslích

Freestylová inline bruslařka Lenka Buchcárová, zvaná LENE, má velký sen. Usiluje o to, aby se v Česku freestylové bruslení více rozšířilo. Založila proto klub, pořádá exhibice a jednou by ráda uspořádala i domácí šampionát. Sama se věnuje hlavně tanci na bruslích a slalomu.

**Kdy jste dostala první brusle?**  
Koupila mi je maminka, ještě když jsem žila na Slovensku a chodila na základní školu. Byly to takové „hrkáčky“ z plastu. Další jsem si dopřála až v Londýně, kde jsem dělala au-pair, padla na ně první vyplata. Byly to klasické fitnessové inline. Tehdy, před devíti lety, jsem začala aktivně jezdit.

**Chytily vás brusle hned?**  
V Londýně jsem žila dva a půl roku a každý víkend jsem jezdila do Hyde Parku, kde jsem okoukávala triky freestylistů. Tak mě zaujaly, že jsem se je chtěla okamžitě naučit. Slalom tam tehdy začínal a roller-dance, jak se říká tanci na bruslích, už byl rozšířený. V parku jsme se pravidelně setkávali a dýždžem a trénovali jsme taneční sestavy.

**Pak jste se ale přesunula do Paříže...**  
Doslouchala jsem se o tom, že

v Paříži žije tým špičkových bruslařů, těch nejlepších v našem oboru. Pořádali pravidelné srazy, večerní jízdy městem, freestyle tam prostě žil.

**Vzali vás mezi sebe?**  
Bez problémů, nechala jsem se zapsat do místního klubu P.U.C. a začala slalom trénovat pořádně. Krátce nato jsem zkusila spolu s dalšími tanečnicemi i roller-dance a pak jsem objížděla závody po Evropě. O rok později jsem absolvovala kurz a stala jsem se mezinárodní rozhodčí pro freestyle soutěže asociace IFSA.

**Závodila jste jen v letech 2003 a 2004. Vybojovala jste jednu zlatou a několik bronzových medailí a pak jste se soutěžením skončila. Proč?**  
Vrátila jsem se domů a začala jsem studovat na univerzitě v Olomouci, a tak už nebyl čas jezdit na závody ven. Dosáhla

jsem vrcholu sportovní kariéry a rozhodla jsem se, že se pokusím rozšířit freestyle u nás, protože ho tu lidé příliš neznají.

**Založila jste klub freestylového bruslení s cílem zjistit, kolik lidí se mu tady věnuje. Ozval se vám někdo?**  
Freestylový klub „FSK“ začal fungovat v dubnu a dodnes se zaregistrovalo 45 bruslařů. Jsou z různých koutů Česka. Většinou viděli nějaké video na internetu nebo mě zahlédli na exhibici a teď se to sami učí. Mým cílem bylo, abychom o sobě věděli a abychom si mohli předávat zkušenosti, stejně jako se to dělá v zahraničí.

**Jezdí se u nás nějaké závody?**  
Zatím jen neoficiálně, většinou se seje tak deset freestylistů odtud a ze Slovenska. Potřebujeme, aby se freestylové bruslení více zviditelnilo a aby začali vyrážat další reprezentanti. Nejprve je ale nutné

TEXT: ANDREA SKALICKÁ, FOTO: JAN NAVRÁTIL



„Čin člověk tím vět zodpově a str riskova

36 Puls

Ressource : <http://www.epuls.cz/lide/679-tanecnice-na-bruslich->

- Annexe n°7

Article de journal « Brněnský deník »



Ressource: [www.brnenskydenik.cz](http://www.brnenskydenik.cz)

