Table des matières

Étude de faisabilité pour la création d'un club de tennis 1

Déclaration i

Remerciements ii

Résumé iii

Table des matières iv

Liste des figures vi

Liste des tableaux vii

1. Introduction 1

1.1 Le village et ses environs 2

1.1.1 Essertines sur Rolle 2

1.1.2 St-Oyens 3

1.1.3 Gimel 3

1.1.4 Développement de la population dans la région 3

1.2 Le tennis en Suisse et tendance 6

1.2.1 Swiss Tennis 6

1.2.2 Comportement sportif 6

2. Étude quantitative 8

2.1 Méthodologie 8

2.1.1 Échantillon 8

2.1.2 Cible 8

2.1.3 Méthode 8

2.1.4 Le questionnaire 9

2.2 Analyse des résultats du questionnaire destiné aux habitants 10

2.3 Limite de l'étude 24

3. Étude qualitative de la concurrence 25

3.1 Méthodologie 25

3.2 Concurrence 26

3.2.1 Le tennis club de Gland 26

3.2.2 Le tennis club de Rolle 29

3.2.3 Le tennis club de Bière 31

3.2.4 Le tennis club d'Aubonne 32

3.2.5 Lunika Tennis Center 33

3.2.6 Les autres concurrents 35

3.3 Le modèle de PORTER 39

4. Modèle d'affaires 41

4.1 Les segments de clientèle 41

4.2 La relation avec le client 42

4.3 Les canaux de communication 42

4.4 Les flux de revenus 44

4.5 Les partenaires clés 47

4.6 Les activités clés 48

4.7 Les ressources clés 48

4.8 La structure des coûts 49

4.9 La proposition de valeur 51

5. Conclusion 53

6. Références 55

Annexe 1 : Questionnaire destiné aux habitants de la région 57

Annexe 2 : Résultats du questionnaire 61

Annexe 3 : Questionnaire envoyé aux différents clubs 68

Annexe 4 : Formulaire d'inscription 71

Annexe 5 : Directives de SwissTennis 72

Annexe 6 : Firmes partenaires de Swiss Tennis 75

Annexe 7 : Centre sportif de Gimel, emplacements probables 76

Annexe 8 : Surface choisie 77

Annexe 9 : Dimensions d'un terrain de tennis 78

Annexe 10 : Modèle d'affaires (business modèle) 79

Liste des figures

Figure 1 : Essertines sur Rolle 2
Figure 2: Population par groupe d'âge dans le district de Morges entre 2010 et 2040 4
Figure 3: Population par groupe d'âge dans le district de Nyon entre 2010 et 2040 4
Figure 4 : Cadre de la pratique du tennis en Suisse 7
Figure 5 : Résultats de la question n°1 10
Figure 6 : Résultats de la question n°2 11
Figure 7 : Résultats de la question n°3 11
Figure 8 : Résultats de la question n°3.1 12
Figure 9 : Résultats de la question n°3.2 13
Figure 10 : Résultats de la question n°3.3.1 14
Figure 11 : Résultats de la question n° 3.3.2 15
Figure 12 : Résultats de la question n° 3.3.3 15
Figure 13 : Résultats de la question n°3.3.4 16
Figure 14 : Résultats de la question n°3.3.5 17
Figure 15 : Résultats de la question n°3.3.6 17
Figure 16 : Résultats de la question n°3.5 18
Figure 17 : Résultats de la question n°5 19
Figure 18 : Résultats de la question n°6 19
Figure 19 : Résultats de la question n°6.1 20
Figure 20 : Résultats de la question n°7 21
Figure 21 : Résultats de la question n°8 22
Figure 22 : Résultats de la question n°9 23
Figure 23 : Résultats de la question n°11 24
Figure 24 : Emplacements des différents concurrents les plus proches 26
Figure 25 : TCG, terrains intérieurs 27
Figure 26 : Terrains extérieurs du TC de Rolle 29
Figure 27 : Positionnement des concurrents 38
Figure 28 : Schéma du modèle de PORTER 39

Figure 29 : Segments de clientèle 41
Figure 30 : Relation avec le client 42
Figure 31 : Les canaux de communications 42
Figure 32 : Exemple de spot publicitaire 43
Figure 33 : Les flux de revenus 44
Figure 34 : Les partenaires clés 47
Figure 35 : Les activités clés 48
Figure 36 : Les ressources clés 48
Figure 37 : La structure des coûts 49
Figure 38 : Les avantages de la surface Smash Court 49
Figure 39 : Récapitulatif des coûts 50
Figure 40 : La proposition de valeur 51
Figure 41 : Le parcours client 52
Figure 42 : SWOT 53

Liste des tableaux

Tableau 1 : Estimation quinquennale de la population jusqu'en 2040 5
Tableau 2 : Cotisations du Tennis Club de Gland 28
Tableau 3 : Tarifs du TC Rolle 29
Tableau 4 : Tarifs d'un cours privé 30
Tableau 5 : Tarifs du TC Bière 31
Tableau 6 : Tarifs du TC d'Aubonne 32
Tableau 7 : Tarifs du Lunika Tennis Center 34
Tableau 8 : Tennis club d'Etoy 35
Tableau 9 : Tennis club de Nyon 35
Tableau 10 : Tennis club de Veyrier Grand-Donzel (GE) 36
Tableau 11 : Tennis club de Préverenges (région de Morges VD) 36
Tableau 12 : Tennis club du Stade de Lausanne 37
Tableau 13 : Tarifs horaires de mon club 45
Tableau 14 : Comparaison entre membres actifs par club et population par lieu 46

1. Introduction

La création d'un club de tennis dans mon village à Essertines sur Rolle a été longtemps une idée qui m'est venue à l'esprit depuis plusieurs années déjà. C'est lors d'une session d'entraînement avec un ami du village que l'idée d'un tel projet m'est apparue. Mais à l'époque le manque de temps ne m'a pas permis de le lancer. C'est pour cette raison que ce travail de Bachelor est l'occasion parfaite pour moi de m'investir complètement en réalisant une étude pour ce projet qui me tient à cœur.

L'activité physique un aspect important dans notre vie quotidienne, car elle permet de rester en bonne santé. C'est dès lors que j'ai observé les différentes infrastructures sportives que possède ma région ainsi qu'autour de mon village et j'ai remarqué qu'il n'y a que très peu de terrains de tennis, mais beaucoup de terrains de football et de salles polyvalentes pour faire du basketball, du volleyball, etc. Avec ce constat, j'ai décidé d'aller à ma commune afin de voir le greffier s'il était intéressé par mon idée, il m'a déclaré qu'il faudrait d'abord observer la demande auprès des habitants du village s'ils étaient séduits ou non par mon projet.

Pour analyser cette demande, j'ai effectué en première partie un sondage d'une dizaine de questions auprès de la population de ma région avec une méthode statistique. Afin d'approfondir le sujet, j'ai fait une étude de marché dans le but d'analyser la concurrence que je pourrais faire face si les terrains étaient construits. Un deuxième sondage qualitatif auprès de ces différents clubs a également été effectué pour connaître les bonnes méthodes de gestion d'un club de tennis afin que je puisse mener à bien mon entreprise.

La création d'un club de tennis engendrera des investissements importants comme le choix du revêtement, le terrassement du terrain, l'équipement de tennis comme les filets et les poteaux, les coûts de l'entretien du ou des terrains. Le budget ainsi que les prix proposés aux futurs membres du club seront définis dans le modèle d'affaires.

À l'aide de ce travail, je vais tenter de présenter une proposition au conseil communal de mon village qui pourrait aider ou non financièrement ce projet. Mon but principal n'est pas de faire du profit, mais de rentabiliser suffisamment les charges d'exploitation, la maintenance et la construction. Je souhaite également créer un impact social positif dans

ma région avec un projet à but non lucratif ou lucrativité limitée (réinvestissement total des bénéfices dans le développement futur).

1.1 Le village et ses environs

1.1.1 Essertines sur Rolle

Figure 1 : Essertines sur Rolle

Source : Swisscastles.ch. André Locher. Essertines sur Rolle vu du ciel [En ligne]. [Consulté le 7 mars 2016]. Disponible à l'adresse : http://www.swisscastles.ch/aviation/Vaud/aaville2/essertinessurrolle.html

Le lieu où je souhaite construire mes terrains est à Essertines sur Rolle qui se situe au pied du Jura entre Genève et Lausanne à environ 700 mètres d'altitude. La commune dont la superficie est de 696 hectares possède plusieurs hameaux, dont Bugnaux, Châtel, Roussillon et Creux-du-Max. Selon Statistique Vaud, le nombre d'habitants dans cette commune est de 700 personnes (au 31.12.2015) dont 18 différentes nationalités sont représentées, la population au village même d'Essertines sur Rolle est d'environ 300 citoyens. Les principales ressources économiques sont composées de terrains agricoles, de vignes et d'une fromagerie.

Ces dernières années, beaucoup de nouvelles habitations ont été construites et le développement se poursuit. Le village est idéalement situé entre les deux grandes villes romandes (Lausanne et Genève) pour accueillir les pendulaires, notamment des nouvelles jeunes familles qui viennent chercher le calme et une bonne qualité de vie.

Le village possède une salle de gymnastique où les écoliers peuvent exercer différentes activités physiques et un petit terrain de football est également disponible pour chacun. Un célèbre restaurant gastronomique mentionné dans les guides Michelin et Gault&Millau vient de fermer fin 2015, L'Auberge du Chasseur était reconnue pour son excellente cuisine. Ce restaurant attirait de nombreux clients qui venaient parfois de loin, ce qui donnait au village une certaine réputation culinaire.

1.1.2 St-Oyens

Cette commune de St-Oyens est située à quelques centaines de mètres d'Essertines sur Rolle. Le village est composé de 345 personnes (au 31.12.2015) avec une école inaugurée en 2004 et un café, mais ne possède cependant pas d'infrastructures sportives pour ses habitants.

1.1.3 Gimel

Le nombre d'habitants est de 2'066 personnes à être installés dans la commune de Gimel. Ce village est reconnu comme le centre entre les différents villages depuis 2013, car son rôle est de « contribuer au maintien et au développement des services de proximité au bénéfice de la qualité de vie des habitants du bassin d'influence, notamment en renforçant le développement de l'habitat dans le centre. » (Gimel, 2014)

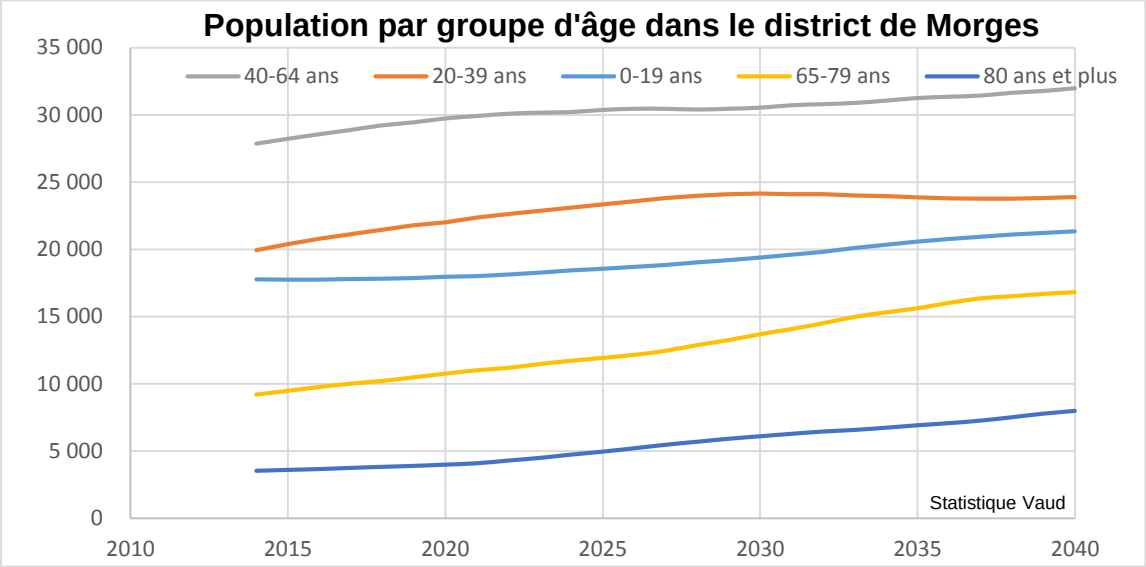
En effet, ce village propose différents services comme une pharmacie, un office de poste, des épiceries, des boutiques que les autres villageois profitent. Un établissement scolaire est également disponible avec une salle de gymnastique polyvalente ainsi qu'un centre sportif avec des terrains de football, de basketball et d'athlétisme. Il serait intéressant de créer des courts de tennis dans ce centre si Essertines sur Rolle ne possède pas de terrain constructible pour mon projet. Gimel souhaite développer son urbanisme qui attirera beaucoup de familles. Ce développement va certainement augmenter le nombre d'habitants dans un futur proche.

1.1.4 Développement de la population dans la région

Malheureusement je n'ai pas trouvé de statistiques concernant l'évolution de la population par commune. Néanmoins, sur le site de Statistique Vaud les perspectives par district sont disponibles. Étant donné que Gimel et St-Oyens sont dans le district de Morges et Essertines sur Rolle dans le district de Nyon, j'ai dû prendre deux fichiers Excel différents :

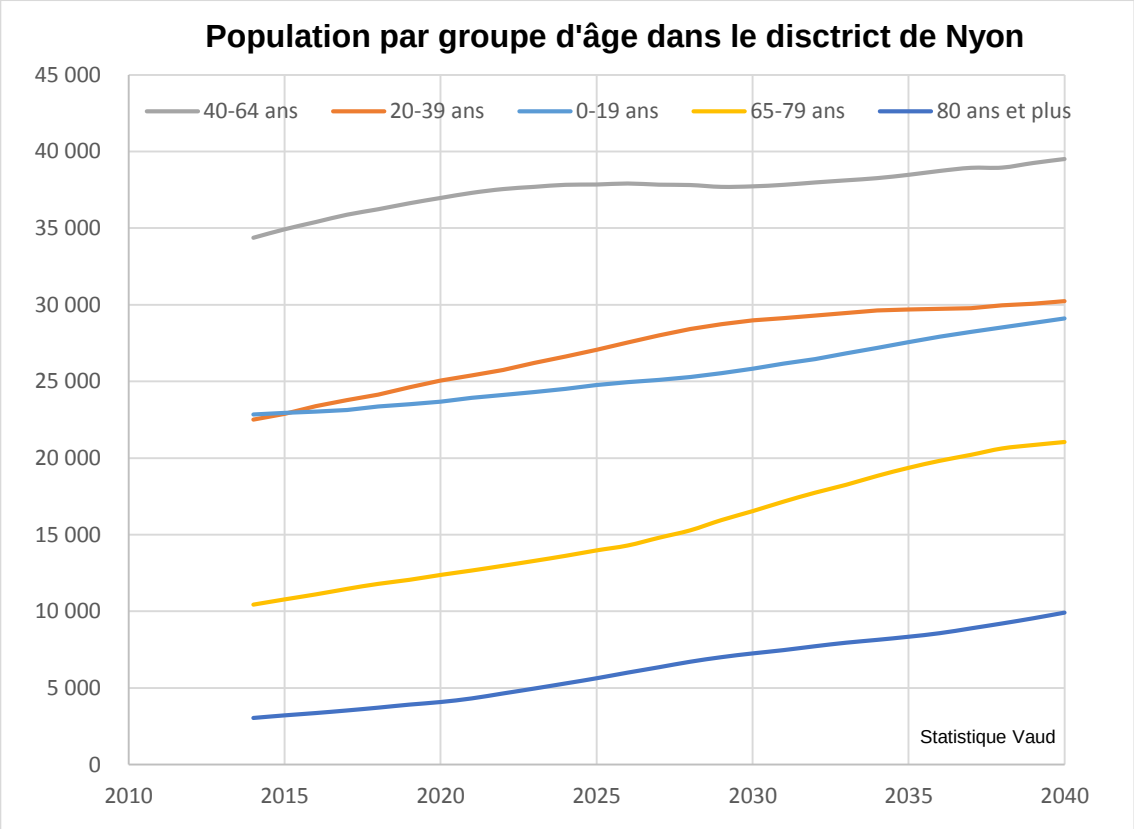
Rapport-Gratuit.com

Figure 2: Population par groupe d'âge dans le district de Morges entre 2010 et 2040



Source : Statistique Vaud. Perspectives 2015-2040 : synthèse par région [en ligne]. [Consulté le 17 avril 2016]. Disponible à l'adresse : http://www.stat.vd.ch/Default.aspx?DocID=7061&DomId=2572

Figure 3: Population par groupe d'âge dans le district de Nyon entre 2010 et 2040



Source : Statistique Vaud. Perspectives 2015-2040 : synthèse par région [en ligne]. [Consulté le 17 avril 2016]. Disponible à l'adresse : http://www.stat.vd.ch/Default.aspx?DocID=7061&DomId=2572

Ce que nous pouvons observer dans ces deux graphiques, c'est une augmentation de la population totale ainsi qu'une part importante que prendront les tranches de 65 à 79 ans et 80+ dans les deux cas (proportion de ~25% total de la population). Ceci est un élément que je devrai prendre en compte pour mes courts de tennis que nous verrons par la suite.

La croissance annuelle entre 2015 et 2050 se situe entre 1% et 2% pour les districts de Nyon et Morges. Je peux ainsi prévoir approximativement l'évolution de la population d'Essertines sur Rolle et de ses environs :

Tableau 1 : Estimation quinquennale de la population jusqu'en 2040

	2015	2020	2025	2030	2035	2040
Essertines	700	752	801	847	889	924
St-Oyens	345	366	385	402	417	431
Gimel	1'907	2'021	2'126	2'222	2'307	2'384

Source : Estimation basée sur la source de Statistique Vaud

Nous pouvons examiner une augmentation de plus de 30% pour la population d'Essertines sur Rolle, de 25% pour St-Oyens et Gimel pour l'année 2040. Bien sûr ceci n'est qu'une estimation et cela dépend de la stratégie de développement des territoires des différentes communes.

Pourquoi avoir choisi ces quatre villages ? Parce qu'il y a, à mon avis, dans ces villages voisins une partie de la population qui serait fortement intéressée par la création de terrains de tennis. Nous verrons cet aspect avec le sondage que j'ai diffusé. De plus, je fais l'hypothèse qu'avec cette augmentation d'habitants je peux espérer une probabilité plus forte de futurs clients potentiels.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

1.2 Le tennis en Suisse et tendance

1.2.1 Swiss Tennis

Le tennis en Suisse a une bonne réputation due au nombre important de professionnels sportifs proportionnels à notre population. Cette dernière étant peu nombreuse en comparaison avec d'autres grandes nations. En revanche, dans la relève chez les amateurs messieurs il existe un certain vide pour venir concurrencer les meilleurs mondiaux. Du côté féminin, on observe une légère amélioration de l'évolution des professionnelles. Selon leur rapport, Swiss tennis (45 collaborateurs qui œuvrent dans une association faîtière suisse de tennis pour la promotion de ce sport) se plaint de la petite part de subvention de Swiss Olympic consacrée au tennis suisse qui se monte à seulement CHF 870'000.- alors que d'autres catégories reçoivent beaucoup plus, notamment la fédération de ski, les gymnastes, les cyclistes et les joueurs de volleyball qui reçoivent entre 1 à 4.9 millions de francs suisses.

Malgré ce « petit » subside, la Suisse au niveau mondial fait figure de très bon élève en matière de formation des enseignants qui font partie d'un système efficace. Rien que l'année dernière, Swiss Tennis dénombre 52'570 licences de compétition, pourtant ce nombre est en régression depuis quelques années, car un nombre important de filles et de femmes ne renouvellent pas leur licence. En effet, 53'634 joueurs licenciés étaient répertoriés en 2012, une différence donc de 1'064. On dénombre en Suisse 892 clubs, dont 76 dans le canton de Vaud avec 21'216 membres. Cela représente 2.8% de la population totale vaudoise, ce qui légèrement supérieure à la part totale nationale de 2.02% (Swiss Tennis, 2015).

1.2.2 Comportement sportif

Selon le rapport de l'office fédéral du sport (OFSPO) qui analyse le comportement sportif des Suisses sur un échantillon de 10'652 représentatif des résidents suisses âgés entre 15 à 74 ans, 5.2% pratiquent ce sport avec une évolution de +0.4 point par rapport à l'année 2008. Ce rapport met en évidence que les joueurs pratiquent le tennis en moyenne 1.5 heure par jour. La tendance et la popularité de ce sport sont à la hausse depuis 2008 surtout en Suisse romande.

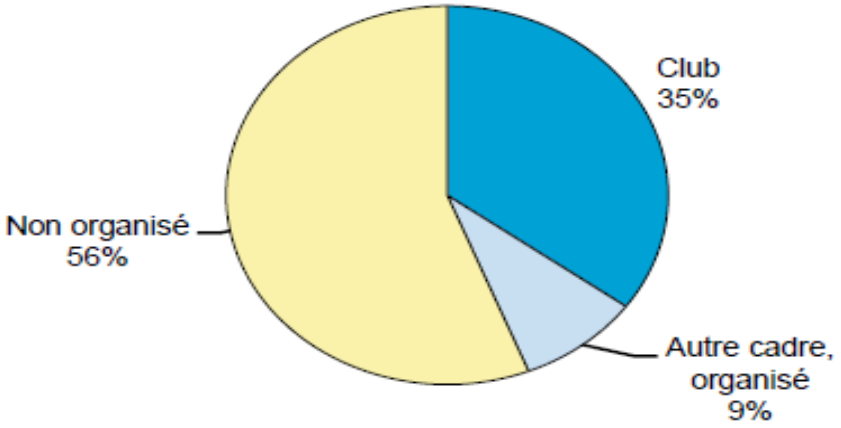
Par rapport à 2008, le document de l'OFSPO a observé une augmentation notable des personnes jouant au tennis dans des ménages au revenu moyen supérieur et au revenu élevé (entre CHF 4'620.- et CHF 6'499.-, et plus de CHF 6'500). On peut en déduire que

le revenu des ménages avec un revenu supérieur à la moyenne a tendance de jouer plus au tennis que ceux avec revenu inférieur. Ceci s'explique notamment par les coûts élevés de matériel et de location de terrains ainsi que l'achat d'équipement par exemple.

Toujours selon le rapport de l'OFSPO, la part de femmes âgées entre 30 et 44 ans jouant au tennis a augmenté depuis 2008 (+4.4%) que celle dans la tranche de 45 et 59 ans (+2.8%). Chez les hommes, le pourcentage s'est plus intensifié que chez les femmes. En effet, les tranches d'âges 15-29, 30-44, 45-59 ont augmenté d'environ 8% chacune, mais la tranche 60-74 a seulement augmenté de 4.2%.

Voici maintenant une statistique montrant quel cadre pratique les sportifs préfèrent :

Figure 4 : Cadre de la pratique du tennis en Suisse



Source : Observatoire Sport et activité physique Suisse. (2014).

Cette statistique nous démontre qu'un peu plus d'un tiers des personnes sondées pratiquent le tennis en club et plus de la moitié dans un cadre non organisé. C'est-à-dire que 56% des pratiquants organisent librement eux-mêmes sans encadrement par un club.

Il est également à noter que les jeunes joueurs âgés entre 10 et 14 ans pratiquent en moyenne 4 heures de tennis par semaines et que cette tranche d'âge est en augmentation ces dernières années. Cependant, une faible part d'entre eux joue à ce sport au sens strict, ce qui veut dire que la plupart de ces jeunes le pratiquent de temps à autre en parallèle avec d'autres sports notamment ceux pratiqués à l'école (Observatoire Sport et activité physique Suisse, 2014).

2. Étude quantitative

2.1 Méthodologie

2.1.1 Échantillon

Dans l'optique de connaître l'intérêt ou non des habitants de la région pour la création d'un club de tennis, j'ai effectué un sondage de 18 questions (voir annexe 1). Cette étude de marché s'est effectuée dans 50 ménages répartis dans les villages d'Essertines sur Rolle, de St-Oyens et de Gimel.

2.1.2 Cible

Mon échantillon s'est posé sur ces différents villages de la région. Je n'ai pas particulièrement ciblé des personnes selon leur revenu, sexe et statut, car je pense que mon projet peut intéresser toutes les catégories. Cependant, j'ai ciblé 3 catégories de personnes avec une première question filtre :

- 1ère catégorie de personne jouant au tennis
- 2ère catégorie de personne ne s'intéressant pas du tout au tennis donc n'ayant pas d'intérêt à la création de courts de tennis
- 3ème catégorie de personne ne jouant pas au tennis, mais que le projet de création de courts de tennis est potentiellement intéressant

2.1.3 Méthode

Ce questionnaire a tout d'abord été élaboré avec le logiciel Word Office. J'ai testé ce sondage à des connaissances afin d'estimer le temps qu'il prendra ainsi que la pertinence des questions et de voir s'il y avait des améliorations à faire. Grâce à cette méthode, j'ai pu réaliser plusieurs versions afin de rédiger un questionnaire efficient et le plus pertinent possible. J'ai également mis en ligne sur Google Docs qui permet de le diffuser et d'analyser les réponses aisément sur internet.

Il m'a semblé important d'avoir des réponses les plus précises possible, c'est pour cela que j'ai favorisé le porte-à-porte à la diffusion du questionnaire à grande échelle. Cela m'a permis de discuter avec les habitants de la région et de connaître la constitution générale de leur ménage. Cette méthode prend cependant beaucoup de temps et d'investissement, la plupart des gens étaient enthousiastes et souhaitaient me faire part de leur opinion sur mon projet.

Pour les personnes absentes lors de mes tours dans les villages j'ai déposé les formulaires avec une enveloppe préaffranchie ainsi qu'un lien URL dans le questionnaire pour que les sondés puissent le remplir également par internet. J'ai distribué une quinzaine de questionnaires dans les boîtes aux lettres et à ma surprise j'en ai reçu une dizaine par la poste.

En ce qui concerne l'analyse des nombreux résultats, j'ai utilisé le logiciel Excel. Ce programme possède un dispositif très utile qui s'appelle les tableaux croisés dynamiques. Cette option du logiciel me permet d'analyser, filtrer et de mettre de l'ordre dans mes données dans le but de présenter synthétiquement les résultats obtenus grâce à des graphiques simples. Il m'a paru important de bien les exposer, car il est parfois difficile de choisir la bonne forme pour chaque résultat. Le traitement de ces données a été une partie particulièrement enrichissante, les cours informatiques de la HEG m'ont permis d'utiliser à bon escient ce puissant programme.

2.1.4 Le questionnaire

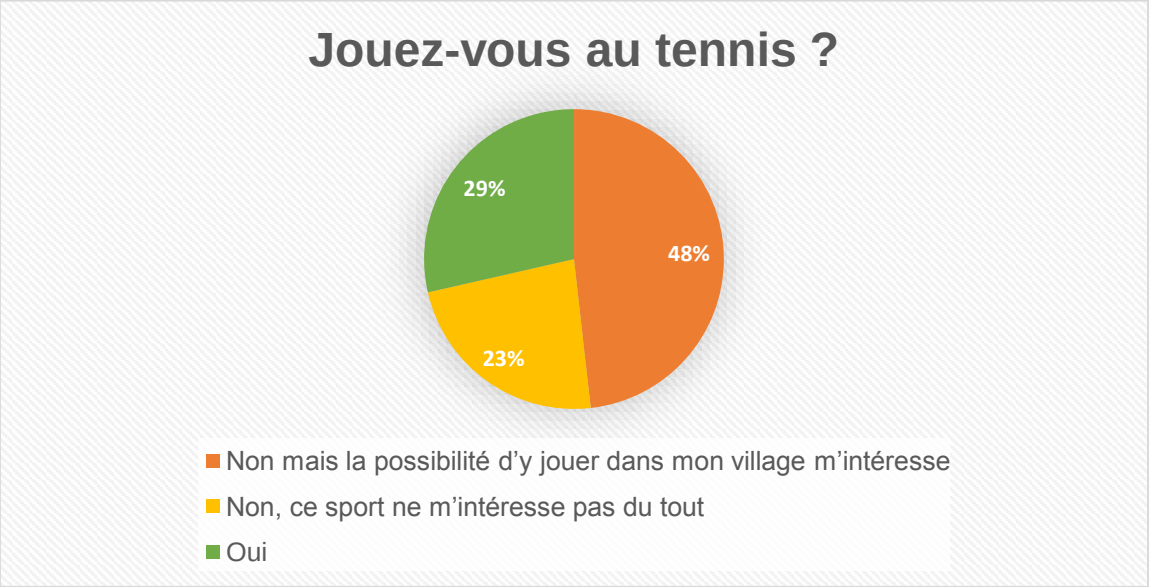
Mon questionnaire est divisé en 3 parties :

- La première partie est une question filtre pour connaître l'intérêt ou non du sondé avec 3 possibilités ;
- La deuxième partie (questions 2 à 3.6) concerne les personnes jouant déjà au tennis, j'ai voulu connaître dans quel club ils jouent, la fréquence d'utilisation des terrains, le montant de cotisation, sur quelle surface ils jouent, j'ai leur ai également demandé le niveau d'importance sur quelques critères, leur satisfaction globale du club dans lequel ils sont membres et pour finir leur intérêt à devenir client dans mon club de tennis ;
- La dernière partie (questions 4 à 11) concerne les personnes ayant un intérêt à mon projet. J'ai demandé à ces personnes avec quel type de partenaires seraient-elles prêtes à jouer, quelle est la surface souhaitée, niveau d'importance concernant quelques critères, le montant maximum qu'elles seraient prêtes à cotiser annuellement et par heure de jeu, leur plage de disponibilité par jour, leur point de vue par rapport au nombre d'infrastructures sportives dans la région, si leur entourage serait intéressé à jouer avec eux et pour finir si la création de courts de tennis peut leur encourager à faire du sport ou non.

Il m'a semblé important de bien faire la distinction entre les personnes jouant déjà au tennis et ceux qui souhaiteraient y jouer, car leur point de vue peut différer selon les résultats que j'ai obtenus.

2.2 Analyse des résultats du questionnaire destiné aux habitants

Figure 5 : Résultats de la question n°1



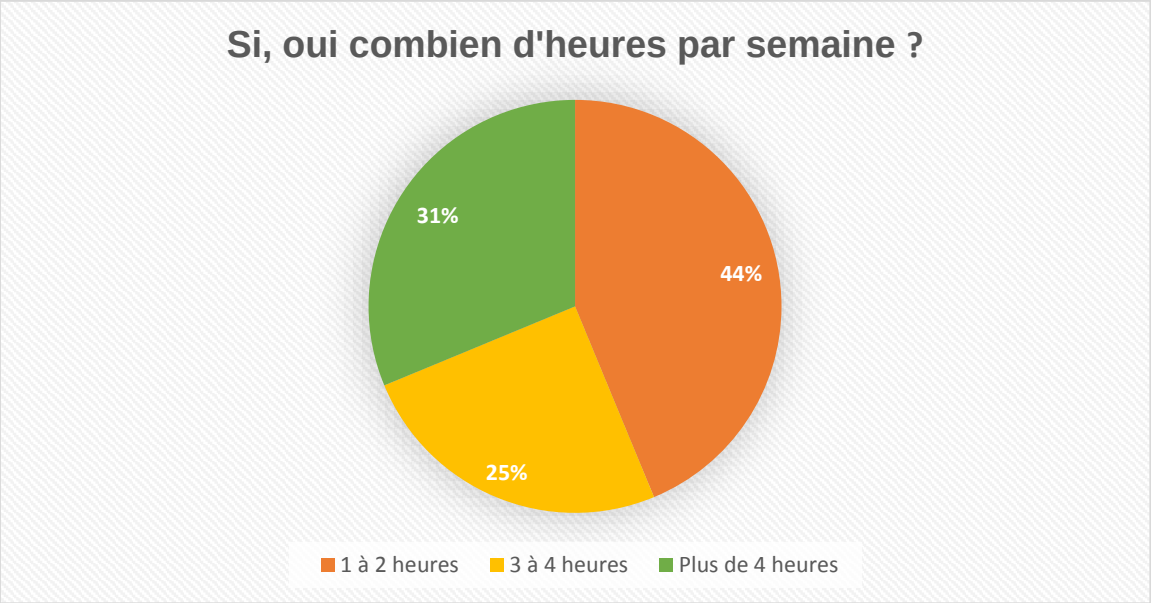
Cette première question a reçu des réponses plutôt positives. En effet, seulement 23% des sondés ne sont pas du tout intéressés à pratiquer ce sport. Cette réponse met fin au questionnaire, car la création de courts de tennis n'a évidemment aucun intérêt.

On observe que 48% des personnes sont plutôt intéressées à voir des terrains de tennis proches de chez eux. Lors de mon enquête, j'ai constaté que c'était surtout des parents qui souhaitent voir leurs enfants jouer à d'autres sports que ceux pratiqués à l'école. En effet, ces parents aiment voir une diversification des sports proposés dans la région afin que leurs progénitures restent en forme et qu'ils puissent également pratiquer une activité physique avec eux en famille.

Une autre grande proportion des sondés est les personnes âgées. Cette partie de mon échantillon est également intéressée à faire une activité physique régulièrement. Bon nombre de personnes de cette catégorie m'ont affirmé qu'elles ont arrêté le tennis parce que les autres clubs de la région sont trop éloignés. Les transports publics coûteux et pas toujours disponibles, notamment lors des week-ends, ont eu raison de leur baisse de motivation à pratiquer le tennis.

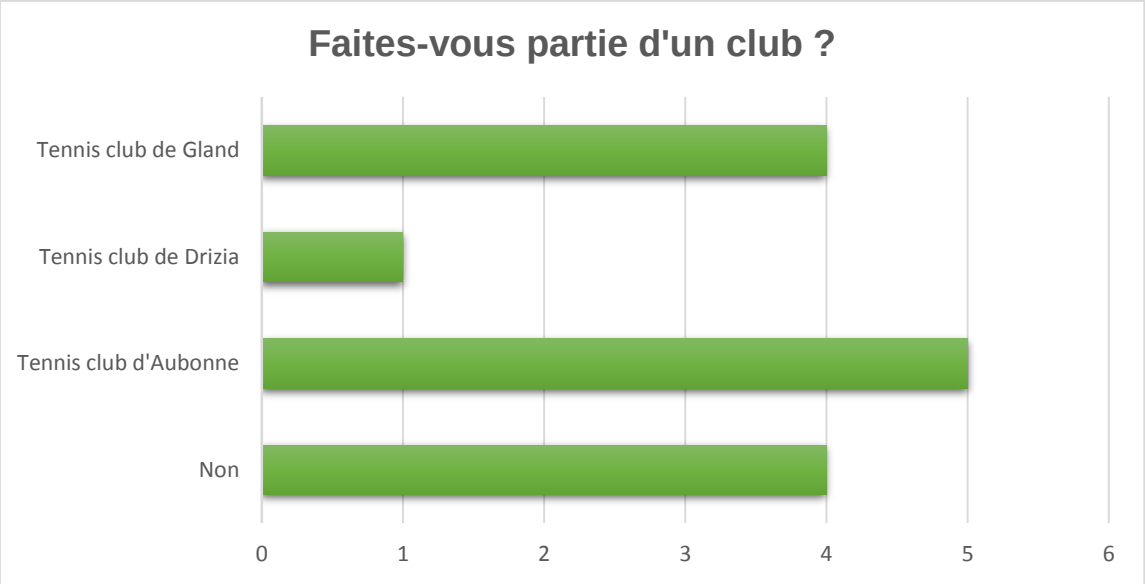
Le nombre de sondés pratiquant ce sport représente 29% des 50 ménages de mon échantillon. Cela fait environ une quinzaine de personnes, c'est peu. Je m'attendais à une proportion plus grande, mais l'intérêt suscité par la majorité m'a motivé à continuer.

Figure 6 : Résultats de la question n°2



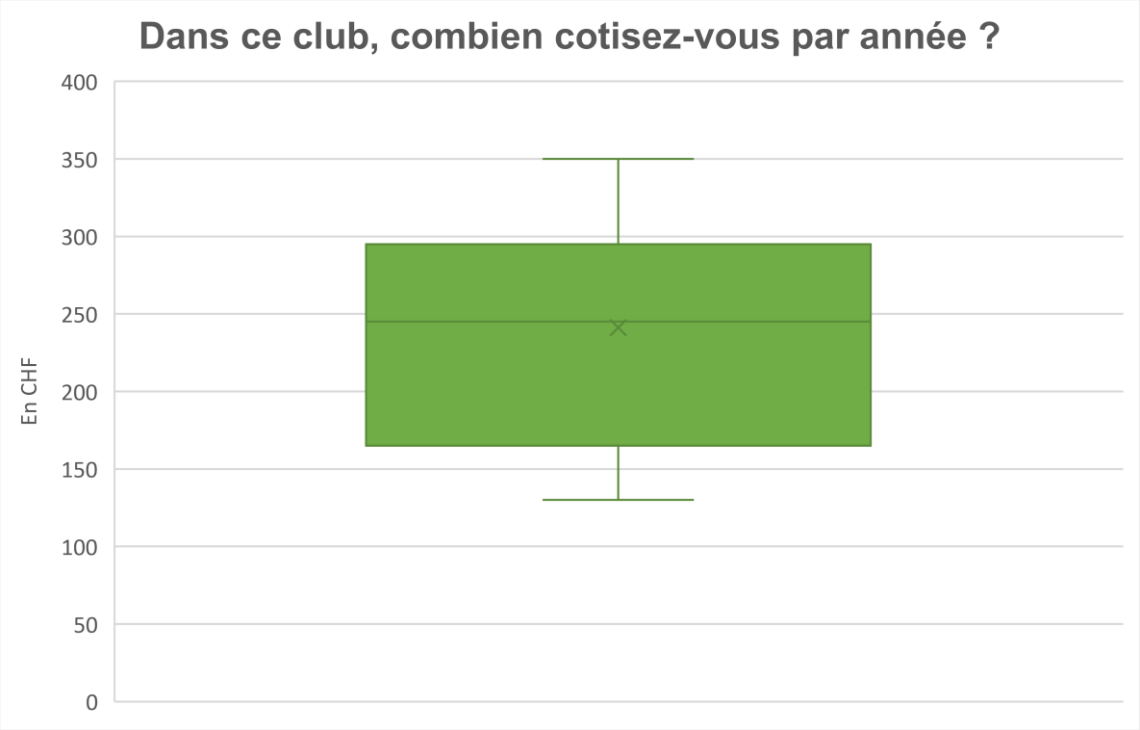
Avec cette question, j'ai voulu savoir combien de temps les personnes jouant au tennis le pratiquent en moyenne par semaine. Environ un tiers des sondés jouent plus de 4 heures à ce sport hebdomadairement, ce qui est élevé et positif pour mon futur club de tennis. Il faut savoir que les séances de tennis durent en moyenne 1 heure selon mon expérience. Ce qui fait que ceux qui y vont plus de 4 heures se déplacent au club au moins 3 à 4 fois par semaine aux différents endroits ci-dessous :

Figure 7 : Résultats de la question n°3



On observe que les tennis clubs de Gland et d'Aubonne sont majoritairement utilisés par les sondés de mon questionnaire. Ceci s'explique facilement par le fait que ces deux endroits sont un peu près à même distance de leur habitation. La seule personne jouant à Drizia (GE) m'a expliqué qu'elle préférait pratiquer du sport après son travail qui est en ville de Genève. Concernant ceux qui ont répondu « non » sont ceux qui jouent dans un club sans en être membre, c'est-à-dire qu'ils le pratiquent de manière peu régulière.