- Annexe n°8

### Formation de moniteurs



• Annexe n°9

Formulaire pour une démonstration

	<b>Freestyle bruslení Lenky Buchárové</b> (Freestyle slalom & Hip-hop Roller dance)	
<b>1</b> Oficiální název akce		
<b>2</b> Pořadatel akce (jméno osoby/název společnosti)	<b>3</b> Kontakt na pořadatele	
	Telefon:	
	E-mail:	
	Web:	
<b>4</b> Místo vystoupení (doplňte minimálně jednu položku)		
Přesná adresa:		
GPS souřadnice:		
<b>5</b> Datum vystoupení (dd.mm.rrrr)		
<b>6</b> Kontaktní osoba v místě vystoupení (nevyplňujte, pokud je totožné s poli č. 2 a 3)		
Jméno:	Telefon:	
<b>7</b> Čas a přesné místo setkání s kontaktní osobou [hh:mm] (místo nevyplňujte, pokud je totožné s polem č. 4)		
<b>8</b> Prostředí a povrch pro vystoupení		
Prostředí:		
Povrch:		
<b>9</b> V případě venkovního prostředí bez zastřešení a za nepříznivého počasí... (nehodící se vymažte/škrtněte)		
Je zajištěno alternativní vhodné prostředí. <span style="float: right;">Není zajištěno alternativní vhodné prostředí.</span>		
<b>10</b> Typ vystoupení (slalom/tanec)	<b>11</b> Počet osob na vystoupení (*)	<b>12</b> Čas vystoupení [hh:mm]
Dle požadavků doplňte na každý řádek jedno vystoupení = typ vystoupení, počet osob na vystoupení, čas vystoupení. Cena za 1 vystoupení (tanec nebo slalom) Lenky Buchárové je 3.000,- Kč. Cena za 2 vystoupení (tanec nebo slalom) Lenky Buchárové je 4.000,- Kč, za každé další se částka navyšuje o 500,- Kč. (*) Skupinové vystoupení s dvěma a více osobami: Za druhou a každou další vystupující osobu se částka navyšuje jednorázově o 1.000,- Kč/os. na celou akci (nehledě na počet vystoupení). Skupinová vystoupení jsou delší a programově pestřejší.		
<b>13</b> Cena za všechna vystoupení	<b>14</b> Náklady na dopravu	<b>15</b> Celková kalkulace
Pro vystupující budou zajištěny zdarma prostory na převléknutí a přístup na WC. Vystupující Lenka Buchárová si upřednostňuje právo pořizovat videa a snímky v průběhu vystoupení p. Petrem Coufalem, jejím managerem.  Stvrzuji svým podpisem, že údaje výše uvedené jsou pravdivé a byly sjednány a odsouhlaseny před uskutečněním vystoupení. Prohlašuji, že vím o bodu č. 15 Celková kalkulace, která je rovna honoráři Lenky Buchárové za sjednané vystoupení. Částka .....,- Kč (slovy: ..... ) bude převedena na bankovní účet Lenky Buchárové č. 1743252123/0800, vedený u České spořitelny, a.s., nejpozději do 30 kalendářních dnů od data uskutečnění vystoupení (bod č. 5) nebo v hotovosti, do rukou p. Petra Coufala, managera Lenky Buchárové, po ukončení vystoupení.		
V..... Dne.....		
Jméno a podpis kontaktní osoby zastupující pořadatele akce		Petr Coufal, manager Lenky Buchárové
Kontakt: Petr Coufal, manager Lenky Buchárové   Telefon: (+420) 776 039 178, (+420) 736 421 694 E-mail: office@buchcarova.cz   Web: www.buchcarova.cz		

- **Annexe n°10**

### **Enquête pour le développement du roller acrobatique en République tchèque**

Cet enquête où je vous demande à répondre mes questions serviront comme une source pour mon mémoire de master avec nom: Le développement du roller acrobatique en République tchèque.

Le but de cet enquête est de déterminer l'intérêt du public tchèque sur le roller acrobatique comme une nouvelle discipline de roller.

**Merci d'avance.**

#### *Définition de roller acrobatique*

Le roller acrobatique compose de ces disciplines comme le slalome et le roller danse. Avec ses disciplines se distingue du roller fitness, vitesse ou agressif. En République tchèque le roller est déjà depuis des années un sport attractif, comme le roller acrobatique dont la représentante Lenka (Lene) Buchcarova essaie de développer dans notre pays.

1. Sex

- \* Homme
- \* Femme

2. Statut

- \* Etudiant
- \* Travailleur
- \* Sans-travail
- \* Retraité

3. Age

- \* 0 - 15
- \* 16 - 19
- \* 20 - 26
- \* 27 - 40
- \* 41 - 64
- \* 65 +

4. Avez-vous les patins? Si oui, comment vous les avez eu?

- \* Non, j'ai pas
- \* On m'a donné
- \* Je les ai acheté
- \* Je les ai prêtés
- \* Autre:

5. Quand vous avez commencé à rouler?

- \* Je roule pas
- \* Cette année (2009)
- \* Année dernière
- \* Il y a 2 - 3 ans
- \* Il y a 4 - 5 ans
- \* Il y a plus que 5 ans

6. Quel patineur etez-vous?

- \* Débutant
- \* Avancé
- \* Professionnel
- \* Aucun

7. Dans quel catégorie vous appartenez?

- \* Fitness
- \* Acrobatique
- \* Aggressif
- \* Vitesse
- \* Aucun

8. Pourquoi faites vous le roller:

- \* Pour plaisir
- \* Pour une meilleur condition
- \* Pour un carrière sportive
- \* Comme un sport complémentaire
- \* Autre:

9. Quel importance donnez aux patins (selon de critères)? 1 - minimum, 5 - maximum

Prix	1	2	3	4	5
Design	1	2	3	4	5
Confort	1	2	3	4	5
Qualité	1	2	3	4	5
Performance	1	2	3	4	5

10. Si vous aviez le choix entre les patins en ligne et les quads, lesquels préféreriez vous?

- \* En-ligne
- \* Quads

11. Vous aurez l'intérêt de payer vos accessoires sur internet parce que :

- \* Il y a plus de choix
- \* Ils y sont moins chers
- \* Vous n'avez pas le temps pour fréquenter les magasins
- \* Ils ne sont pas accessibles dans les magasins

12. En hiver il est difficile de trouver les espaces couvertes pour le roller. Si vous aviez la possibilité le fréquenteriez vous?