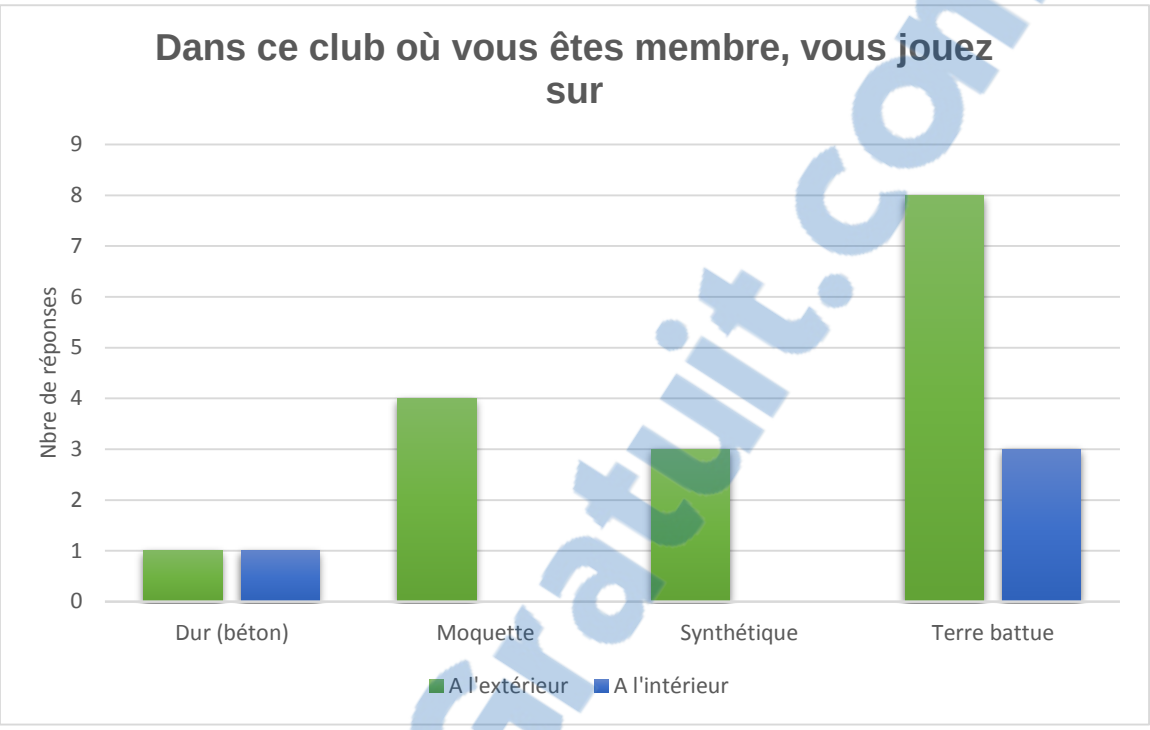
Figure 8 : Résultats de la question n°3.1



Pour les résultats de cette question, j'ai mis en format boîte à moustaches (ou « box plot » en anglais) qui permet de visualiser facilement les données.

On remarque ici que la médiane et la moyenne se rejoignent à une cotisation annuelle d'environ CHF 250.- le minimum est à CHF 140.-, prix étudiant ou AVS, et le maximum se situe à CHF 350.- pour adulte ou senior. Ces prix sont dans la moyenne en comparaison à d'autres clubs de la région romande, nous verrons cet aspect-là dans la partie concurrence.

Figure 9 : Résultats de la question n°3.2



Les joueurs de tennis de ma région aiment mieux les terrains à l'extérieur qu'à l'intérieur. Cela s'explique notamment par les prix, car l'intérieur coûte en général plus cher, de par son infrastructure, que les terrains en dehors.

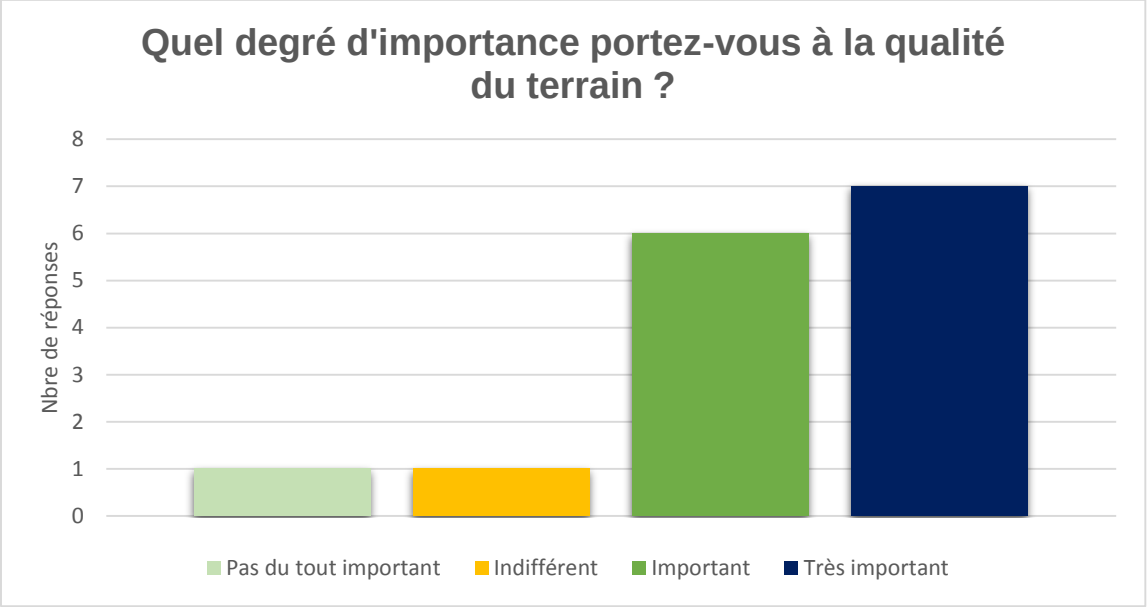
Lors de mon enquête, j'ai remarqué que ces joueurs favorisent nettement la terre battue pour des questions de confort. En effet, cette surface plus lente est plus agréable à jouer, car on peut y glisser. Cet aspect permet au joueur d'avoir moins de blessures au niveau des genoux et des articulations. Néanmoins, les appuis peuvent être parfois instables et occasionnent des chutes, cela est dû à la matière glissante, mais la terre battue est préférée par les seniors. Les surfaces dures, moquettes ou synthétiques sont plus à même de les blesser. Il faut savoir que la terre battue est largement représentée sur tout le territoire suisse à plus de 80% dans les différents clubs (Swiss, 2015).

Dans mon questionnaire, j'ai ajouté le choix gazon, mais cette surface n'est pas du tout utilisée en Suisse, car son entretien coûte très cher. C'est donc sans surprise qu'elle n'apparaît pas dans les résultats.

Rapport-Gratuit.com

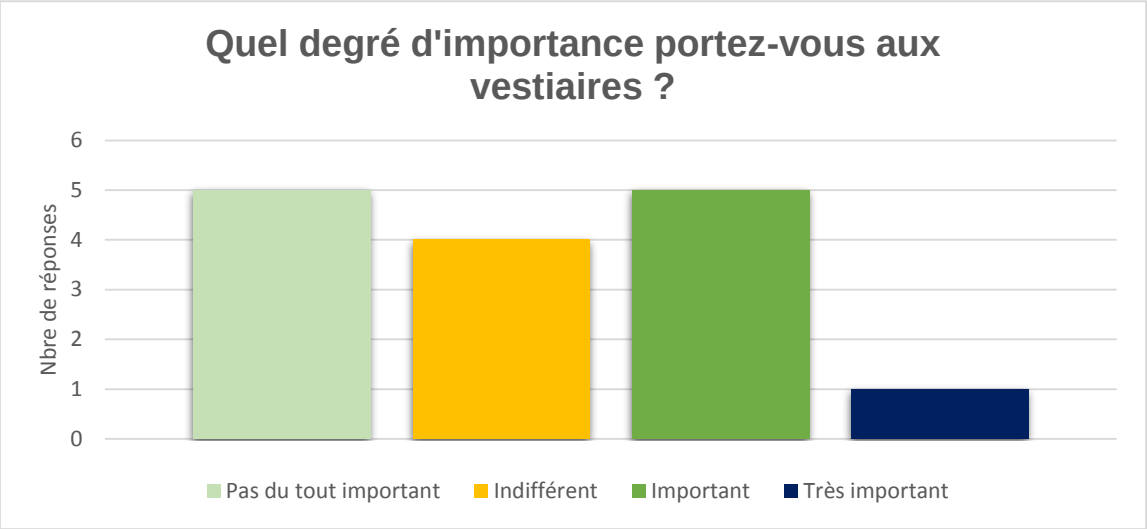
Pour les résultats de la question n°3.3, j'ai voulu savoir le degré d'importance selon 12 critères qui me semblent importants dans un club de tennis. Bien sûr, ces critères ne sont pas exhaustifs, mais il m'a semblé, selon mon expérience en tant que joueur, plus pertinents que d'autres. J'ai donc demandé aux sondés qui jouent activement dans un club de les classer sur une échelle 1 à 5 :

1 = Pas du tout important | 2 = Peu important | 3 = Indifférent | 4 = Important | 5 = Très important



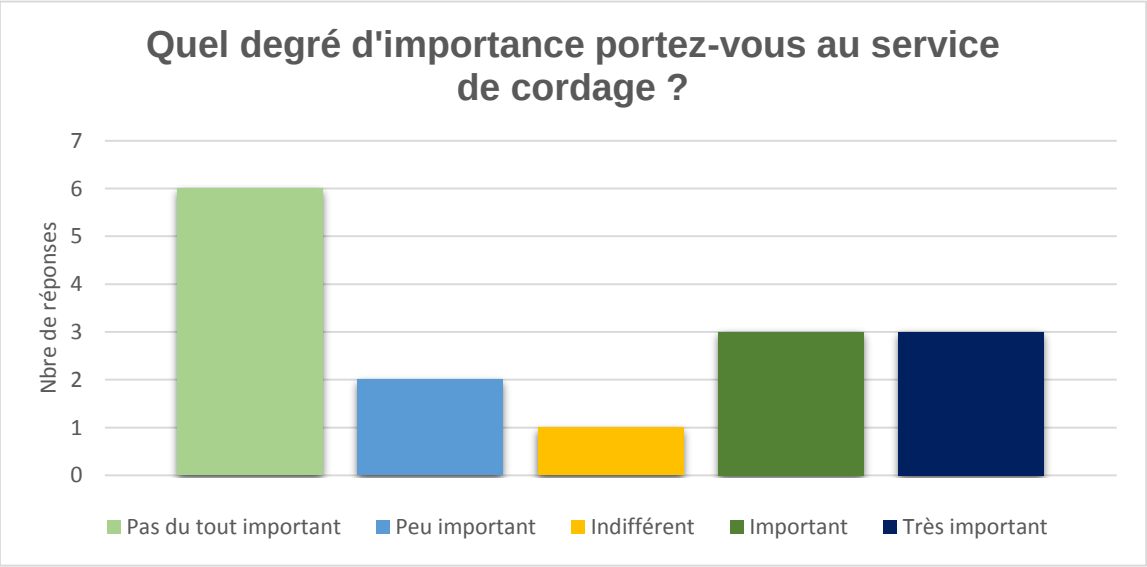
Pour tout joueur de tennis, le choix du terrain est primordial, car ce sport possède plusieurs types de surface comme nous l'avons vu. Selon le rapport de Swiss Tennis sur les revêtements, le type de terrain est très important pour les joueurs, car il définit le comportement du rebond, la vitesse et les rotations de la balle. L'adhérence est aussi un point important, car elle déterminera comment le joueur peut se déplacer sur la surface. La technique et la stratégie changent selon le type, on peut l'observer chez les professionnels notamment Roger Federer pour le gazon et Rafael Nadal pour la terre battue par exemple. C'est pourquoi la qualité et l'entretien régulier de la surface jouent un rôle très important à prendre en considération, car ces aspects permettent une qualité irréprochable à proposer au client pour répondre pleinement à ses besoins et à le satisfaire.

Figure 11 : Résultats de la question n° 3.3.2



À ma grande surprise, du point de vue de la plupart des joueurs en club portent peu d'importance ou sont indifférents de la mise à disposition de vestiaire aux membres. Cela s'explique notamment par le fait que ces infrastructures hygiéniques sont souvent mal entretenues par la gérance des clubs de tennis, selon mon enquête auprès des utilisateurs. Les odeurs, la saleté, l'espace individuel, la sécurité des affaires et le manque de casiers peuvent expliquer ces résultats. La majorité des sondés m'ont donc annoncé qu'ils préféraient leur propre salle de bain à domicile.

Figure 12 : Résultats de la question n° 3.3.3

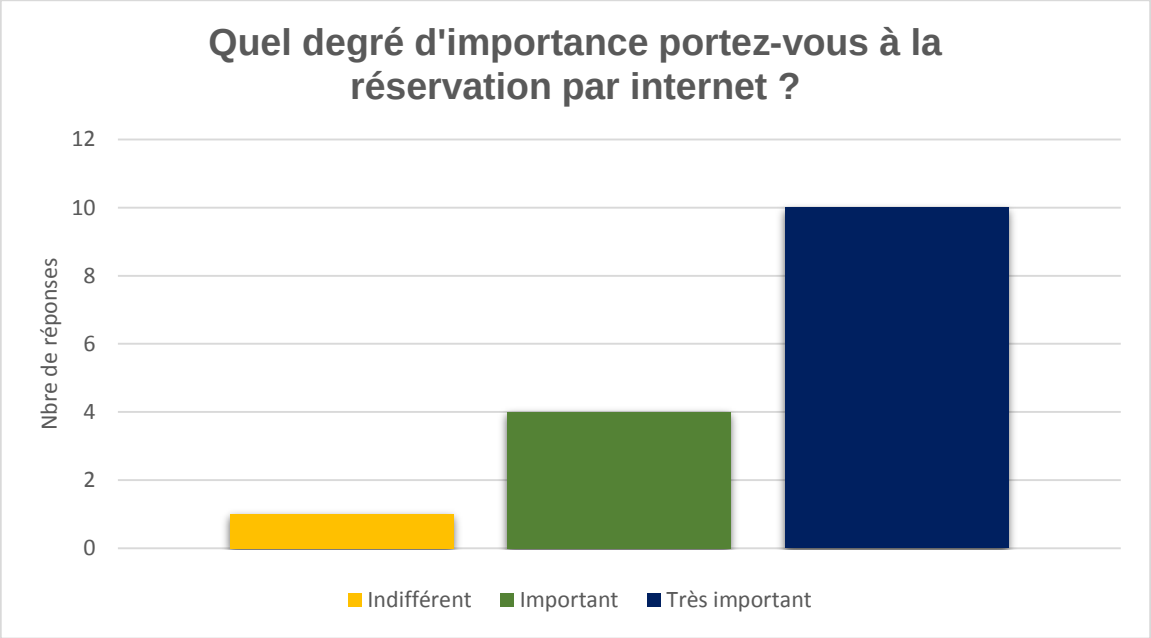


En ce qui concerne les différents services que peuvent proposer un club de tennis comme le cordage, la vente et la location de raquette, la vente de balles et la vente de vêtements de sport reçoivent des résultats plutôt mitigés. Le degré d'importance porté à ces critères n'est pas important du tout selon leurs avis. Il est clair que le but premier d'un club de

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

tennis n'est pas de vendre des vêtements, des balles ou encore des cordes, mais bien de proposer des terrains de qualité aux joueurs. Ces éléments sont plutôt proposés par des magasins de sport. En effet, ces joueurs m'ont avoué qu'ils sont, pour la plupart, clients chez SB Sport à Gland ou encore chez Génération Sport à Nyon qui sont spécialisés dans les marques sportives les plus connues avec des conseils personnalisés pour chaque client que ce soit pour le choix des balles, des raquettes, de la tension des cordes, etc. Cependant, moi-même joueur de tennis, je pense qu'un service de cordage ainsi qu'un service de location de raquette proposé aux membres sont importants. En effet, je casse au moins une fois mes cordes de raquette par mois et je demande souvent ces services au club même afin d'éviter de me déplacer au magasin de sport. Il m'est agréable de retrouver ma raquette fraîchement cordée ou une à disposition lors de mon arrivée sur le terrain sans avoir à passer chez un spécialiste.

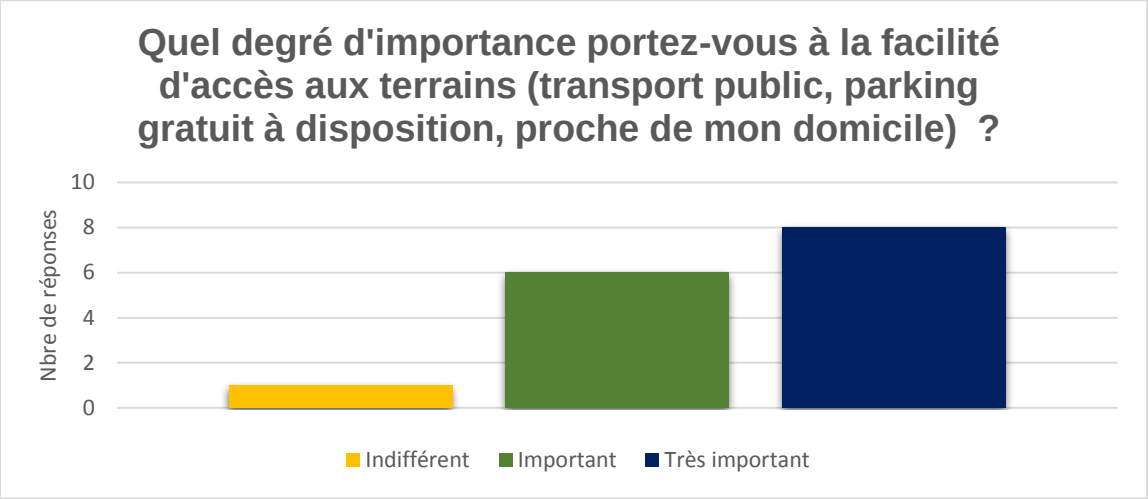
Figure 13 : Résultats de la question n°3.3.4



Selon mon observation, les clubs romands proposent de plus en plus une fonctionnalité de réservation de terrain sur leur site internet ces dernières années. À l'époque, il fallait avoir une carte membre et la déposer sur un tableau de bord lorsqu'on voulait jouer. Aujourd'hui, il est beaucoup plus simple de réserver un terrain. En effet, avec l'essor d'internet et des téléphones portables, les membres se connectent plus souvent sur une plateforme en ligne avec un nom d'utilisateur et un mot de passe. Avec ce système,

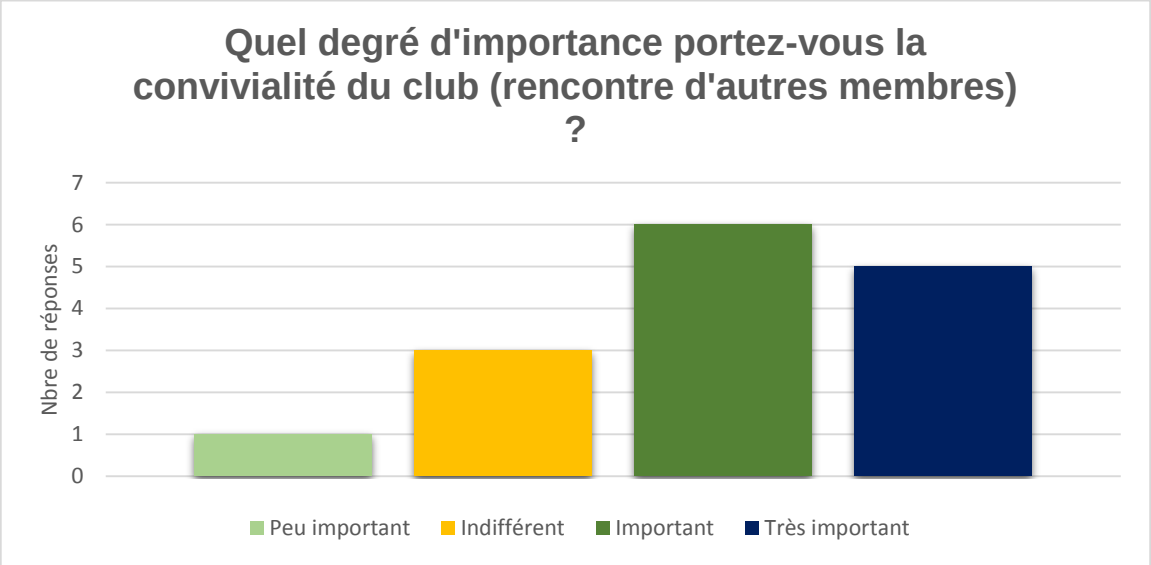
l'utilisateur peut voir aisément quelles plages horaires sont disponibles et réserver selon ses désirs. Cette méthode de réservation est largement préférée à l'appel téléphonique.

Figure 14 : Résultats de la question n°3.3.5



Les dépenses de transport à destination peuvent coûter cher selon la fréquence d'utilisation du club. Étant donné que les habitants de la région se situent à peu près à une dizaine de kilomètres des infrastructures, l'accès, que ce soit par transport public ou par voiture, est un aspect essentiel pour mes sondés.

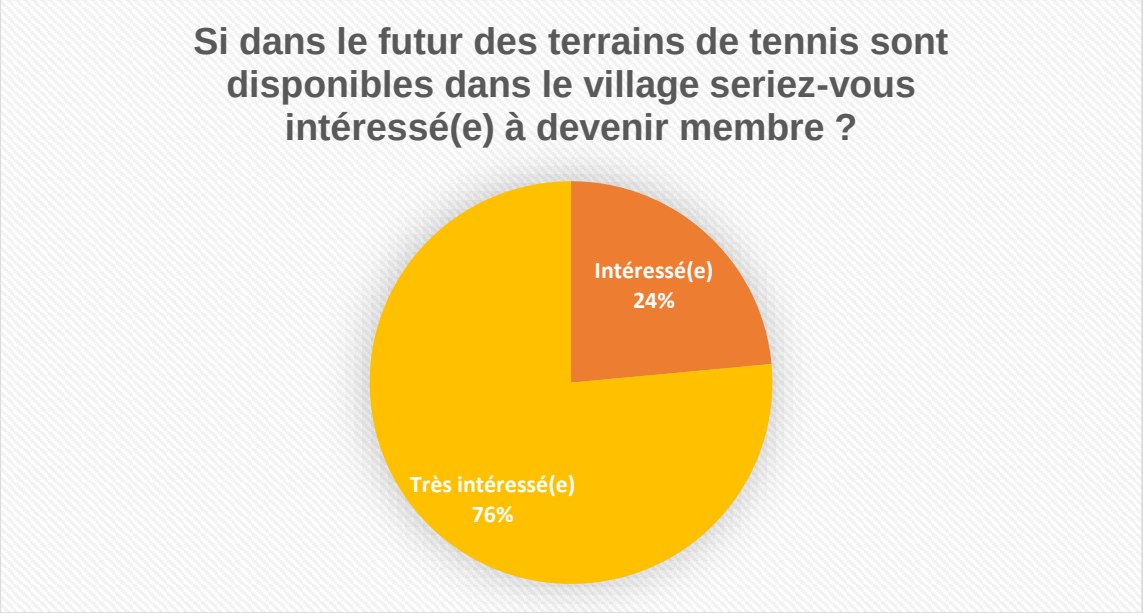
Figure 15 : Résultats de la question n°3.3.6



Pour finir avec les critères de la question n°3.3, on observe avec ces résultats que la vie sociale d'un club est primordiale. En effet, les membres portent beaucoup d'importance à la convivialité de ce dernier, que ce soit pour rencontrer d'autres personnes et de partager sa passion pour le sport. Nous verrons par la suite, dans la partie concurrence, comment les différents clubs romands font en sorte de rendre leur infrastructure conviviale.

Dans l'ensemble, les sondés se sentent satisfaits des installations actuelles de leur club respectif. Néanmoins, la distance qui les sépare de ces derniers est considérée comme un point négatif.

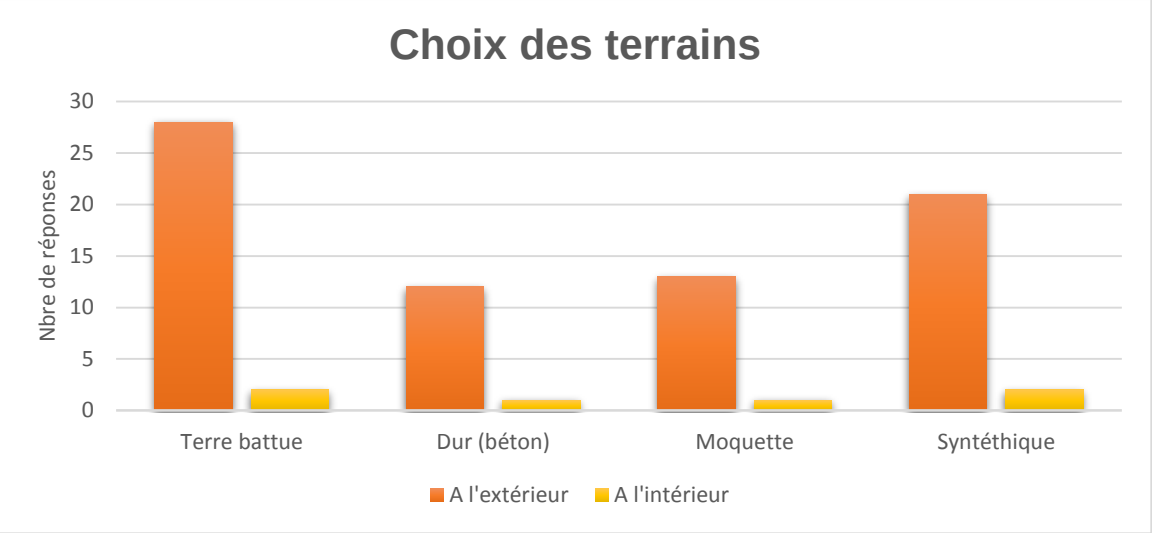
Figure 16 : Résultats de la question n°3.5



Ces résultats montrent un clair intérêt des joueurs de voir une construction de terrains de tennis à l'avenir et qu'ils seraient prêts à devenir client pour des raisons de proximité et d'un accès facilité. Toutefois, ce ne sont pas les seules raisons. Il va sans dire que pour le développement social de la commune d'Essertines sur Rolle ou autre, la création d'un club de tennis peut amener une certaine convivialité dans le village. Un investissement de la part des citoyens dans une activité locale les motive grandement.

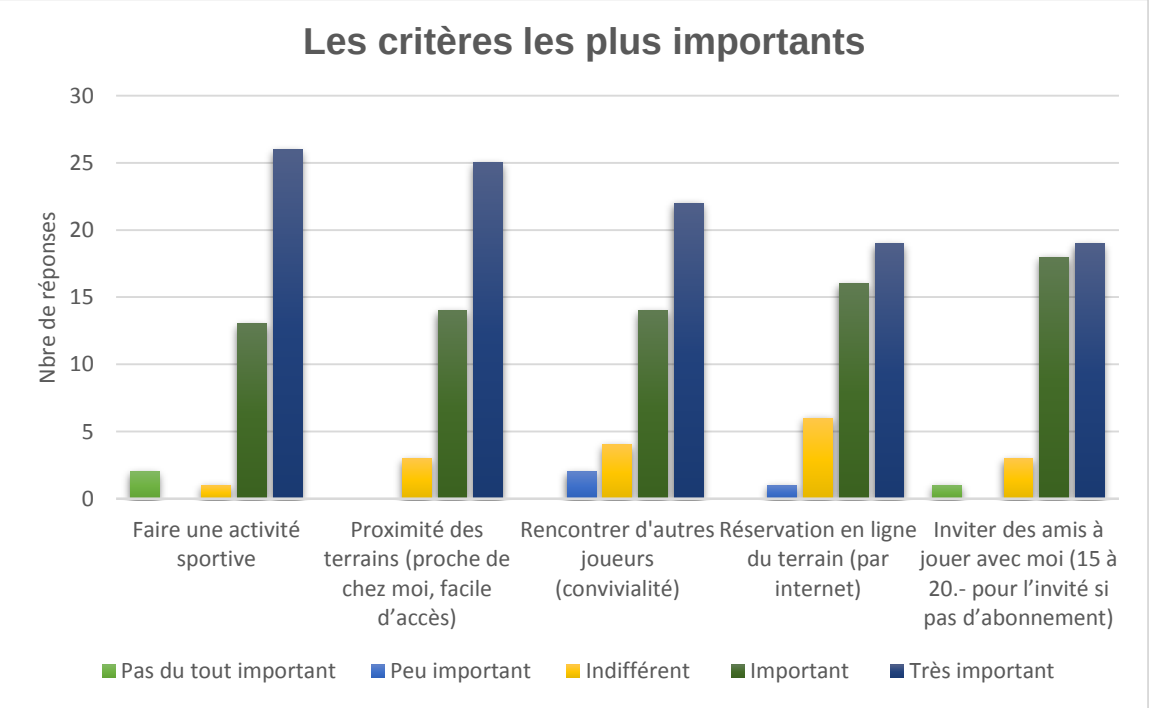
Nous allons à présent regarder les résultats des questions 4 à 11 qui concernent les habitants ayant un intérêt à mon projet, mais qui n'ont jamais touché à une raquette de tennis :

Figure 17 : Résultats de la question n°5



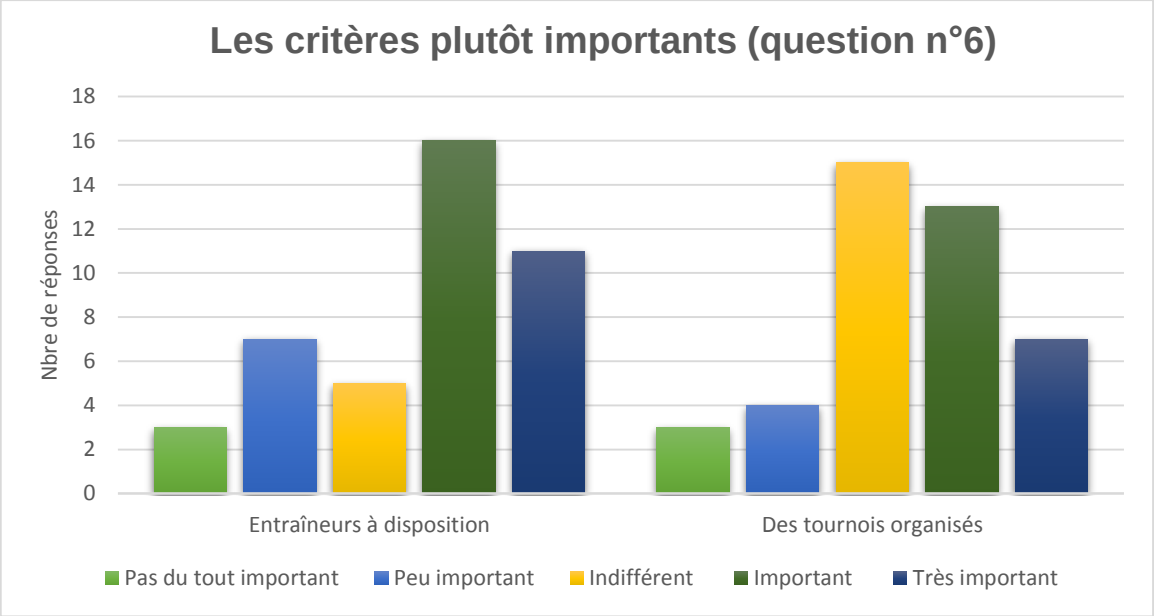
Comme nous l'avons déjà vu dans la figure 9, les habitants ont une préférence pour la surface terre battue à l'extérieur pour les mêmes raisons que j'ai déjà citées précédemment. Ces résultats concordent avec la vision des joueurs actuels de la Suisse. Les intéressés viendraient jouer avec principalement leurs amis (34%), famille (26%), partenaire de club (25%) et leurs voisins (14%).

Figure 18 : Résultats de la question n°6



J'ai décidé de mettre dans ce graphique les critères les plus importants selon les sondés. On remarque sans surprise que le fait de faire une activité sportive est indispensable pour la plupart des personnes interrogées et que la proximité d'une infrastructure l'est aussi. La rencontre d'autres joueurs et l'invitation d'amis à pratiquer ce sport pour une somme modique sont des aspects qui leur tiennent à cœur.

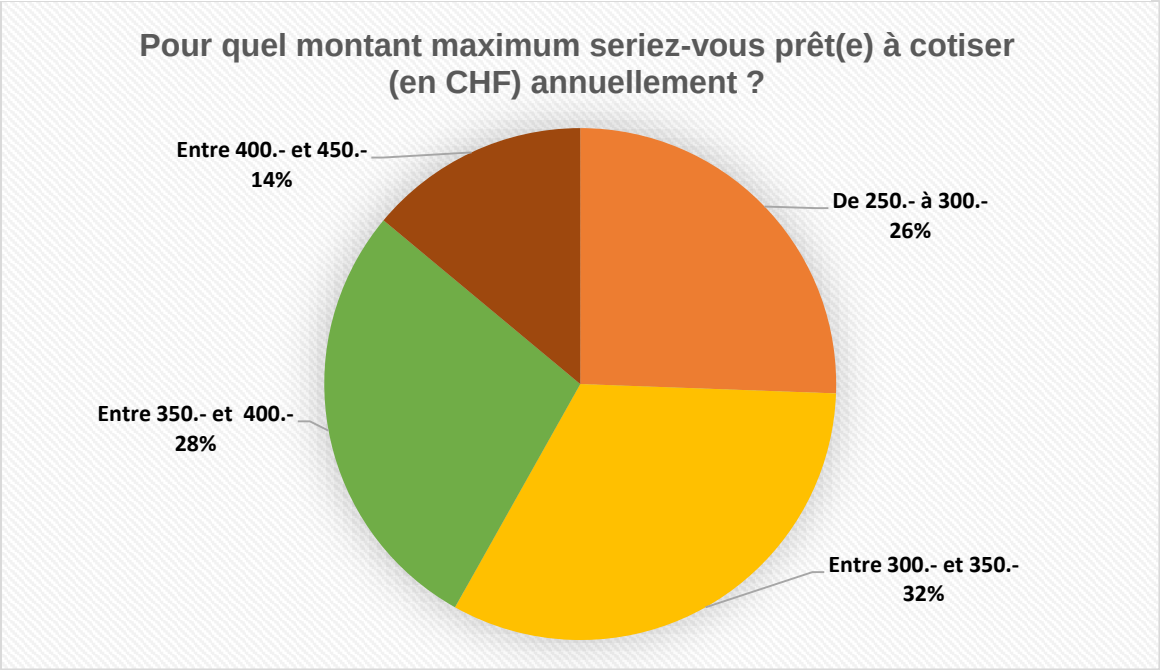
Figure 19 : Résultats de la question n°6.1



La mise à disposition d'entraîneurs est importante, car ces personnes n'ont jamais pratiqué le tennis, mais souhaite y jouer à l'avenir. C'est pour cela que des instructeurs seront indispensables à l'apprentissage des bases de ce sport qui, sans entrainements fréquents, sont difficiles à pratiquer par soi-même sans aide externe.

L'organisation des tournois amène une compétition entre joueurs, elle est essentielle à la vie d'un club de tennis. Selon mon enquête, les intéressés sont plutôt favorables à cette optique qui a pour but de tester leurs compétences dans un cadre convivial et amateur.

Figure 20 : Résultats de la question n°7

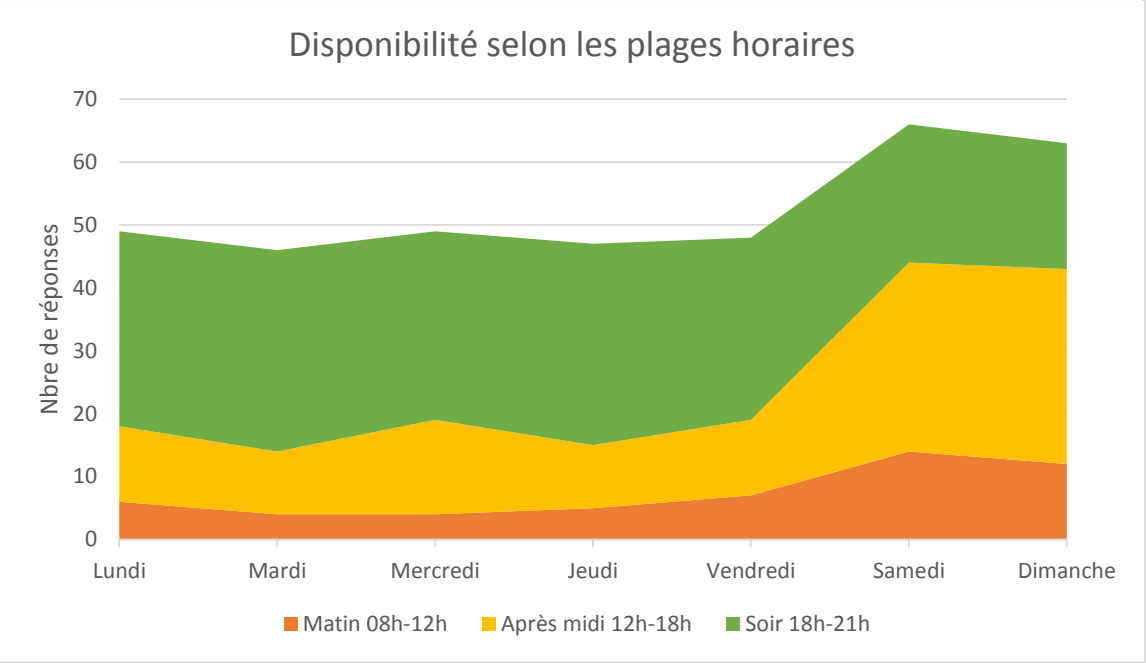


Les montants maximums que les habitants sont prêts à dépenser pour un abonnement annuel se situent majoritairement entre 300.- et 400.-. Ces montants sont plus élevés que dans certains clubs romands.

Selon les sondés, la pratique du tennis représente des dépenses plus élevées que d'autres sports. Il est vrai qu'à l'époque, le tennis était destiné à une certaine catégorie plutôt aisée de la population, mais aujourd'hui il s'est largement popularisé auprès des Helvètes.

Cependant, on remarque tout de même que ceux qui ne l'ont jamais pratiqué sont prêts à mettre une somme conséquente par année. Selon moi, cela démontre qu'ils sont conscients des coûts d'une telle infrastructure et que le tennis possède encore une image « élitiste ».

Figure 21 : Résultats de la question n°8

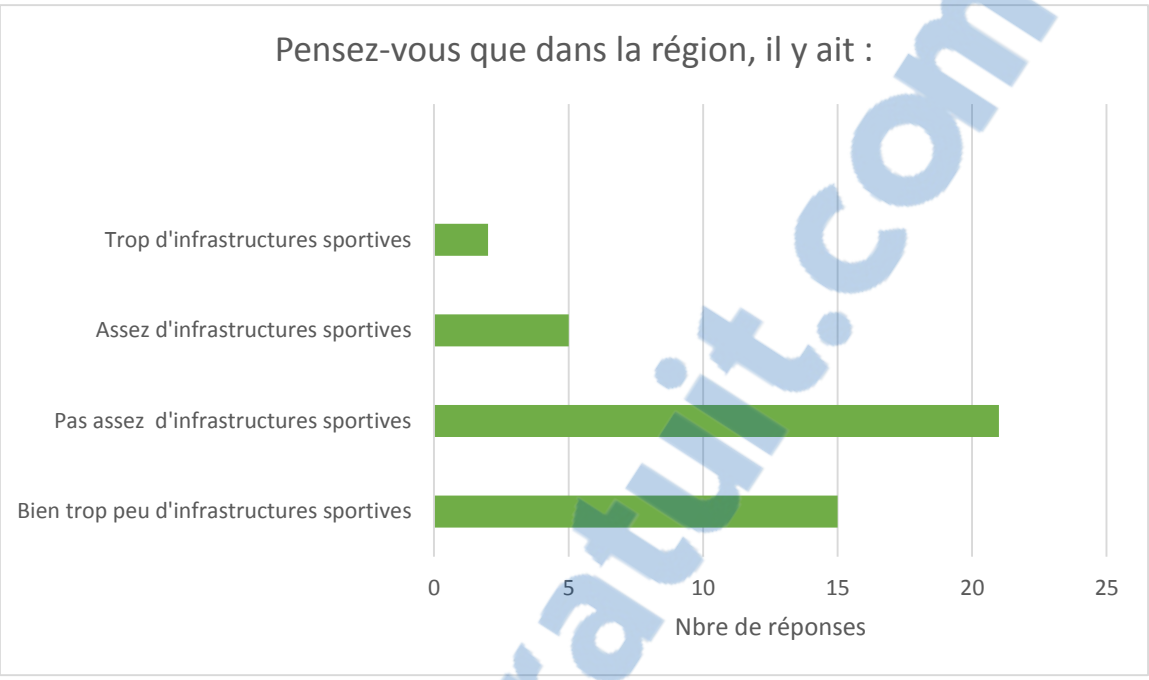


Dans ce graphique nous remarquons que le soir est nettement privilégié par mes potentiels futurs membres. La plage horaire de 18h à 21h est celle qui est préférée le plus par les sondés pendant les jours de semaine du lundi au vendredi. En effet, la grande majorité des personnes interrogées lors de mon enquête travaillent et rentrent dans les environs de 17-18h. Elles sont donc plus disponibles après leur rentrée à domicile.