- \* Oui
- \* Non
- \* Peut-être

13. Aimez vous les randonnées en roller?

- \* Oui
- \* Non
- \* Je les connais pas

14. Quels sont les conditions pour le roller dans votre ville? Indiquer votre ville:

Excellent      Bons      Pauvre      Pas du tout

15. Si vous voulez être un moniteur de roller, iriez vous faire la licence de moniteur?
- \* Oui
  - \* Non
  - \* Peut-être
16. Connaissez vous le roller acrobatique? Où?
- \* Non
  - \* D'un ami
  - \* De média
  - \* Sur un événement sportif
  - \* Autre:
17. Aimeriez vous essayer le roller acrobatique? Si oui, après quel période?
- \* Après quelques jours
  - \* Après quelques semaines
  - \* Après quelques mois
  - \* Après quelques année
  - \* Je ne sais pas
18. Si vous décidez d'apprendre le roller acrobatique, comment vous allez faire?
- \* Tout seul
  - \* D'un ami
  - \* D'internet
  - \* De moniteur
  - \* Autre:
19. Combien vous êtes capable de payer pour une leçon de roller acrobatique d'un moniteru professionnel?
- \* 100 - 200 couronnes
  - \* 250 - 300 couronnes
  - \* 300 - 400 couronnes
  - \* Plus que 400 couronnes
20. A combien vous iriez enseigner si vous étiez le professionnel?
- \* 100 - 200 couronnes
  - \* 250 - 300 couronnes
  - \* 300 - 400 couronnes
  - \* Plus que 400 couronnes
  - \* Autre:
21. Si dans votre ville ait une roller disco, fréquenteriez vous ce discothèque?
- \* Oui
  - \* Non
  - \* Peut-être
  - \* Je fréquente pas les discothèques
22. Pensez vous qu'il existe une manque d'écoles de roller en RT?
- \* Oui
  - \* Non
  - \* Je ne sais pas

23. Pensez vous que l'information pourrait être mieux sur ce sport?

\* Oui

\* Non

\* Je ne sais pas

24. A quoi pensez vous en écoutant „roller acrobatique“? Ecrivez...

• Annexe n°11

Comptes de resultats (Année 2010)

	1 . mois Juin	2 . mois Juillet	3 . mois Août	4 . mois Septembre	5 . mois Octobre	6 . mois Novembre	7 . mois Décembre
Coefficient saisonnier (basé sur la saison et la circulation des étudiantes en ville)	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8	0,6
<b>(+) RECKETTES</b>							
Cours individuel/ mois	8	12	15	12	12	12	10
Cours de groupe/ mois	4	8	8	8	8	8	4
Nombre moyen de clients/de groupe	5	5	5	5	5	5	5
Nombre de moniterus (exclu Lene)	2	2	2	2	2	2	2
Entré cours individuel (couronnes)	250	250	250	250	250	250	250
Entré cours de groupe (couronnes)	150	150	150	150	150	150	150
Recettes de cours individuels (couronnes)	2 000	3 000	3 750	3 000	3 000	3 000	2 500
Recettes de cours de groupe (couronnes)	3 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	3 000
% clients avoir la réduction	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Réduction en %	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Recettes de cours après réduction	4 900	8 820	9 555	8 820	8 820	8 820	5 390
Discothèque/ mois	1	1	1	2	2	3	3
Nombre moyen de clients	30	30	50	50	50	100	100
Entré discothèque	40	40	40	40	40	40	40
Recettes de discothèques	1 200	1 200	2 000	4 000	4 000	12 000	12 000
Démonstration individuelle/ mois	2	2	2	2	2	2	2
Démonstration de groupe/ mois	1	1	1	1	1	1	1
Nombre d'animateurs/de groupe	2	2	2	2	2	2	2
Salairé de démonstrator individuelle	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Salairé de démonstration de groupe	500	500	500	500	500	500	500
Recettes de démonstrations	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000
<b>Recettes totaux à 60% réalisation A</b>	<b>7 860</b>	<b>10 212</b>	<b>11 133</b>	<b>11 892</b>	<b>11 892</b>	<b>16 692</b>	<b>14 634</b>
<b>Recettes totaux à 100% de réalisation B</b>	<b>13 100</b>	<b>17 020</b>	<b>18 555</b>	<b>19 820</b>	<b>19 820</b>	<b>27 820</b>	<b>24 390</b>
Recettes à 60% de réalisation avec la coefficient	6 288	7 148	7 793	9 514	10 703	13 354	8 780
<b>Recettes à 100% de réalisation avec la coefficient C</b>	<b>10 480</b>	<b>11 914</b>	<b>12 989</b>	<b>15 856</b>	<b>17 838</b>	<b>22 256</b>	<b>14 634</b>
<b>(-) COUTS</b>							
<i>Départ de la profession libérale</i>							
Licence (couronnes)	1000						
Registration du brevet (couronnes)							
<i>Promotion</i>							
L'impression du matériel promotionelle (couronnes)	10190						
<i>Autres coûts</i>							
Achat d'automobile (couronnes)							
Assurance d'automobile trimestriel (couronnes)							
Impôt routier (couronnes)							
Nombre de km							
Pétrole (couronnes)							
<i>Coûts fixes</i>							
Téléphone (couronnes)	300	300	300	500	500	500	500
Accès à l'internet (couronnes)	300	300	300	300	300	300	300
Site internet (couronnes)	80	80	80	80	80	80	80
Domaine (couronnes)	260						
<i>Coûts variables et salaires</i>							
Bail de lieu (couronnes)	0	0	0	0	4000	4000	2800
Bail discothèque (couronnes)	1380	1380	1380	2760	4000	6000	6000
Salairé DJ	1000	1000	1000	2000	2000	3000	3000
Salairé LENE (couronnes)	2000	2000	2000	3000	3000	3000	3000
prélèvement obligatoire - assurance maladie (prêt min. par . mois)	1601	1601	1601	1601	1601	1601	1601
prélèvement obligatoire -sécurité sociale (prêt min. par . mois)	1731	1731	1731	1731	1731	1731	1731
Salairé moniteurs de cours (moitié enseigné par Lene) (couronnes)	1440	2400	2760	2400	2400	2400	1680
Salairé danseurs (couronnes)	500	500	500	500	500	500	500
Frais de transport (transport de ville, au cours, discothèque) (couronnes)	500	500	500	700	900	900	900
<b>Coûts totaux à 60% réalisation A</b>	<b>18 221</b>	<b>7 347</b>	<b>7 563</b>	<b>9 695</b>	<b>12 959</b>	<b>14 759</b>	<b>13 607</b>
<b>Coûts totaux à 100% de réalisation B</b>	<b>22 282</b>	<b>11 792</b>	<b>12 152</b>	<b>15 572</b>	<b>21 012</b>	<b>24 012</b>	<b>22 092</b>
Coûts à 60% de réalisation avec la coefficient	17 003	5 347	5 498	7 932	11 751	11 983	8 516
<b>Coûts à 100% de réalisation avec la coefficient</b>	<b>20 252</b>	<b>8 458</b>	<b>8 710</b>	<b>12 634</b>	<b>18 999</b>	<b>19 386</b>	<b>13 607</b>
*note. On estime que des cours ne se réalisent pas du tout							
<b>PROFIT</b>							
<b>Profit courant</b>							
60% réalisation	- 10 361	2 865	3 570	2 197	- 1 067	1 933	1 027
100% réalisation	- 9 182	5 228	6 403	4 248	- 1 192	3 808	2 298
<b>Profit cumulé</b>							
1 . mois							
60% réalisation A	- 10 361	- 7 496	- 3 927	- 1 730	- 2 797	- 864	- 163
<b>plná realizace B</b>	<b>- 9 182</b>	<b>- 3 954</b>	<b>2 449</b>	<b>6 697</b>	<b>5 505</b>	<b>9 313</b>	<b>11 611</b>
<b>Profit courant avec coefficient saisonier</b>							
60% réalisation	- 10 715	1 801	2 295	1 581	- 1 048	1 370	264
100% réalisation	- 9 772	3 456	4 278	3 222	- 1 161	2 870	1 027
<b>Profit cumulé avec coefficient saisonier</b>							
1 . mois							
60% réalisation	- 10 715	- 8 914	- 6 619	- 5 037	- 6 086	- 4 716	- 4 451
<b>100% réalisation C</b>	<b>- 9 772</b>	<b>- 6 316</b>	<b>- 2 038</b>	<b>1 185</b>	<b>24</b>	<b>2 894</b>	<b>3 921</b>