On observe une petite augmentation de la plage « après-midi » du mercredi. Cela s'explique notamment par la disponibilité des écoliers qui ont congé durant cette période. Il faudra donc s'attendre à une hausse de joueurs ce jour-là.

Concernant le matin et l'après-midi, c'est surtout les retraités et les étudiants qui ont répondu présents. Pour les week-ends, les après-midis sont nettement favorisés entre 12h et 18h, la plage du matin augmente également.

Figure 22 : Résultats de la question n°9



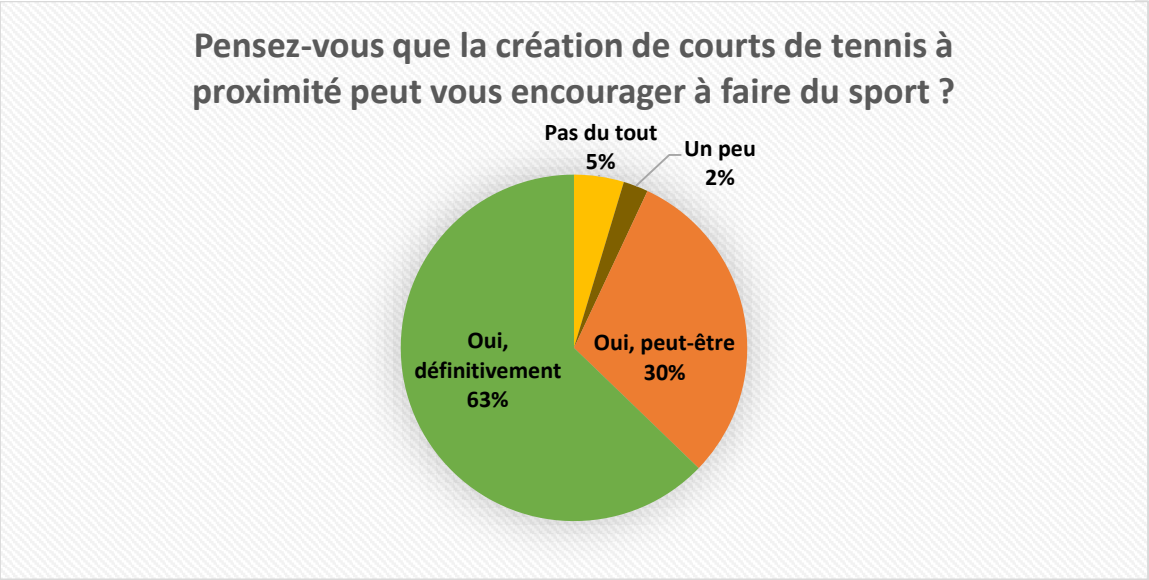
Avec cette question, j'ai voulu connaître les opinions des habitants de la région sur le nombre de centres sportifs. Il m'a semblé intéressant de voir leur point de vue sur ce que les villages avoisinants leur proposent. Les résultats sont sans appel, la grande majorité des sondés pense que l'offre existante est insuffisante. Les salles de gymnastique pour les écoliers ne manquent pas, cependant, on observe une offre faible pour les particuliers qui souhaitent faire du sport en famille ou avec des proches. En effet, 30% des sondés ont répondu que leur entourage est définitivement intéressé à joueur au tennis avec eux et 46% pensent que c'est probable (voir annexe n°2, dernier graphique).

Nous pouvons nuancer sur les réponses observées. Il se peut que les sondés n'aient pas connaissance des infrastructures environnantes et que cela ait fortement biaisé mon enquête. En effet, lors du porte-à-porte, j'ai remarqué que certains habitants étaient venus déménager récemment dans les villages pour une meilleure qualité de vie. Ceci peut expliquer leur ignorance concernant les infrastructures sportives établies dans la région, mais cette proportion reste plutôt faible.

Rapport-Gratuit.com

Pour conclure cette partie, voici la dernière question et la dernière analyse du questionnaire destiné aux habitants :

Figure 23 : Résultats de la question n°11



Plus de la moitié des sondés pensent qu'avec la création d'un club de tennis, la motivation à pratiquer ce sport serait grandement favorisée. C'est un résultat très positif qui démontre que mon projet possède une opportunité envers les habitants de la région qui semblent vraiment intéressés à voir des terrains de tennis se créer. En effet, lors de mon enquête j'ai reçu beaucoup de soutien auprès de ces derniers.

2.3 Limite de l'étude

Cette enquête qui étudie l'intérêt d'environ 50 ménages ne peut bien sûr pas être une reproduction très précise des opinions de la population des 3 villages étudiée. Il existe donc une erreur d'échantillonnage. Une minorité des personnes que j'ai interrogées me connaissent personnellement. Cet aspect peut biaiser les résultats du sondage en ma faveur, mais je pense que la plupart des personnes étaient plutôt honnêtes avec moi. C'est pour cette raison que j'ai mis un intervalle de confiance à 5%. Cette étude quantitative m'a permis toutefois d'observer un intérêt plutôt positif de mon projet auprès de mon échantillon.

Les erreurs de recueil d'information ont été fortement réduites grâce à la méthode de sondage procédée. En effet, lorsque des sondés avaient des doutes concernant des questions, j'ai pu leur expliquer avec plus de détails.

3. Étude qualitative de la concurrence

3.1 Méthodologie

Pour l'étude de la concurrence, j'ai également rédigé un questionnaire (voir annexe n°3) comportant 13 questions en 3 parties :

- **Les informations générales sur les clubs**
  - Nom du club
  - Statut juridique
  - Nombre de clients ou de membres
  - Tendance de ces derniers sur les 3 dernières années
  - Surface des terrains utilisés

- **L'affiliation à d'autres organismes**
  - Affiliation ou non à Swiss Tennis
  - Union ou non à d'autres associations sportives

- **La gestion et l'organisation du club**
  - Méthode de financement du club
  - Les principaux sponsors
  - Principal fournisseur pour la création de courts
  - Les activités proposées
  - Où ils trouvent des entraîneurs compétents
  - Quels sont leurs avantages par rapport à d'autres clubs sportifs de la région

J'ai voulu faire un sondage prenant peu de temps à remplir, car les directeurs des différents clubs étaient plutôt pressés, j'ai donc essayé de rédiger des questions pertinentes en m'inspirant du document de Swiss Tennis sur la création de club de tennis (voir annexe n°5). En effet, ce dernier m'a beaucoup aidé à formuler les questions qui se concentrent sur la définition même d'un club de tennis.

J'ai contacté la plupart des directeurs par téléphone pour obtenir leur aide en remplissant le document en ligne. Pour les plus pressés, je leur ai directement posé mes interrogations en une dizaine de minutes. Ce questionnaire a été majoritairement répondu par internet, avec Google Forms (gestionnaire en ligne pour la diffusion de sondage).

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

3.2 Concurrence

Dans cette partie, j'ai décidé de mettre en avant les concurrents directs de mon club de tennis que je souhaite créer. Je vais essayer de lister mes principaux concurrents en les comparant à la fin de cette partie. Ils sont situés principalement sur la côte lémanique :

Figure 24 : Emplacements des différents concurrents les plus proches

Source : Google Maps

Mes principaux concurrents directs sont :

- Le tennis club de Gland
- Le tennis club de Rolle
- Le tennis club de Bière (pas affiché sur la carte)
- Le tennis club d'Aubonne
- Lunika Tennis Center

J'ai sélectionné ces 5 clubs puisqu'ils sont le plus proches du mien. La proximité est un critère important comme on l'a vu dans la partie analyse du marché.

3.2.1 Le tennis club de Gland

Cette association est l'un des plus grands clubs de mes concurrents directs, car il possède 890 membres et de nombreuses infrastructures (6 terrains intérieurs et 8 terrains extérieurs) avec une surface de sable quartz à l'extérieur et moquette avec granulés gomme à l'intérieur. Leur principal fournisseur est RealSport pour la création et le maintien des infrastructures.

Figure 25 : TCG, terrains intérieurs

Source : gland.ch. Tennis Club de Gland [En ligne]. [Consulté le 27 mai 2016]. Disponible à l'adresse : http://www.gland.ch/en/vivre-a-gland/societes-locales/sports/tennis-club.html

Selon l'entretien que j'ai eu avec la secrétaire, le club est affilié avec Swiss Tennis. Cette affiliation est obligatoire pour l'organisation de tournois en interclub et pour bénéficier de la part la Confédération Suisse, l'OFSPO (Office fédéral du sport) particulièrement, des subventions venant de la structure J+S (jeunesse et sport).

Leur méthode de financement est assurée par la commune de Gland. En effet, cette dernière couvre à 100% le financement des terrains extérieurs. En ce qui concerne l'intérieur, les terrains sont la propriété du TCG qui reçoit des subsides à hauteur de 15% de l'investissement. Récemment, le club a agrandi sa halle pour créer 2 terrains de plus.

Concernant leurs sponsors, pour la plupart des entreprises locales, ils sont au nombre de 7 :

- Atlantide Wellness Center, centre de fitness situé à Gland
- Génération Sport de Nyon, spécialiste en équipement de sport comme le football, le tennis, la course à pied, etc.
- Induni, une société anonyme experte dans le bâtiment et le génie civil
- Fonds du sport vaudois qui « gère et redistribue la part vaudoise des bénéfices annuels de la Loterie Romande dévolus au sport pour le Canton de Vaud" (source : http://www.fondsdusportvaudois.ch/ [consulté le 27 mai 2016])
- Raiffeisen, banque coopérative
- Real Sport, société anonyme spécialisée dans la création de courts
- La Société électrique intercommunale de la Côte SA (SEIC)

Ces entreprises régionales n'offrent cependant qu'un montant très faible selon la secrétaire du TCG. En effet, les différents sponsors amènent seulement entre CHF

20’000.- à CHF 30’000.- par année, ce qui peut être considéré comme peu étant donné la grande structure que possède le club.

Les diverses activités proposées sont nombreuses. Voici une liste exhaustive :

- Stages pour adultes
- Camps pour enfants
- Cours avec professeurs
- Restauration
- Tournois pour le « fun »
- Tournois organisés (interclubs)
- Apéritifs pour les membres

J’ai été surpris par le fait que les professeurs de tennis viennent pour la plupart de France et que le TCG possède peu d’entraineurs suisses. Je n’ai pas eu de détails à ce propos, mais c’est certainement pour des raisons de coûts inférieurs à la moyenne suisse ou une plus grande disponibilité de ceux-ci.

Cette grande dynamique avec diverses activités proposées aux membres fait que le Tennis Club de Gland est très populaire envers la population. Grâce à ses cotisations à des prix attractifs qui font la distinction entre les habitants de la région et les autres :

Tableau 2 : Cotisations du Tennis Club de Gland

Pour les habitants de Gland	Finance d’entrée	Participation restaurant	Cotisation annuelle	Total
Adulte Individuel	CHF 150	CHF 50	CHF 220	CHF 420
Couple	CHF 200	CHF 100	CHF 360	CHF 660
Junior (16-20 ans), étudiants, AVS	CHF 50	-	CHF 110	CHF 160
Écolier (moins de 16 ans dans l’année)	-	-	CHF 70	CHF 70

Pour les membres extérieurs (ne résidant pas sur la commune de Gland)	Participation restaurant	Cotisation annuelle	Total
Adulte Individuel	CHF 50	CHF 350	CHF 400
Couple	CHF 100	CHF 500	CHF 600
Junior (16-20 ans), étudiants, AVS	-	CHF 140	CHF 140
Écolier (moins de 16 ans dans l’année)	-	CHF 90	CHF 90

Source : tcgland.ch. Tennis Club de Gland [En ligne]. [Consulté le 27 mai 2016]. Disponible à l’adresse : http://www.tcgland.ch/pratique/tarifmembres.pdf/view

3.2.2 Le tennis club de Rolle

Avec 2 terrains de tennis, le TC de Rolle possède des infrastructures qui se situent à une dizaine de kilomètres de mon club de tennis, il est donc le concurrent le plus proche. Leur forme juridique est une association avec plus de 200 membres actifs. Le TC de Rolle observe une tendance stable dans leur fluctuation de membres ces trois dernières années avec une grande proportion de juniors (127 contre 84 adultes selon le site swisstennis.ch).

Figure 26 : Terrains extérieurs du TC de Rolle

Source : tc-rolle.ch. Tennis Club de Rolle [En ligne]. [Consulté le 01 juin 2016]. Disponible à l'adresse : http://www.tc-rolle.ch/?page_id=50

Ils privilégient la surface « smash court » sur leurs deux terrains extérieurs (avec RealSport comme fournisseur), car elle est facile à entretenir et appréciée des joueurs. Cette surface alternative à la terre battue est classifiée par l'ITF (fédération internationale du tennis) et approuvée comme une surface synthétique de qualité avec une vitesse qui se situe entre moyenne et lente (SmashCourt, 2016).

La cotisation des membres, les subventions communales et de Jeunesse et Sport permettent de financier entièrement l'activité de l'association.

Leur politique de prix se présente de la manière suivante :

Tableau 3 : Tarifs du TC Rolle

	Cotisation	Droit d'entrée	Total
Couple (par personne)	CHF 200	CHF 160	CHF 360
Adulte	CHF 230	CHF 190	CHF 420
Étudiant (de 17 ans à 25 ans)	CHF 120	CHF 50	CHF 170
Junior (jusqu'à 16 ans)	CHF 70	CHF 20	CHF 90
Passif (sans droit de jeu)	CHF 40	-	CHF 40

Source : tc-rolle.ch. Tennis Club de Rolle [En ligne]. [Consulté le 01 juin 2016]. Disponible à l'adresse : http://www.tc-rolle.ch/?page_id=55

Le droit d'entrée est une cotisation à payer une seule fois dans l'année 2 après l'inscription des nouveaux membres. De cette manière, les joueurs peuvent tester les terrains et le club avant de se décider ou non de devenir membre. Cette politique est différente des autres clubs et il est très intéressant pour les joueurs qui n'ont pas besoin de dépenser un montant élevé dès la première année (Rolle, 2016).

Le tennis club de Rolle propose les activités suivantes pour ses membres :

- Stages pour adultes
- Camps pour enfants
- Cours avec professeurs
- Tournois pour le « fun »
- Tournois organisés (interclubs)
- Apéritifs pour les membres

Ici, les cours privés sont proposés par Sandro Tennis, une entreprise qui enseigne leurs clients avec des tarifs allant de 25.- à 120.- selon le nombre de personnes sur le terrain et leur statut de junior ou adulte :

Tableau 4 : Tarifs d'un cours privé

	Tarif été		Tarif hiver	
Sandro Tennis	**Adultes**	**Juniors**	**Adultes**	**Juniors**
Cours privés	CHF 80	CHF 70	CHF 120	CHF 110
Cours à 2	CHF 45	CHF 40	CHF 65	CHF 60
Cours à 3	CHF 30	CHF 28	CHF 45	CHF 40
Cours à 4	CHF 25	CHF 22	CHF 35	CHF 30

Source : sandrotennis.ch. Sandro Tennis [En ligne]. [Consulté le 01 juin 2016]. Disponible à l'adresse : http://www.sandrotennis.ch/Y_Pages_communes/Tarif.htm

On peut voir ici que même avec une petite structure, le TC de Rolle possède des atouts intéressants qui mènent les clients à la fidélisation. Selon la directrice de l'association sportive du TC Rolle, ils se démarquent par leur bonne situation géographique. La publicité n'est pas nécessaire, car il existe en Suisse de grands joueurs de tennis qui se chargent de promouvoir ce sport, ceci couplée par la passion des joueurs pour ce sport font que le club fonctionne bien.

3.2.3 Le tennis club de Bière

Avec 75 membres, c'est l'association sportive la plus petite de mon analyse. Elle possède une certaine stabilité, mais une baisse de membres juniors inscrits. Le club possède 2 terrains en extérieur avec un changement de surface de dur à la terre battue en synthétique dès juillet 2016 pour des raisons de confort pour ses clients.

Le TC de Bière est affilié à Swiss Tennis avec une obligation de payer des cotisations élevées par nombre de courts. L'avantage est de pouvoir participer aux tournois interclubs. Leur association est à 100% financée par ses membres, sans l'aide de sponsor. C'est une petite structure communale qui offre les activités suivantes :

- Camps pour enfants
- Cours avec entraîneurs
- Tournois
- Apéritifs pour membres

Leurs principaux avantages sont les cotisations basses, la disponibilité des courts de tennis ainsi que la qualité des cours proposés aux enfants. Les prix proposés sont les plus attractifs de mon étude et une finance d'entrée n'est pas demandée :

Tableau 5 : Tarifs du TC Bière

	Cotisation
Enfants jusqu'à 9 ans révolus	CHF -
Ecoliers de 10 à 15 ans	CHF 80
Juniors de 16 à 20 ans	CHF 110
Adultes	CHF 260
Couples mariés	CHF 390
Membres passifs	CHF 40

Source : tc-biere.ch. Tennis Club de Bière [En ligne]. [Consulté le 11 juin 2016]. Disponible à l'adresse : http://www.tc-biere.ch/?page_id=12

Avec seulement 2 courts de tennis, ce club est celui qui se rapproche le plus de mon projet. En plus de sa petite structure, leur site propose une réservation en ligne[1] qui est très simple d'utilisation.

[1] http://www.tennislibre.com/tennis/front/view/viewday.php?idclub=6116 (consulté le 11 juin 2016)

3.2.4 Le tennis club d'Aubonne

Ce club possède 4 terrains externes en terre battue synthétique et 350 membres. L'association du TC d'Aubonne se démarque principalement par la qualité de ses cours pour juniors. Elle observe donc une hausse de ses membres grâce à l'école de tennis. Son site web communique surtout sur cet avantage avec des professeurs dynamiques et professionnels, dont un entraîneur olympique. Leurs terrains sont mis en avant par le fait qu'ils soient utilisables presque toute l'année, d'avril à novembre. Ils possèdent également un club house (lieu convivial) pour leurs membres qui peuvent profiter de s'y reposer. Voici les activités que le TC d'Aubonne propose :

- Stages pour adultes
- Camps pour enfants
- Cours avec professeurs
- Tournois pour le « fun »
- Apéritifs

La bonne qualité du terrain et les cours donnés aux élèves permettent au club d'avoir un chiffre d'affaires annuel de 500'000.- dont 5% proviennent des subsides communaux, 20% des cotisations et l'école rapporte environ 120'000.- annuels. Je n'ai pas de chiffre concernant leurs sponsors, mais ces derniers ont leur nom sur les bannières du terrain. Voici leurs tarifs par saison :

Tableau 6 : Tarifs du TC d'Aubonne

	Cotisation
Enfants jusqu'à 15 ans	CHF 100
Juniors jusqu'à 19 ans	CHF 140
Adultes	CHF 290
Couples	CHF 480
Membres passifs	CHF 30
Tarif par heure (membre)	CHF 20
Tarif par heure (non-membre)	CHF 10

Source : tc-aubonne.ch. Tennis Club d'Aubonne [En ligne]. [Consulté le 11 juin 2016]. Disponible à l'adresse : http://www.tc-aubonne.ch/inscriptions-tarifs/

Pour leur système de réservation, le club a fait appel à la balle jaune[2] qui propose de également de gérer les paiements en ligne avec un tarif par année de CHF 88.- pour 150 utilisateurs, CHF 155.- jusqu'à 500 utilisateurs et CHF 274.- jusqu'à 1'500 membres.

[2] Tarifs tirés du site le 11 juin 2016 : https://ballejaune.com/fr

3.2.5 Lunika Tennis Center

Ce centre de tennis, situé à Etoy, est la seule société à responsabilité limitée (Sàrl) avec un capital minimum de CHF 20'000.- de mon étude.

Avec 300 membres actifs et une légère hausse ces 3 dernières années, Lunika Tennis possède 4 terrains intérieurs avec des surfaces en moquette et en terre battue. Cet avantage leur confère des terrains utilisables toute l'année et des terrains de badminton sont aménagés l'été pour proposer une activité diversifiée.

Selon le gérant, une affiliation à Swiss Tennis, avec une cotisation de CHF 3'300.- par année, n'est pas avantageuse à son entreprise. Leurs principaux fournisseurs sont Real Sport, Schöpp et Tennisbau AG Reiden.

Les activités proposées sont les suivantes :

- Stages pour adultes
- Cours avec professeurs
- Un bar est mis à disposition aux clients
- Tournois interclubs organisés
- Salon de massage Shiatsu

Les professeurs de tennis sont de la région et sont contactés directement par le club. Les principaux avantages mis en avant par le gérant sont la qualité de l'accueil, les services proposés (location de raquette, service de cordage), la qualité des terrains, la possibilité de jouer toute l'année, une terrasse agréable et les terrains de pétanque et de badminton proposés aux clients.

Ce centre de tennis propose des tarifs horaires, des abonnements à l'année et un abonnement demi-tarif l'été suivants :

Rapport-Gratuit.com

Tableau 7 : Tarifs du Lunika Tennis Center

	Tarif hiver		
Lunika Tennis	**Adultes**	**Juniors (-17ans)**	**Juniors accompagnés**
08h - 11h	CHF 36	CHF 36	CHF 31
11h - 13h	CHF 40	CHF 30	CHF 35
13h - 16h	CHF 36	CHF 26	CHF 31
16h - 23h	CHF 46	CHF 36	CHF 41

	Tarif été	
Lunika tennis	**Tarifs 60 min**	**Demi-tarif (CHF 150.-)**
09h - 18h	CHF 28	CHF 14
18h - 22h	CHF 36	CHF 18

	Abonnements	
Lunika Tennis	**Prix hiver (30 semaines)**	**Prix année**
08h - 11h	CHF 930	CHF 1'552
11h - 13h	CHF 1'000	CHF 1'700
13h - 16h	CHF 930	CHF 1'552
16h - 23h	CHF 1'180	CHF 1'952

Source : lunikatennis.ch. Lunika Tennis Center Etoy [En ligne]. [Consulté le 01 juillet 2016]. Disponible à l'adresse : http://www.lunikatennis.ch/index.php/tarifs

3.2.6 Les autres concurrents

Ayant reçu plusieurs réponses d'autres clubs romands plus éloignés de ma région, j'ai décidé de faire une petite synthèse des informations que j'ai reçues en mettant en forme des tableaux :

Tableau 8 : Tennis club d'Etoy

Nom du club /statut	Nbre de membre / tendance depuis 2013	Surface privilégiée / fournisseur	Forces jointes avec d'autres assoc. sportives?
•TC Etoy •Association •Affiliation à Swiss Tennis	•232 •A la hausse	•Terre battue synthétique •Euroclay •3 courts extérieurs	•Oui de plus en plus avec d'autres clubs de tennis de la région pour trouver des synérgies

Finance	Sponsors	Activités proposées	Entraîneurs	Avantages concurrentiels
•80% cotisation •10% revenus liés à la vente d'abonnements de Loto et au travail de bénévoles •5% subsides J+S •3% buvette •2% sponsors	•Raiffeisen •Morand •Garage local	•Camps pour enfants •Cours avec professeurs •Bar/rafraîchissement •Tournois pour le "fun" •Interclubs •Apéritifs pour membre	•Au sein du club avec d'anciens juniors	•Club dynamique •Bon marché •Panorama exceptionnel •Beaucoup de manifestations •Ambiance décontractée

Tableau 9 : Tennis club de Nyon

Nom du club /statut	Nbre de membre / tendance depuis 2013	Surface privilégiée / fournisseur	Forces jointes avec d'autres assoc. sportives?
•TC Nyon •Association •Affiliation à Swiss Tennis	•1350 •Stable	•Terre battue synthétique •Joseph Tennisplatzbau •13 courts extérieurs dont 4 avec bulle en hiver et 3 intérieurs	• Non

Finance	Sponsors	Activités proposées	Entraîneurs	Avantages concurrentiels
•Abo. membres •Partenaires •subsides J+S •Fond vaudois pour le sport •Fondation pour le sport (UEFA)	•Plus de 60	•Stages pour adultes •Cours avec professeurs •Restauration •Interclubs •Apéritifs pour membre	•Offres spontanées	•Qualité des installations •Niveau de tennis des équipes •Qualité de l'école de tennis •Ambiance décontractée •Restaurant apprécié

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Tableau 10 : Tennis club de Veyrier Grand-Donzel (GE)

Nom du club /statut	Nbre de membre / tendance depuis 2013	Surface privilégiée / fournisseur	Forces jointes avec d'autres assoc. sportives?
•TC Veyrier Grand-Donzel •Association •Affiliation à Swiss Tennis	•700 •A la hausse	•Terre battue et someclay •Maison Jacquet SA •9 terrains extérieurs dont 4 sont couverts en hiver	• Non

Finance	Sponsors	Activités proposées	Entraîneurs	Avantages concurrentiels
•Abo. membres •subsides J+S pour l'école de tennis •Subvention communale •Sponsors pour la publication de notre journal et les tournois internes	•Entreprises locales	•Camps pour enfants •Cours avec professeurs •Tournois pour le "fun" •Interclubs •Apéritifs pour membre	•Auprès des anciens juniors	•Terrains extrêmement bien entretenus •Cadre agréable avec beaucoup d'animations durant toute l'année •Publication d'un journal

Tableau 11 : Tennis club de Préverenges (région de Morges VD)

Nom du club /statut	Nbre de membre / tendance depuis 2013	Surface privilégiée / fournisseur	Forces jointes avec d'autres assoc. sportives?
•TC Veyrier Grand-Donzel •Association •Affiliation à Swiss Tennis	•250 •A la hausse	•Terre battue synthétique •Euroclay •4 courts extérieurs	• Non

Finance	Sponsors	Activités proposées	Entraîneurs	Avantages concurrentiels
•Cotisations des membres •Subvention communale	•François sport •Romande énergie •Sociétés de la région	•Stages pour adultes •Camps pour enfants •Cours avec professeurs •Tournois pour le "fun" •Interclubs •Tournoi défi tout au long de l'année •Apéritifs pour membre •Soirée mensuelle	•Dans la région	•Bonne ambiance •Force du comité •Originalité des animations •Club house •Désavantages : pas de bulle d'hiver, pas de restaurant ou de bar

Tableau 12 : Tennis club du Stade de Lausanne

Nom du club /statut	Nbre de membre / tendance depuis 2013	Surface privilégié / fournisseur	Forces jointes avec d'autres assoc. sportives?
•TC du Stade de Lausanne •Association •Affiliation à Swiss Tennis	•1400 •A la baisse	•Terre battue •Menetrey •19 courts extérieurs	• Non

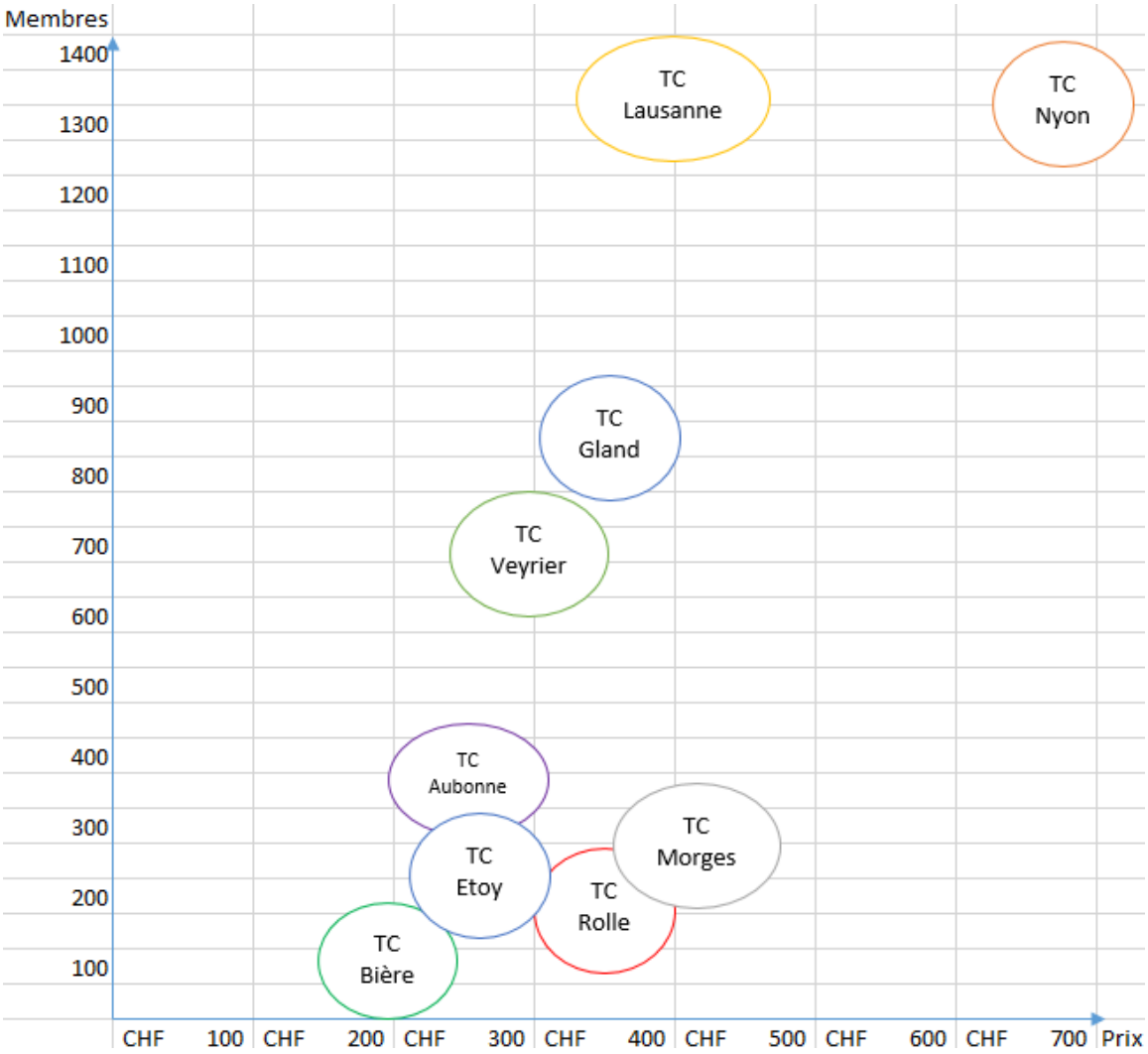
Finance	Sponsors	Activités proposées	Entraîneurs	Avantages concurrentiels
•30 % cotisations des membres •20% location de courts été/hivers •30% cours juniors •4% subventions •5% sponsoring •11% divers	•Imprimerie •Gérance •Fitness •Garage •Société d'électricité	•Stages pour adultes •Camps pour enfants •Cours avec professeurs •Restauration •Tournois pour le "fun" •Interclubs •Apéritifs pour membre	•Anciens bons joueurs du club	•2e plus grand club de Suisse •Bonne qualité des installations •Nbre élevé de courts

Ce que nous pouvons retenir de cette analyse des concurrents, c'est les nombreuses activités que proposent les clubs pour être concurrentiels et diversifiés. Un seul fait l'effort de joindre ses forces avec d'autres associations comme le suggère Swiss Tennis. En effet, seul le club d'Etoy essaie de trouver des synergies avec d'autres partenaires. On observe le pourcentage peu élevé des subventions communales pour ces associations qui comptent principalement sur leurs membres et les cours de tennis pour subvenir à leurs besoins. En ce qui concerne les entraîneurs, la majorité reprend leurs anciens élèves juniors comme enseignant de tennis. Je trouve que cela renforce leur identité avec des personnes déjà connues sur le long terme.

Pour ce qui est de l'avantage concurrentiel, la grande majorité des clubs misent sur la qualité des terrains. Il est évident que les joueurs apprécient l'entretien soutenu pour que le confort de jeu soit optimal. La vie sociale est aussi mise en avant avec des animations régulières durant toute l'année : grillades l'été, apéritifs mensuels entre membres, camps, tournois, duels, etc. Il est à remarquer que seul le TC de Préverenges met en avant la force du comité, je pense que ce dernier point n'est pas à négliger. Un bon management (implication à 100% de tout le comité, participation active aux prises de décisions) à l'interne se manifestera positivement à l'externe pour la satisfaction des clients.

Pour récapituler cette partie, voici une carte des concurrents selon le nombre de membres (axe y) et le prix de la cotisation la première année pour un adulte (axe x) :

Figure 27 : Positionnement des concurrents

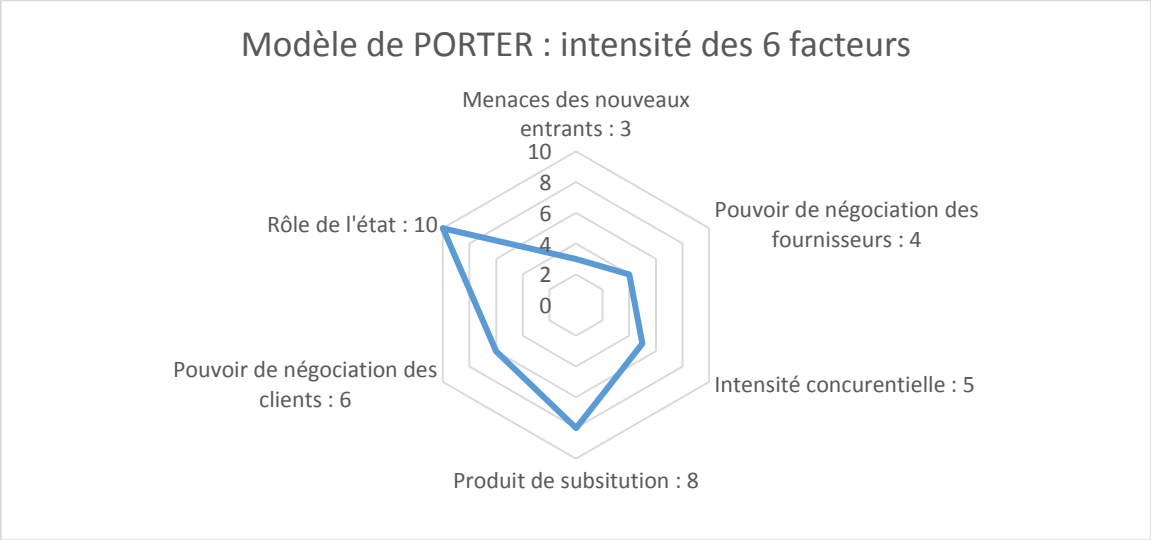


Cette figure met en évidence la majorité des clubs romands fixent leurs tarifs entre CHF 200.- et CHF 450.- et que le nombre de membres et la grandeur des infrastructures n'ont pas d'influence majeure sur leur politique de prix.

3.3 Le modèle de PORTER

Ce modèle me permet de calculer, selon mon point de vue, l'intensité concurrentielle avec les 5+1 forces de Porter. Les 6 éléments de ce modèle font ressortir l'environnement concurrentiel et m'aident à réfléchir sur la stratégie à mettre en place dans le futur.

Figure 28 : Schéma du modèle de PORTER



<u>Pouvoir des fournisseurs : intensité faible à moyenne</u>

Les fournisseurs pour la création de courts de tennis sont nombreux. En effet, l'association Swiss Tennis propose officiellement 9 entreprises de construction spécialisées dans ce domaine. Ceci me laisse un large choix dès le début, mais ce sera une relation à long terme où, après la construction, ce sera toujours le même fournisseur qui me proposera l'entretien des installations.

<u>Intensité concurrentielle : intensité moyenne</u>

Comme nous l'avons vu, il existe 4 concurrents directs dans un rayon relativement proche. Les clients iront au club le proche de chez eux. Néanmoins, je souhaite créer des terrains à l'extérieur, l'hiver les personnes iront jouer chez les concurrents ayant des terrains couverts. C'est pour cette raison que je considère donc l'intensité concurrentielle moyenne.

<u>Menace des substituts : intensité forte</u>

Dans ce domaine qu'est le sport, les substituts sont nombreux. Dans la région, on trouve des terrains de football, des salles de gymnastiques, pistes de vélo, etc. J'ai mis un degré de niveau 8, vu que le tennis est un sport technique qui demande un équipement onéreux et un entraînement rigoureux pour pouvoir le pratiquer.

Pouvoir de négociation des clients : intensité moyenne

Étant donné que l'intensité concurrentielle est moyenne avec peu de concurrents, j'estime que le pouvoir de négociation est au même niveau. Leur choix se portera sur la qualité des terrains et sur la proximité des installations.

Menace des nouveaux entrants : intensité faible

Tous les concurrents établis dans la région ont créé leur association depuis un certain temps déjà. Les nouveaux clubs sont peu voire inexistants. La menace de nouveaux concurrents est donc très faible.

Pouvoir de l'état : intensité forte

Le pouvoir de la commune où je souhaite établir mes terrains est élevé. C'est elle qui décide, avec l'aide de ce dossier, d'accepter ou de refuser mon projet. C'est grâce à qualité de ce dernier que je pourrai convaincre les municipaux.

4. Modèle d'affaires[3]

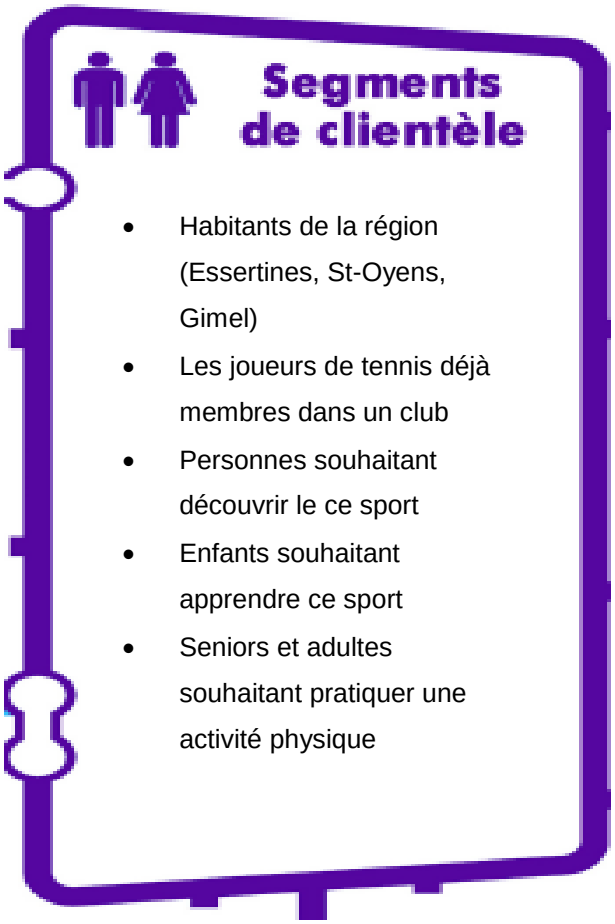
Le business modèle ou le modèle d'affaires est une manière simple de présenter mon projet. En effet, cet outil montre toutes les parties importantes à prendre en compte afin de réussir mon activité. L'objectif principal du modèle d'affaires est de démontrer à qui on offre une prestation de service et comment on va la présenter à la clientèle. La partie la plus importante, est selon moi, la proposition de valeur, mais cette dernière doit être soutenue par plusieurs éléments clés qui pourront délivrer cette valeur.
Voici donc les 9 éléments clés de mon modèle d'affaires, je vais commencer par la partie droite du modèle canevas qui représente la valeur (les recettes, la relation client, au marketing) :

4.1 Les segments de clientèle

Figure 29 : Segments de clientèle

Pour atteindre un maximum de personnes dans la région, j'applique une stratégie de segmentation géographique. En effet, mes clients potentiels habitent dans la campagne. Il est donc essentiel de prendre en compte cet aspect-là. La majorité interrogée lors de mon sondage travaille en ville. Mes futurs membres viendraient jouer après leurs heures de travail comme nous l'avons vu dans la partie analyse de la demande.

Je cible également les sportifs, ceux qui ne font pas de sport et ceux qui souhaitent jouer au tennis, mais qui n'ont jamais eu l'occasion d'en pratiquer.



[3] Vous le trouverez au complet en annexe, modèle tiré du site http://www.ideamonopoly.com/ (consulté le 28.04.2016)

4.2 La relation avec le client

Figure 30 : Relation avec le client

Ce 2ème élément de mon modèle d'affaires est de définir comment je vais entretenir mes relations avec mes futurs membres de mon club.