Le capital propre est 50.000,- couronnes - la réserve

A - Profit pessimiste

B - Profit optimiste

C - Profit réaliste

# Comptes de resultats (Année 2011)

	8 mois Janvier	9 mois Février	10 mois Mars	11 mois Avril	12 mois Mai	13 mois Juin	14 mois Juillet	15 mois Août	16 mois Septembre	17 mois Octobre	18 mois Novembre	19 mois Décembre
<b>Coefficient saisonnier (basé sur la saison et la circulation des étudiantes en ville)</b>	0,6	0,6	0,7	1	1	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8	0,6
<b>(+) RETTES</b>												
Cours individuel/ mois	10	12	12	20	24	24	24	24	20	15	15	12
Cours de groupe/ mois	4	8	12	15	18	18	18	15	15	12	12	8
Nombre moyen de clients/ de groupe	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Nombre de moniteurs (exclu Lene)	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Entré cours individuel (couronnes)	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Entré cours de groupe (couronnes)	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Recettes de cours individuels (couronnes)	2 500	3 000	3 000	5 000	6 000	6 000	6 000	6 000	5 000	3 750	3 750	3 000
Recettes de cours de groupe (couronnes)	3 000	6 000	9 000	11 250	13 500	13 500	13 500	13 500	11 250	9 000	9 000	6 000
% clients avoir la réduction	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Réduction en %	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
<b>Recettes de cours après réduction</b>	<b>5 390</b>	<b>8 820</b>	<b>11 760</b>	<b>15 925</b>	<b>19 110</b>	<b>19 110</b>	<b>19 110</b>	<b>19 110</b>	<b>15 925</b>	<b>12 455</b>	<b>12 455</b>	<b>8 820</b>
Discotheque/ mois	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Nombre moyen de clients	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Entré discotheque	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
<b>Recettes de discotheques</b>	<b>16 000</b>	<b>16 000</b>	<b>16 000</b>	<b>16 000</b>	<b>16 000</b>	<b>16 000</b>	<b>16 000</b>	<b>16 000</b>	<b>16 000</b>	<b>16 000</b>	<b>16 000</b>	<b>16 000</b>
Démonstration individuelle/ mois	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Démonstration de groupe/ mois	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Nombre d'animateurs/ de groupe	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Salaires de démonstration individuelle	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Salaires de démonstration de groupe	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
<b>Recettes de démonstrations</b>	<b>7 000</b>	<b>7 000</b>	<b>7 000</b>	<b>7 000</b>	<b>7 000</b>	<b>7 000</b>	<b>7 000</b>	<b>7 000</b>	<b>7 000</b>	<b>7 000</b>	<b>7 000</b>	<b>7 000</b>
<b>Recettes totales à 60% réalisation A</b>	<b>17 034</b>	<b>19 092</b>	<b>20 856</b>	<b>23 355</b>	<b>25 266</b>	<b>25 266</b>	<b>25 266</b>	<b>25 266</b>	<b>23 355</b>	<b>21 297</b>	<b>21 297</b>	<b>19 092</b>
<b>Recettes totales à 100% de réalisation B</b>	<b>28 390</b>	<b>31 820</b>	<b>34 760</b>	<b>38 925</b>	<b>42 110</b>	<b>42 110</b>	<b>42 110</b>	<b>42 110</b>	<b>38 925</b>	<b>35 495</b>	<b>35 495</b>	<b>31 820</b>
<b>Recettes à 60% de réalisation avec le coefficient</b>	<b>10 220</b>	<b>11 455</b>	<b>14 559</b>	<b>23 355</b>	<b>25 266</b>	<b>23 213</b>	<b>17 686</b>	<b>17 686</b>	<b>18 684</b>	<b>19 167</b>	<b>17 038</b>	<b>11 455</b>
<b>Recettes à 100% de réalisation avec le coefficient C</b>	<b>17 034</b>	<b>19 092</b>	<b>24 332</b>	<b>38 925</b>	<b>42 110</b>	<b>33 688</b>	<b>29 477</b>	<b>29 477</b>	<b>31 140</b>	<b>31 946</b>	<b>29 396</b>	<b>19 092</b>
<b>(-) COÛTS</b>												
Départ de la profession libérale												
Licence (couronnes)												
Registration du brevet (couronnes)												
Promotion				10190								
L'impression du matériel promotionnelle (couronnes)												
Autres coûts												
Achat d'automobile (couronnes)												
Assurance d'automobile trimestriel (couronnes)												
Impôt routier (couronnes)												
Nombre de km												
Pétrole (couronnes)												
Coûts fixes												
Téléphone (couronnes)	500	500	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
Accès à l'internet (couronnes)	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Site internet (couronnes)	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Domaine (couronnes)							260					
Coûts variables et salaires												
Bail de lieu (couronnes)	2800	4000	4800	0	0	0	0	0	0	5400	5400	4000
Bail discotheque (couronnes)	8000	8000	8000	5520	5520	5520	5520	5520	5520	8000	8000	8000
Salaires DJ	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000
Salaires LENE (couronnes)	3000	3000	5000	6000	7000	8000	10000	10000	9000	8000	7000	7000
prélèvement obligatoire - assurance maladie (prêt min. par. mois)	1601	1601	1601	1601	1601	1601	1601	1601	1601	1601	1601	1601
prélèvement obligatoire - sécurité sociale (prêt min. par. mois)	1731	1731	1731	1731	1731	1731	1731	1731	1731	1731	1731	1731
Salaires moniteurs de cours (molié enseigné par Lene) (couronnes)	1680	2400	2880	4200	5040	5040	5040	5040	4200	3240	3240	2400
Salaires danseurs (couronnes)	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Frais de transport (transport de ville, au cours, discotheque) (couronnes)	1000	1200	1300	1500	1500	1700	1900	1900	1700	1500	1300	1000
<b>Coûts totaux à 60% réalisation A</b>	<b>15 467</b>	<b>16 739</b>	<b>29 157</b>	<b>16 111</b>	<b>17 215</b>	<b>18 195</b>	<b>19 255</b>	<b>19 255</b>	<b>18 031</b>	<b>21 463</b>	<b>20 743</b>	<b>19 399</b>
<b>Coûts totaux à 100% de réalisation B</b>	<b>25 192</b>	<b>27 312</b>	<b>41 062</b>	<b>28 132</b>	<b>27 972</b>	<b>29 432</b>	<b>31 372</b>	<b>31 372</b>	<b>29 332</b>	<b>35 052</b>	<b>33 852</b>	<b>31 612</b>
<b>Coûts à 60% de réalisation avec le coefficient</b>	<b>9 632</b>	<b>10 396</b>	<b>23 791</b>	<b>16 111</b>	<b>17 215</b>	<b>14 824</b>	<b>13 803</b>	<b>13 803</b>	<b>14 641</b>	<b>19 425</b>	<b>16 811</b>	<b>12 072</b>
<b>Coûts à 100% de réalisation avec le coefficient</b>	<b>15 467</b>	<b>16 739</b>	<b>32 138</b>	<b>26 132</b>	<b>27 972</b>	<b>23 814</b>	<b>22 284</b>	<b>22 284</b>	<b>23 682</b>	<b>31 655</b>	<b>27 298</b>	<b>19 399</b>
note : On estime que des cours ne se réalisent pas du tout												
<b>PROFIT</b>												
<b>Profit courant</b>												
60% réalisation	1 567	2 353	- 8 301	7 244	8 051	7 071	6 011	6 011	5 324	- 168	554	- 307
100% réalisation	3 198	4 508	- 6 322	12 793	14 138	12 678	10 738	10 738	9 593	443	1 643	208
<b>Profit cumulé</b>												
8 mois	8 mois	9 mois	10 mois	11 mois	12 mois	13 mois	14 mois	15 mois	16 mois	17 mois	18 mois	19 mois
60% réalisation A	1 729	4 082	- 4 218	3 028	11 079	18 146	24 157	30 168	35 492	35 328	35 879	35 572
100% réalisation B	14 809	19 317	12 995	25 758	39 926	52 604	63 342	74 080	83 673	84 116	85 759	85 967
<b>Profit courant avec coefficient saisonnier</b>												
60% réalisation	588	1 000	- 9 192	7 244	8 051	5 389	3 884	3 884	4 043	- 258	227	- 616
100% réalisation	1 957	2 353	- 7 806	12 793	14 138	9 874	7 193	7 193	7 458	291	1 098	- 307
<b>Profit cumulé avec coefficient saisonnier</b>												
60% réalisation	- 3 863	- 2 804	- 11 996	- 4 752	3 259	8 638	12 571	16 455	20 498	20 240	20 407	19 851
100% réalisation C	5 488	7 841	94	12 827	26 965	36 840	44 032	51 225	58 683	58 974	60 072	59 765
Le capital propre est 50.000,- couronnes - la réserve												
A - Profit pessimiste												
B - Profit optimiste												
C - Profit réaliste												