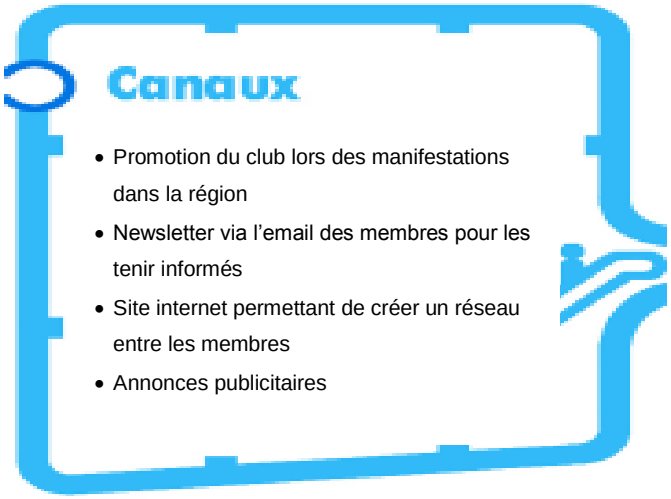
Vu que j'ai déjà eu contact avec eux en discutant de mon projet lors de mon sondage ou ultérieurement, je possède pour la plupart une relation personnelle. Ce qui est pour moi un point crucial, car je souhaite garder cette forme de rapport envers le client pour que ce club reste un endroit agréable où les villageois prendraient du plaisir en rencontrant d'autres personnes autour du sport.

L'organisation de petits tournois pour enfants peut renforcer leur activité sportive. Cela peut également amener leurs parents qui viendraient les supporter pour qu'ils puissent pratiquer ce sport avec eux dans leur temps libre. J'organiserai également des tournois pour les adultes et seniors avec différentes catégories par âge et expérience dans ce sport.

4.3 Les canaux de communication

La création d'un site internet qui fournira une plateforme sociale, comme un forum en ligne, sera à la disposition des clients où ils pourront organiser des matchs entre eux. Ce canal est aussi un bon moyen de rester en contact avec les membres afin de leur fournir des informations relatives au club.

Figure 31 : Les canaux de communications



Une section dans le forum concernant les suggestions et remarques sera disponible dans le but de prendre en compte les avis des utilisateurs. La diffusion d'informations sera également suppléée par une newsletter régulière (envoi de courriers électroniques diffusés à large échelle).

Lors de l'inscription, il sera demandé aux futurs membres leurs adresses email afin que je puisse créer une base de données avec leurs informations de manière confidentielle. Cette base de données sera également utile pour la facturation des cotisations annuelles.

Le marketing relationnel est préférable à mon projet, car je souhaite fidéliser un maximum mes clients. Le but étant qu'ils n'aillent pas chez la concurrence en rendant le club vivant avec l'organisation d'activités comme des stages pour enfants et adultes. Cette relation à long terme sera décisive pour la longévité de mon club.

Pour attirer un maximum de personnes, je souhaite être présent lors de nombreuses manifestations dans la région. En effet, il existe diverses fêtes du village et brocantes aux alentours. C'est un bon moyen de promotion à coût réduit, car la location d'un stand coûte en général une centaine de francs selon mon expérience passée. Je distribuerai des formulaires d'inscription lors de ces événements (voir annexe n°4) pour que je puisse les entrer dans le système d'information de type Excel, et ainsi leur envoyer le décompte. L'achat se fera donc par ces événements et mon site internet.

Figure 32 : Exemple de spot publicitaire

Source : Passengertv, 2015. Spot publicitaire dans un car postal [enregistrement vidéo]. *YouTube* [en ligne]. 19 février 2015. [Consulté le 11 mai 2016]. Disponible à l'adresse : www.youtube.com/watch?v=m0MKjZI8ToM

Un autre bon moyen de communication est selon moi la publication d'annonce dans les cars postaux. En effet, ma région est desservie par ce type de transport. C'est la société Passenger TV qui s'occupe des spots publicitaires dans ces bus. Selon eux, presque tous les passagers perçoivent l'écran lorsqu'ils montent dans le véhicule et la moitié d'entre eux se rappellent de ce qu'ils ont vu.

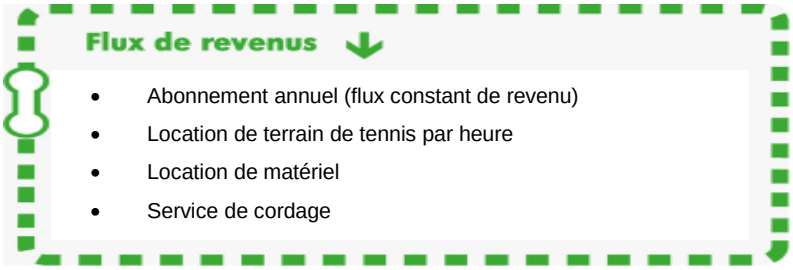
Rapport-Gratuit.com

Un spot publicitaire de courte durée aura un impact plus important qu'un autre plus long, car il sera clair et concis, j'utiliserai des images avec des couleurs contrastant qui ressortent clairement mon texte et le message que je souhaite diffuser.

Mon spot durera donc 10 secondes pendant 10 jours après l'inauguration du terrain de tennis dans la région de la côte avec un impact sur 25 377 personnes par jour sur 124 écrans dans 44 véhicules, le coût sera de CHF 657[4]. Il sera diffusé à partir 18h jusqu'au dernier bus. Cela me semble une bonne plage horaire lorsque les travailleurs rentrent chez eux, ils seront plus impactés par mon animation. Pour les étudiants, des flyers, créés par mes soins, seront distribués aux abords des écoles pour promouvoir mon club.

4.4 Les flux de revenus

Figure 33 : Les flux de revenus



Mes principaux flux de revenus seront la cotisation annuelle des membres par les abonnements et la location de terrain selon la plage horaire. Selon l'analyse effectuée, j'ai décidé de fixer le prix de l'abonnement de la saison à CHF 320.- par année pour les adultes, CHF 170.- pour les étudiants et les personnes à l'AVS, CHF 100.- pour les enfants et CHF 30.- pour les membres passifs qui souhaitent soutenir le club. Un droit d'entrée à CHF 100.- (payé une seule fois) sera demandé à tous, sauf les passifs, la deuxième année si les membres sont satisfaits des terrains. Les prix selon la plage horaire se définissent de la manière suivante :

[4] Calculé le 11.05.2016 sur le site http://www.passengertv.ch/PTVKalkulator/fr.html

Tableau 13 : Tarifs horaires de mon club

Tarifs par heure	Matin 8h-12h	Après-midi 12h-18h	Soir 18h-22h
Lundi	CHF 18	CHF 22	CHF 26
Mardi	CHF 18	CHF 22	CHF 26
Mercredi	CHF 18	CHF 22	CHF 26
Jeudi	CHF 18	CHF 22	CHF 26
Vendredi	CHF 18	CHF 22	CHF 26
Samedi	CHF 18	CHF 22	CHF 26
Dimanche	CHF 18	CHF 22	CHF 26

Les prix progressifs selon l'horaire sont fixés pour inciter les clients à jouer le matin qui est moins cher que l'après-midi et le soir. Cette politique est également utilisée par le TC de Gland afin de remplir ses terrains lors des heures creuses. J'ai décidé d'en faire de même pour mon projet. Le prix de CHF 26.- est fixé pour le soir, cela s'explique par les frais engendrés par la lumière éclairant les terrains.

Les cours privés seront donnés par Sandro Tennis ou par des amis qui possèdent la licence sportive avec une commission de 10% prélevée par le club, ce qui me semble raisonnable.

Les services de cordage et de location de raquette seront proposés par le club. En effet, le premier demandera un investissement de CHF 500.-[5] qui sera rapidement rentabilisé la première année, dès la 25ème raquette cordée. La corde en elle-même coûte environ CHF 15.-, le service sera proposé à CHF 40.- en ce qui concerne le second service, je proposerai aux clients de louer une raquette de son choix (j'en possède une dizaine à la maison qui sont peu utilisées) pour la modique somme de CHF 5.- par location. Ces services seront proposés à mon domicile, le client devra donc passer par moi ou par mes associés pour en profiter.

La population totale des 3 villages de ma région s'élève à environ 2'952 habitants. Selon mon sondage, 48% des sondés de mon échantillon représentatif seraient intéressés à devenir membres. Cela représente 1'400 personnes théoriquement intéressées.

[5] Prix d'une machine à corder : http://tennisraquette.fr/pro-s-pro/1343-machine-a-corder-pro-s-pro-tx-700.html [Consulté le 22 juin 2016]

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Bien sûr, ce chiffre est trop élevé et ne serait pas raisonnable d'en prendre compte, c'est pour cela que j'ai comparé le nombre d'habitants par le nombre de membres actifs des concurrents :

Tableau 14 : Comparaison entre membres actifs par club et population par lieu

	Membres	Population	Proportion
TC Gland	890	12'663	7%
TC Rolle	200	6'047	4%
TC Bière	75	1'550	5%
TC Aubonne	350	3'227	11%
TC Etoy	232	2'932	8%
TC Nyon	1'350	19'861	7%
TC Veyrier	700	11'298	6%
TC Préverenges	250	5'263	5%
Total	**4'047**	**56'341**	**7%**

Tous les chiffres de la population proviennent de Statistique Vaud et de Genève, ils datent du 31 décembre 2015

On l'observe une moyenne de 7% de membres actifs par population des communes avoisinantes (j'ai décidé de ne pas mettre le TC du Stade de Lausanne qui fausse grandement les données avec sa grande population).

Pour ma région, cela représente environ 206 clients potentiels. Évidemment, cette méthode de calcul n'est pas précise à cause de l'échantillon trop petit, il faudrait faire une étude avec plus de données, mais elle donne une idée générale de la proportion moyenne.

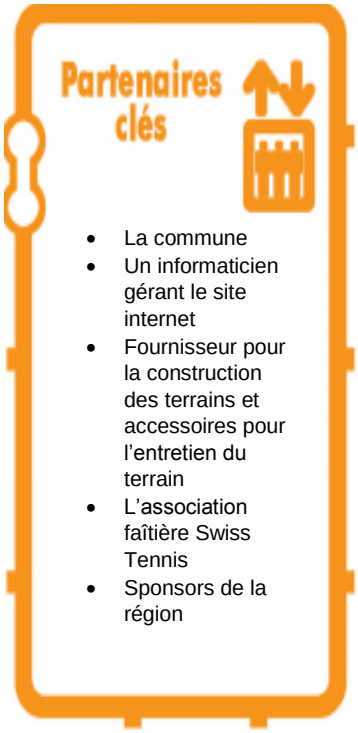
Dans l'hypothèse que ces 206 clients soient tous des adultes, on peut estimer que le revenu annuel avec les abonnements s'élèverait à environ CHF 66'000.- la première année. Si les clients renouvellent leur abonnement, le revenu s'élèvera à CHF 87'000.- la deuxième année avec le droit d'entrée.

Ces estimations sont faites sans prendre en compte les personnes jouant à l'heure, les enfants, les étudiants et le revenu des différents services proposés, car il est difficile d'évaluer le nombre de personnes jouant à quelle heure précise et des services utilisés.

4.5 Les partenaires clés

Voici maintenant la partie gauche du modèle d'affaire qui concerne la gestion du projet, elle comprend 4 parties, dont les partenaires, les activités, les ressources et la structure des coûts.

Figure 34 : Les partenaires clés



Le principal partenaire est évidemment la commune dans laquelle je souhaite installer mon infrastructure sportive. En référence à une discussion avec des municipaux de la commune d'Essertines sur Rolle, j'ai eu le grand regret d'être informé que le village ne possède pas assez de terrains pour établir mon club et qu'il faudrait le construire sur la place dédiée au football. Il est clair que ce n'est pas mon but de le détruire pour installer un terrain de tennis. C'est pour cela que j'ai réfléchi à un autre endroit. Après réflexion, j'ai décidé d'envoyer ma demande à la commune de Gimel qui possède une infrastructure bien établie à côté de leur école comme je l'ai cité en introduction.

Cet établissement de terrains de tennis proche d'autres infrastructures sportives déjà en place permettrait à mon club de bénéficier des installations comme les vestiaires, le parking, un accès facilité (proche de la route principale) avec un arrêt de bus à quelques centaines de mètres, etc. Cette stratégie me permettrait de joindre mes forces avec d'autres associations sportives comme suggère SwissTennis dans sa démarche de création de clubs de tennis (voir annexe n°6).

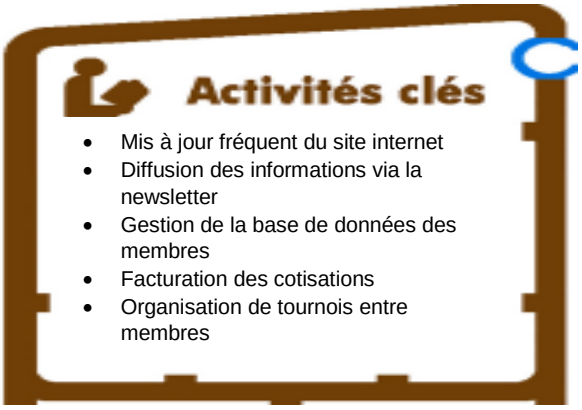
La gestion du site web pourra se faire par mes soins grâce à mes compétences acquises en informatique de gestion à la HEG et avec l'aide d'un ami informaticien qui s'occupera des lignes de codes.

L'affiliation à l'association faîtière du tennis suisse sera indispensable si je souhaite proposer des tournois interclubs, programme de formation des jeunes et bénéficier d'une subvention. Pour bénéficier de ces avantages, une cotisation annuelle d'environ CHF 3'000.- est requise.

Suite à l'analyse des concurrents, j'ai décidé de choisir le fournisseur Real Sport. Nous verrons en détail de ce qu'il propose dans la structure des coûts.
Un autre partenaire clé sera les sponsors de la région, des entreprises locales qui s'engageront à environ 5% de l'investissement initial.

4.6 Les activités clés

Figure 35 : Les activités clés



Le comité de l'association de mon club de tennis, d'au moins 3 associés, devra gérer diverses activités qui seront essentielles : gestion des membres, facturation, gestion de la trésorerie, diffusion d'information, entretien régulier des terrains et la gestion des juniors pour la formation.

4.7 Les ressources clés

Figure 36 : Les ressources clés

La ressource physique principale sera les terrains de qualité à l'extérieur dans l'enceinte sportive de la commune de Gimel. Cette location est stratégique constitue également un ressource clé selon moi.

Le comité qui constitue la ressource humaine sera très important, car c'est lui qui gérera les activités clés citées précédemment. Comme le TC de Préverenges, la force du comité sera un atout au bon fonctionnement du club. Mon père, ma mère (tous deux ayant beaucoup de temps libre et intéressés par ce projet) et moi-même constituerions ce comité de l'association, en plus d'un informaticien et d'un gestionnaire des juniors. Ce sera donc une entreprise familiale avec les statuts qui seront définis plus tard.

4.8 La structure des coûts

Real Sport propose un revêtement de terrain et des fournitures de qualité. L'entreprise offre une large palette d'équipements pour l'extérieur allant des filets de tennis aux poteaux. Leur catalogue[6] liste tous les produits nécessaires à l'entretien. Selon mon estimation, le coût total de ces équipements s'élèvera à environ CHF 10'000.- par terrain.

Figure 37 : La structure des coûts

Comme le club de tennis de Rolle, j'ai décidé de choisir la surface « smash court ». Selon Real Sport voici les avantages :

Figure 38 : Les avantages de la surface Smash Court

- Des caractéristiques tennistiques similaires à celles de la terre battue;
- La surface ménage les articulations et les muscles;
- Exige un minimum d'entretien;
- Bonne perméabilité à l'eau et résistance aux influences climatiques;
- Pas besoin d'équipements d'arrosage;
- Caractéristiques tennistiques constantes pendant toutes les saisons;
- Convient à une utilisation à l'intérieur (halle gonflable);
- Lignes fixes (matériau identique);
- Apparence séduisante (couleur de la terre battue).
- Durabilité.

Source : Realsport, 2015. Smashcourt terre battue synthétique pour la pratique du tennis. *Realsport.com* [en ligne]. [Consulté le 22 juin 2016]. Disponible à l'adresse : http://www.realsport.ch/fileadmin/user_upload/Documents/tennis_terre_battue_art/SmashCourt.pdf

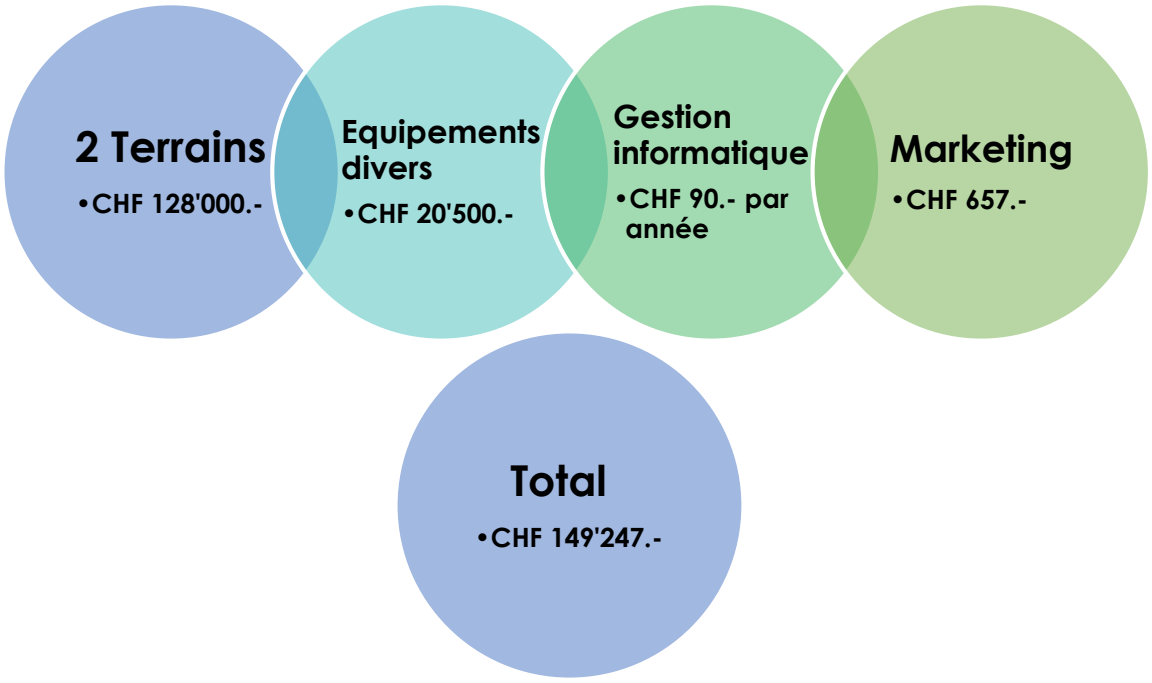
Le coût pour un terrain comme celui-ci coûterait environ CHF 80.- par mètre carré. D'une dimension de 40mx20m, le coût d'un court serait d'environ CHF 64'000.-
Étant donné que je souhaite en construire deux, le montant s'élèverait à CHF 128'000.- plus l'équipement de CHF 20'000.- donc un coût total de CHF 148'000.-

[6] Catalogue 2014 de Real Sport sur les équipements nécessaires : http://www.realsport.ch/fileadmin/user_upload/Documents/Equipmenst_tennis/Catalogue_Tennis_2014_web.pdf (consulté le 21 juin 2016)

Pour ceux qui souhaitent jouer le soir, l'installation de spots lumineux sera nécessaire pour la satisfaction des clients. Malheureusement, je n'ai pas trouvé une fourchette de prix sur internet. Chaque fournisseur demande à faire un devis d'abord afin de faire une estimation du coût.

La gestion des membres grâce à l'informatique se fera directement chez moi avec des outils que propose l'entreprise Tennis Libre[7] pour un montant de CHF 90.- par année.