# Comptes de resultats (Année 2012)

	20. mois Janvier	21. mois Février	22. mois Mars	23. mois Avril	24. mois Mai	25. mois Juin	26. mois Juillet	27. mois Août	28. mois Septembre	29. mois Octobre	30. mois Novembre	31. mois Décembre						
Coefficient saisonnier (basé sur la saison et la circulation des étudiantes en ville)	0,6	0,6	0,7	1	1	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8	0,6						
<b>(H) RECETTES</b>																		
Cours individuel/ mois	12	15	15	20	24	24	24	24	20	15	15	12						
Cours de groupe/ mois	8	8	12	15	18	18	18	18	15	12	12	8						
Nombre moyen de clients/de groupe	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5						
Nombre de moniteurs (exclu Lene)	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
Entré cours individuel (couronnes)	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250						
Entré cours de groupe (couronnes)	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150						
Recettes de cours individuels (couronnes)	3 000	3 750	3 750	5 000	6 000	6 000	6 000	6 000	5 000	3 750	3 750	3 000						
Recettes de cours de groupe (couronnes)	6 000	6 000	9 000	11 250	13 500	13 500	13 500	13 500	11 250	9 000	9 000	6 000						
% clients avoir la réduction	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%						
Réduction en %	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%						
<b>Recettes de cours après réduction</b>	<b>8 820</b>	<b>9 555</b>	<b>12 465</b>	<b>15 925</b>	<b>19 110</b>	<b>19 110</b>	<b>19 110</b>	<b>19 110</b>	<b>15 925</b>	<b>12 465</b>	<b>12 465</b>	<b>8 820</b>						
<b>Discothèque/ mois</b>																		
Nombre moyen de clients	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100						
Entré discothèque	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40						
Recettes de discothèques	16 000	16 000	16 000	16 000	16 000	16 000	16 000	16 000	16 000	16 000	16 000	16 000						
<b>Démonstration individuelle/ mois</b>																		
Démonstration de groupe/ mois	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
Nombre d'amateurs/de groupe	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
Salaires de démonstration individuelle	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000						
Salaires de démonstration de groupe	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500						
Recettes de démonstrations	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000						
<b>Recettes totaux à 60% réalisation A</b>	<b>19 092</b>	<b>19 533</b>	<b>21 297</b>	<b>23 365</b>	<b>25 296</b>	<b>25 296</b>	<b>25 296</b>	<b>25 296</b>	<b>23 355</b>	<b>21 297</b>	<b>21 297</b>	<b>19 092</b>						
<b>Recettes totaux à 100% de réalisation B</b>	<b>31 820</b>	<b>32 555</b>	<b>35 465</b>	<b>38 925</b>	<b>42 110</b>	<b>42 110</b>	<b>42 110</b>	<b>42 110</b>	<b>38 925</b>	<b>35 465</b>	<b>35 465</b>	<b>31 820</b>						
Recettes à 60% de réalisation avec le coefficient	11 455	11 720	14 908	23 355	25 266	20 213	17 696	17 696	18 684	19 167	17 038	11 455						
<b>Recettes à 100% de réalisation avec le coefficient C</b>	<b>19 092</b>	<b>19 533</b>	<b>24 847</b>	<b>33 925</b>	<b>42 110</b>	<b>33 925</b>	<b>29 477</b>	<b>29 477</b>	<b>31 140</b>	<b>31 946</b>	<b>29 396</b>	<b>19 092</b>						
<b>(I) COÛTS</b>																		
<b>Départ de la profession libérale</b>																		
Loyer (couronnes)																		
Registration du brevet (couronnes)																		
<b>Promotion</b>																		
L'impression du matériel promotionnel (couronnes)			10190															
<b>Autres coûts</b>																		
Achat d'automobile (couronnes)																		
Assurance d'automobile trimestriel (couronnes)																		
Impôt routier (couronnes)																		
Nombre de km																		
Pétrole (couronnes)																		
<b>Coûts fixes</b>																		
Téléphone (couronnes)	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700						
Accès à l'internet (couronnes)	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300						
Site internet (couronnes)	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80						
Domaine (couronnes)						80												
<b>Coûts variables et salaires</b>																		
Bail de lieu (couronnes)	4000	4600	5400	0	0	0	0	0	0	5400	5400	4000						
Bail discothèque (couronnes)	8000	8000	8000	5520	5520	5520	5520	5520	5520	8000	8000	8000						
Salaires DJ	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000						
Salaires LENE (couronnes)	7000	7000	8000	9000	10000	11000	13000	12000	11000	10000	10000	10000						
prélèvement obligatoire - assurance maladie (prêt min. par. mois)	1601	1601	1601	1601	1601	1601	1601	1601	1601	1601	1601	1601						
prélèvement obligatoire - sécurité sociale (prêt min. par. mois)	1731	1731	1731	1731	1731	1731	1731	1731	1731	1731	1731	1731						
Salaires moniteurs de cours (noté enseigné par Lene) (couronnes)	2400	2760	3240	4200	5040	5040	5040	5040	4200	3240	3240	2400						
Salaires danseurs (couronnes)	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500						
Frais de transport (transport de ville, au cours, discothèque) (couronnes)	1300	1300	1500	1700	1900	1900	2100	2100	1900	1700	1500	1300						
<b>Coûts totaux à 60% réalisation A</b>	<b>19 399</b>	<b>19 975</b>	<b>21 653</b>	<b>18 031</b>	<b>19 255</b>	<b>20 115</b>	<b>21 175</b>	<b>21 175</b>	<b>19 951</b>	<b>23 383</b>	<b>22 663</b>	<b>21 199</b>						
<b>Coûts totaux à 100% de réalisation B</b>	<b>31 612</b>	<b>32 572</b>	<b>45 242</b>	<b>29 332</b>	<b>31 372</b>	<b>32 632</b>	<b>34 572</b>	<b>34 572</b>	<b>32 532</b>	<b>38 252</b>	<b>37 052</b>	<b>34 612</b>						
Coûts à 60% de réalisation avec le coefficient	12 072	12 417	25 538	18 031	19 255	16 360	15 147	15 147	16 177	21 153	18 247	13 152						
<b>Coûts à 100% de réalisation avec le coefficient</b>	<b>19 399</b>	<b>19 975</b>	<b>36 150</b>	<b>29 332</b>	<b>31 372</b>	<b>26 374</b>	<b>24 504</b>	<b>24 504</b>	<b>25 242</b>	<b>34 532</b>	<b>29 828</b>	<b>21 199</b>						
*note. On estime que des cours ne se réalisent pas du tout																		
<b>PROFIT</b>																		
<b>Profit courant</b>																		
60% réalisation	-	307	-	442	-	10 356	5 324	6 011	5 151	4 091	4 091	3 404	-	2 096	-	1 366	-	2 107
100% réalisation	-	208	-	17	-	9 747	9 563	10 738	9 478	7 538	6 393	-	2 757	-	1 557	-	2 792	
<b>Profit cumulé</b>	<b>20. mois</b>	<b>21. mois</b>	<b>22. mois</b>	<b>23. mois</b>	<b>24. mois</b>	<b>25. mois</b>	<b>26. mois</b>	<b>27. mois</b>	<b>28. mois</b>	<b>29. mois</b>	<b>30. mois</b>	<b>31. mois</b>						
60% réalisation A	35 295	34 623	24 461	29 790	26 801	40 952	45 043	49 134	52 331	30 451	49 065	46 978						
100% réalisation B	86 175	89 158	76 411	86 004	96 742	106 220	113 758	121 296	127 689	124 932	123 375	120 563						
<b>Profit courant avec coefficient saisonnier</b>																		
60% réalisation	-	616	-	697	-	10 630	5 324	6 011	3 653	2 540	2 540	2 507	-	1 896	-	1 309	-	1 696
100% réalisation	-	307	-	442	-	10 204	9 563	10 738	7 914	4 953	4 953	4 868	-	2 589	-	1 462	-	2 107
<b>Profit cumulé avec coefficient saisonnier</b>	<b>20. mois</b>	<b>21. mois</b>	<b>22. mois</b>	<b>23. mois</b>	<b>24. mois</b>	<b>25. mois</b>	<b>26. mois</b>	<b>27. mois</b>	<b>28. mois</b>	<b>29. mois</b>	<b>30. mois</b>	<b>31. mois</b>						
60% réalisation	19 235	18 637	7 907	13 231	19 242	23 294	25 634	28 173	30 660	29 695	27 395	25 690						
100% réalisation C	59 458	59 016	48 812	58 405	69 143	76 457	81 410	86 362	91 261	88 671	87 210	85 103						
Le capital propre est 50 000,- couronnes - la réserve																		
A - Profit pessimiste																		
B - Profit optimiste																		
C - Profit réaliste																		

## Comptes de resultats (Année 2013)

	32 . mois Janvier	33 . mois Février	34 . mois Mars	35 . mois Avril	36 . mois Mai
Coefficient saisonnier (basé sur la saison et la circulation des étudiantes en ville)	0,6	0,6	0,7	1	1
<b>(+) RECETTES</b>					
Cours individuel/ mois	12	15	15	20	24
Cours de groupe/ mois	8	8	12	12	18
Nombre moyen de clients/de groupe	5	5	5	5	5
Nombre de moniterus (exclu Lene)	2	2	2	2	2
Entré cours individuel (couronnes)	250	250	250	250	250
Entré cours de groupe (couronnes)	150	150	150	150	150
Recettes de cours individuels (couronnes)	3 000	3 750	3 750	5 000	6 000
Recettes de cours de groupe (couronnes)	6 000	6 000	9 000	9 000	13 500
% clients avoir la réduction	20%	20%	20%	20%	20%
Réduction en %	10%	10%	10%	10%	10%
Recettes de cours après réduction	8 820	9 555	12 495	13 720	19 110
Discothèque/ mois	4	4	4	4	4
Nombre moyen de clients	100	100	100	100	100
Entré discothèque	40	40	40	40	40
Recettes de discothèques	16 000	16 000	16 000	16 000	16 000
Démonstration individuelle/ mois	2	2	2	2	2
Démonstration de groupe/ mois	1	1	1	1	1
Nombre d'animateurs/de groupe	2	2	2	2	2
Salaire de démonstraton individuelle	3000	3000	3000	3000	3000
Salaire de démonstration de groupe	500	500	500	500	500
Recettes de démonstrations	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000
<b>Recettes totaux à 60% réalisation A</b>	19 092	19 533	21 297	22 032	25 266
<b>Recettes totaux à 100% de réalisation B</b>	31 820	32 555	35 495	36 720	42 110
Recettes à 60% de réalisation avec la coéficent	11 455	11 720	14 908	22 032	25 266
<b>Recettes à 100% de réalisation avec la coéficent C</b>	19 092	19 533	24 847	36 720	42 110
<b>(-) COUTS</b>					
<i>Départ de la profession libérale</i>					
Licence (couronnes)					
Registration du brevet (couronnes)					
<i>Promotion</i>					
L'impression du matériéle promotionelle (couronnes)					
10190					
<i>Autres coûts</i>					
Achat d'automobile (couronnes)					
119500					
Assurance d'automobile trimestriel (couronnes)					
2120					
Impôt routier (couronnes)					
3600					
Nombre de km					
300					
Pétrole (couronnes)					
750					
<i>Coûts fixes</i>					
Téléphone (couronnes)					
700					
Accès à l'internet (couronnes)					
300					
Site internet (couronnes)					
100					
Domaine (couronnes)					
100					
<i>Coûts variables et salaires</i>					
Bail de lieu (couronnes)					
4000					
Bail discothèque (couronnes)					
8000					
Salaire DJ					
4000					
Salaire LENE (couronnes)					
10000					
prélèvement obligatoire - assurance maladie (prêt min. par . mois)					
1601					
prélèvement obligatoire -sécurité sociale (prêt min. par . mois)					
1731					
Salaire moniteurs de cours (moitié enseigné par Lene) (couronnes)					
2400					
Salaire danseurs (couronnes)					
500					
Frais de transport (transport de ville, au cours, discothèque) (couronnes)					
1300					
<b>Coûts totaux à 60% réalisation A</b>	21 219	21 795	33 473	19 635	147 345
<b>Coûts totaux à 100% de réalisation B</b>	34 632	35 592	48 262	31 992	160 662
Coûts à 60% de réalisation avec la coéficent	13 172	13 517	26 818	19 635	147 345
<b>Coûts à 100% de réalisation avec la coéficent</b>	21 219	21 795	37 170	31 992	160 662
*note. On estime que des cours ne se réalisent pas du tout					
<b>PROFIT</b>					
<b>Profit courant</b>					
60% réalisation	- 2 127	- 2 262	- 12 176	2 397	- 122 079
100% réalisation	- 2 812	- 3 037	- 12 767	4 728	- 118 552
<b>Profit cumulé</b>	32 . mois	33 . mois	34 . mois	35 . mois	36 . mois
60% réalisation A	44 851	42 588	30 412	32 809	- 89 270
<b>plná realizace B</b>	117 771	114 734	101 967	106 695	- 11 857
<b>Profit courant avec coéficent saisonnier</b>					
60% réalisation	- 1 716	- 1 797	- 11 910	2 397	- 122 079
100% réalisation	- 2 127	- 2 262	- 12 324	4 728	- 118 552
<b>Profit cumulé avec coéficent saisonnier</b>	32 . mois	33 . mois	34 . mois	35 . mois	36 . mois
60% réalisation	23 973	22 176	10 266	12 662	- 109 417
<b>100% réalisation C</b>	82 975	80 713	68 389	73 117	- 45 435

Le capital propre est 50.000,- couronnes - la réserve

A - Profit pessimiste

B - Profit optimiste

C - Profit réaliste