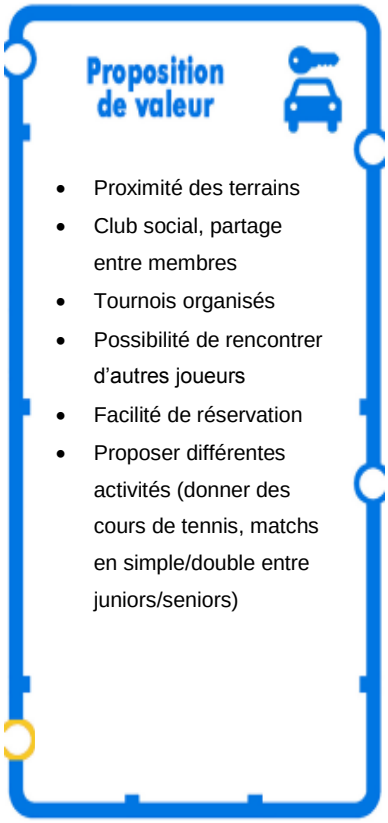
Figure 39 : Récapitulatif des coûts



[7] Devis demandé sur : http://www.tennislibre.com/tennis/front/home/home.php

4.9 La proposition de valeur

Figure 40 : La proposition de valeur



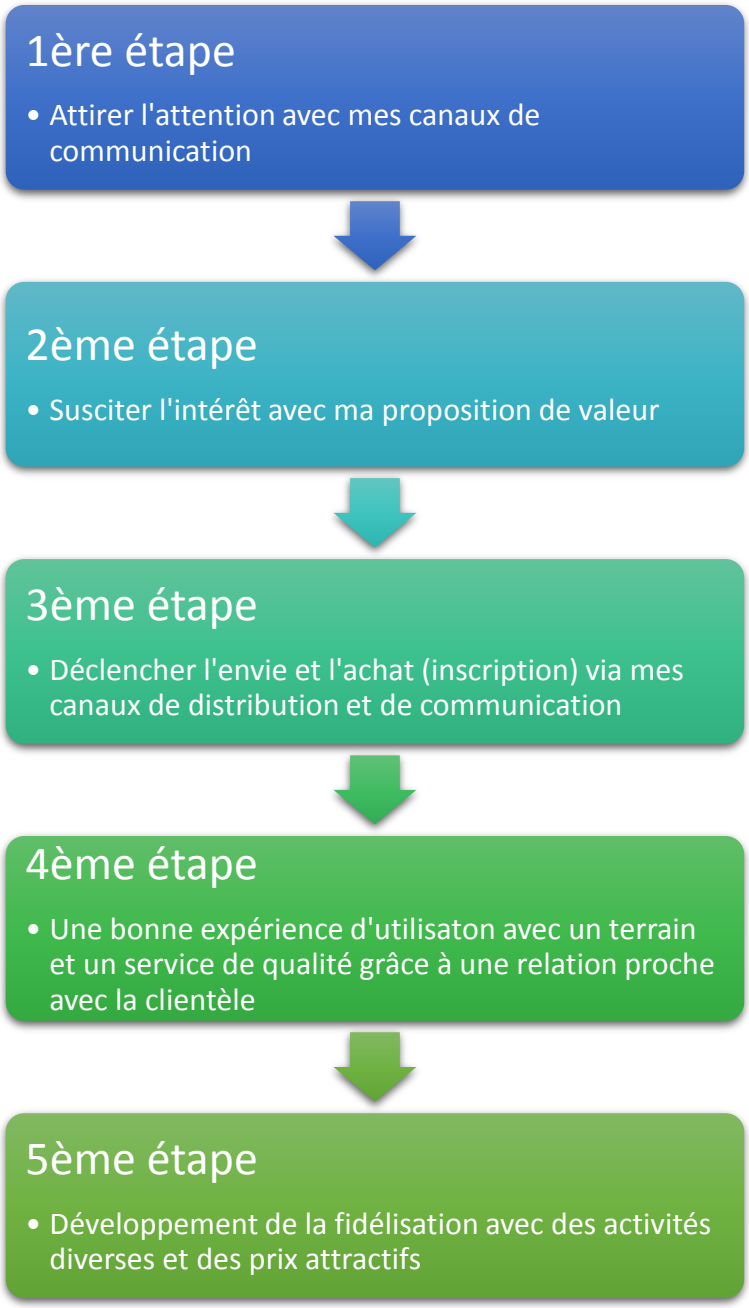
Cette partie du modèle d'affaires est au centre du canevas, car il représente le bloc le plus important. La principale valeur de ce projet est bien la facilité d'accès et de la proximité des terrains de tennis pour mes futurs clients qui ne souhaitent pas faire des dizaines de kilomètres pour se rendre aux infrastructures. En effet, comme nous l'avons vu lors de l'analyse du questionnaire, plus du trois quarts des sondés seraient motivés à jouer au tennis si mon projet se réalise.

C'est aussi l'aspect social qui joue un rôle essentiel dans mon projet, les intéressés souhaitent voir des activités proches de chez eux qui peuvent les rassembler. C'est pour cette raison que mon club sera définitivement social, avec la possibilité de jouer avec d'autres personnes grâce aux canaux de communication que j'ai définis. Notamment avec la possibilité d'organiser des rencontres via le forum internet qui sera disponible sur le site internet du club. Lors de mon analyse des concurrents, peu d'entre eux utilisent ce moyen de communication pour créer un réseau entre les membres. Cette sociabilité sera renforcée par l'organisation de tournois, des apéritifs et des repas pendant l'été. Ces moyens mèneront les membres à leur fidélisation.

Vu que peu de personnes dans la région sont des joueurs de tennis, des stages d'une courte durée seront proposés aux clients qui souhaitent commencer ce sport. Les inscriptions se feront par le site internet et les cours seront donnés par des joueurs expérimentés. Il existe de nombreuses écoles primaires dans la région qui proposent des « passeports vacances » à leurs écoliers en fin d'année scolaire entre juin et juillet. Je pourrai proposer des stages de tennis lors de ces activités scolaires aux enfants pour qu'ils puissent découvrir ce sport et ainsi inciter leurs parents à s'inscrire pour devenir membres.

Le but de ce modèle d'affaires est également de faire vivre au client une expérience agréable lors qu'il utilisera mon service. Pour ce faire, 5 étapes définissent le parcours de la clientèle :

Figure 41 : Le parcours client



Selon Racquez (2014), il est important de faire vivre une expérience agréable menant le client à sa fidélisation en prenant compte de ses suggestions et de ses remarques tout en faisant une amélioration continue du service proposé.

5. Conclusion

Afin de synthétiser ce travail de Bachelor, j'ai créé un SWOT ou FFOM en français (force, faiblesse, opportunités et menaces) :

Figure 42 : SWOT

On observe avec cette figure que les forces et les opportunités de mon projet sont élevées. La possibilité de créer des terrains est tout à fait possible dans le cas où la commune est intéressée et prête à financer une partie de mon projet avec l'aide des sponsors régionaux. J'estime que ce club peut être rentable dès la troisième année selon mes estimations. En effet, comme nous l'avons vu, l'investissement de départ se situe à environ CHF 150'000.- avec des revenus annuels se situant à CHF 66'000.- en plus des

Rapport-Gratuit.com

sponsors à hauteur de 5% de l'investissement, donc CHF 7'500.-. Toutefois, il me manque des chiffres concernant le coût annuel de l'entretien des terrains de tennis pour être plus précis dans mes estimations. J'ai omis cet aspect lors de mon questionnaire pour l'analyse des concurrents. Les terrains « smash court » demandent très peu d'entretien, je suppose donc que ces coûts sont relativement faibles. Cependant, on a vu que le TC de Bière est totalement financé par ses membres et qu'il est possible d'être viable sans l'aide financière de la commune et des sponsors.

Pour les recommandations de mon projet, j'ai décidé de ne pas être affilié à Swiss Tennis, car le comportement sportif analysé dans la partie introductive nous informe que le cadre dans lequel les joueurs pratiquent le tennis est plutôt non organisé. C'est-à-dire qu'ils jouent de manière non compétitive (interclubs). Étant donné le peu de joueurs de tennis expérimentés dans ma région selon mon étude, il est peu probable que les futurs membres souhaitent participer dès le début à des tournois interclubs. C'est pour cette raison qu'il faudra proposer des stages et des cours avec des joueurs expérimentés qui savent donner des leçons de tennis. Ainsi dans le futur il sera envisageable de passer à un autre niveau en s'affiliant à l'association faîtière suisse de tennis en participant à des tournois compétitifs.

En ce qui me concerne, ce travail m'a grandement apporté pour ce qui est de l'organisation de mon temps, de la récolte et de l'analyse des données sur le terrain qui m'ont demandé le plus d'effort. Ce projet qui me tient à cœur peut apporter beaucoup à la commune qui souhaiterait le concrétiser et également d'un point de vue personnelle, car je souhaite réduire mes déplacements. La convivialité, le fort potentiel, les fortes barrières à l'entrée et le développement certain de la région sont des critères qui devraient pencher en faveur de ce projet.

D'un autre côté, la gestion du club et de ses membres demandera beaucoup d'investissement de ma part pour l'avenir. Étant donné que je souhaite poursuivre mes études à l'étranger, il sera peu probable que je concrétiserai ce projet à court terme. C'est pour cette raison que je le garde de côté et prévois de le réaliser selon mes disponibilités futures.

6. Références

Commune de Gimel. 2014. Aménagement du territoire communal des projets en cours de réflexion. *gimel.ch* [En ligne]. 16 juin 2014. [Consulté le 17 avril 2016.] Disponible à l'adresse : http://www.gimel.ch/files/1405069004-gimel-presentation-16062014-v4-modifie-par-avz-web-aplati-10320.pdf

Commune de St-Oyens. Bienvenue à Saint-Oyens. *saint-oyens.ch* [En ligne.] 03 juillet 2016. [Consulté le 17 avril 2016.] Disponible à l'adresse: http://www.saint-oyens.ch/

Commune d'Essertines sur Rolle. Essertines sur Rolle [En ligne]. 2016. [Consulté le 07 avril 2016.] Disponible à l'adresse : http://www.essertines-sur-rolle.ch.

Lunika Tennis Center. Lunika Tennis. *lunikatennis.ch* [En ligne]. 2016. [Consulté le 01 juin 2016.] Disponible à l'adresse : www.lunikatennis.ch.

Observatoire Sport et activité physique Suisse. 2014. Sport Suisse, Les sports en chiffres [En ligne] 2014. [Consulté le 24 avril 2016.] Disponible à l'adresse : http://www.baspo.admin.ch/internet/baspo/fr/home/dokumentation.parsys.000185.downloadList.19908.DownloadFile.tmp/factsheets2014fscreenneu.pdf

Racquez, Sophie. 2014. *Business model création, le guide pratique du créateur d'entreprise.* Liège : Edi.pro, 2014.

Real Sport. 2014. Fournitures de tennis [En ligne]. 2014. [Consulté le 21 juin 2016.] Disponible à l'adresse : http://www.realsport.ch/fileadmin/user_upload/Documents/Equipmenst_tennis/Catalogue_Tennis_2014_web.pdf

SmashCourt. 2016. ITF classified Tennis Court. *Smashcourt* [En ligne] 01 juin 2016. [Consulté le 5 juin 2016.] Disponible à l'adresse : http://www.smashcourt.co.uk/

Swiss Tennis. 2015. Rapport de l'exercice 2015. *swisstennis.ch* [En ligne]. 2015. [Consulté le 5 mai 2016.] Disponible à l'adresse : https://www.swisstennis.ch/sites/default/files/swiss_tennis_gb_f_ds_final_0.pdf

Swiss, Tennis. 2015. Revêtements de tennis [En ligne]. 2015. [Consulté le 6 juin 2016.] Disponible à l'adresse : https://www.swisstennis.ch/sites/default/files/tennisbelaege2015_a5_f_neu.pdf

Tennis Club d'Aubonne. TC d'Aubonne. *tc-aubonne.ch* [En ligne]. 2016 .[Consulté le 2016 juin 2016.] Disponible à l'adresse : http://www.tc-aubonne.ch/

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Tennis Club de Bière. Le club. *tc-biere.ch* [En ligne]. 2016 .[Consulté le 11 juin 2016.] Disponible à l'adresse : http://www.tc-biere.ch

Tennis Club de Nyon. Tennis club de Nyon. *tennisclubnyon.ch* [En ligne] [Consulté le 05 juin 2016.] Disponible à l'adresse : http://www.tennisclubnyon.ch

Tennis Club de Préverenges. Tennis club de Préverenges. *tcpreverenges.weebly.com* [En ligne]. 2016 .[Consulté le 05 juin 2016.] Disponible à l'adresse : http://tcpreverenges.weebly.com

Tennis Club de Rolle. 2016. Tarifs et conditions. *tc-rolle.ch* [En ligne] 01 juin 2016. [Consulté le juin 4 2016.] Disponible à l'adresse : http://www.tc-rolle.ch/?page_id=55

Tennis Club de Veyrier Grand-Donzel. Tennis club Veyrier Grand-Donzel. *tcvgd.ch* [En ligne]. 2016. [Consulté le 05 juin 2016.] Disponible à l'adresse : http://www.tcvgd.ch

Tennis Club d'Etoy. Tennis club d'Etoy. *tcetoy.com* [En ligne]. 2016. [Consulté le 05 juin 2016.] Disponible à l'adresse : http://www.tcetoy.com/.

Tennis Club Stade de Lausanne. tennislausanne.ch [En ligne] [Consulté le 05 juin 2016.] Disponible à l'adresse : http://www.tennislausanne.ch

Supports de cours

PERROTTE, Sonia, 2015. *Excel : les tableaux croisés dynamiques.*
RUAU, Philippe. 2016. *Business Plan.*

Annexe 1 : Questionnaire destiné aux habitants de la région

Bonjour,

Mon objectif a pour but de connaître la faisabilité de la création **de courts de tennis à Essertines sur Rolle** proposant diverses activités avec des membres actifs. Afin de mener à bien ce projet qui me tient à cœur, votre opinion m'est très importante.

La durée du questionnaire est d'environ 7 minutes et toutes vos réponses seront traitées de manière confidentielle. Vous pouvez également retrouver ce questionnaire en scannant ce QR-code : ou en allant sur ce site web : tiny.cc/1186tennis

Merci de votre collaboration ! ☺

Olivier Müller

*Veuillez cocher la case ou numéro appropriée / Les questions avec un * ont plusieurs choix possibles*

1. **Jouez-vous au tennis ?**
   - ☐ Oui
   - ☐ Non, ce sport ne m'intéresse pas du tout (fin du questionnaire)
   - ☐ Non, mais la possibilité d'y jouer dans mon village m'intéresse (Passez directement à la question 4)
2. **Si oui, combien d'heure(s) par semaine ?**
   - ☐ 1 à 2 heures
   - ☐ 3 à 4 heures
   - ☐ Plus de 4 heures
3. **Faites-vous partie d'un club de tennis ?**
   - ☐ Non
   - ☐ Oui, lequel ?
     - ☐ Tennis club de Gland
     - ☐ Tennis club d'Aubonne
     - ☐ Tennis club d'Etoy
     - ☐ Lunika Tennis
     - ☐ Autre : _____

3.1 Dans ce club, combien cotisez-vous par année ? : _____

3.2 Dans ce club où vous êtes membre, vous jouez sur* :

	À l'intérieur	En extérieur
Terre battue		
Dur (béton)		
Moquette		
Synthétique		
Gazon		

3.3 Voici quelques critères concernant le club où vous jouez, veuillez les cocher selon le degré d'importance :

Critères / degré d'importance	**Pas du tout important**	**Peu important**	**Indifférent**	**Important**	**Très important**
La qualité du terrain	1	2	3	4	5
Les vestiaires	1	2	3	4	5
La qualité du service (réservation, accueil)	1	2	3	4	5
Rafraîchissements (bar)	1	2	3	4	5
Service de cordage	1	2	3	4	5
Vente de raquettes	1	2	3	4	5
Location de raquette	1	2	3	4	5
Vente de balles	1	2	3	4	5
Vente de vêtements de sport	1	2	3	4	5
Réservation en ligne (internet)	1	2	3	4	5
Réservation par téléphone	1	2	3	4	5
Facile d'accès (transport public, parking gratuit à disposition)	1	2	3	4	5
Prix abordable	1	2	3	4	5
Entraîneurs à disposition	1	2	3	4	5
Le club organise des tournois	1	2	3	4	5
Rencontrer d'autres joueurs (convivialité)	1	2	3	4	5

3.4 Êtes-vous globalement satisfait(e) du club de tennis où vous êtes membre ?

☐ Oui, complètement car :

☐ Partiellement, pourquoi ? :

3.5 Si dans le futur des terrains de tennis sont disponibles dans le village seriez-vous intéressé(e) à devenir membre ?

Pas du tout intéressé(e)	Peu intéressé(e)	Indifférent(e)	Intéressé(e)	Très intéressé(e)
1	2	3	4	5

3.6 Si plutôt oui, pourquoi ?

❖ *Vous êtes intéressé(e) par la création d'un club de tennis à Essertines sur Rolle*

4. Avec quel type de partenaires seriez-vous prêt(e) à jouer ?*

Famille	Amis	Partenaire de club	Voisins	Autres (précisez) :

5. Souhaitez-vous des terrains :*

	Intérieur	Extérieur
Terre battue		
Dur (béton)		
Moquette		
Synthétique		

6. Selon vous ces critères sont :

Critères / degré d'importance	**Pas du tout important**	**Peu important**	**Indifférent**	**Important**	**Très important**
Faire une activité sportive	1	2	3	4	5
Réservation en ligne du terrain	1	2	3	4	5
Des vestiaires	1	2	3	4	5
Service de cordage	1	2	3	4	5
Location de raquette	1	2	3	4	5
Vente de balles	1	2	3	4	5
Entraîneurs à disposition	1	2	3	4	5
Des tournois organisés	1	2	3	4	5
Inviter des amis à jouer avec moi (15 à 20.- pour l'invité si pas d'abonnement)	1	2	3	4	5
Proximité des terrains	1	2	3	4	5

7. Pour quel montant maximum seriez-vous prêt(e) à cotiser (en CHF) annuellement ?

De 200.- à 250.-	Entre 250.- et 300.-	Entre 300.- et 350.-	Entre 350.- et 370.-
1	2	3	4

Et pour quel montant maximum seriez-vous prêt(e) à cotiser (en CHF) par heure de jeu ?

18.-	20.-	25.-	30.-
1	2	3	4

8. Quelle plage horaire seriez-vous disponible pour jouer ?*

Jour / plage horaire	Matin 08h-12h	Après-midi 12h-18h	Soir 18h-21h
Lundi			
Mardi			
Mercredi			
Jeudi			
Vendredi			
Samedi			
Dimanche			

9. Pensez-vous que dans la région il y ait …

Bien trop peu d'infrastructures sportives	Pas assez d'infrastructures sportives	Assez d'infrastructures sportives	Trop d'infrastructures sportives
1	2	3	4

10. Pensez-vous que votre entourage (famille, amis, collègues) serait intéressé à jouer au tennis à Essertines sur Rolle ?

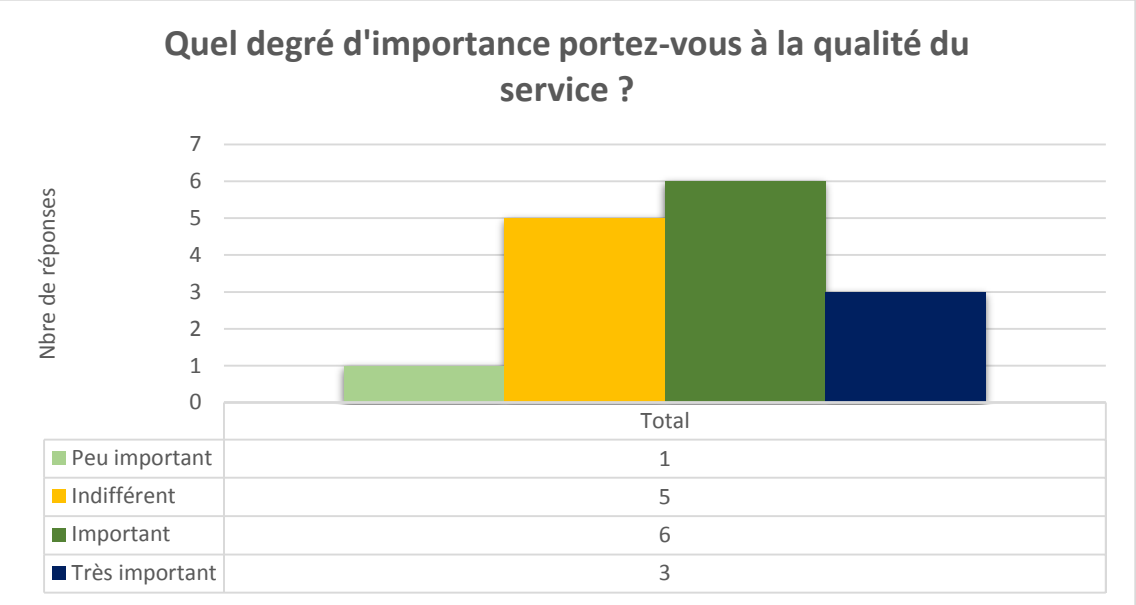
Pas du tout	Un peu	Oui peut-être	Oui définitivement
1	2	3	4

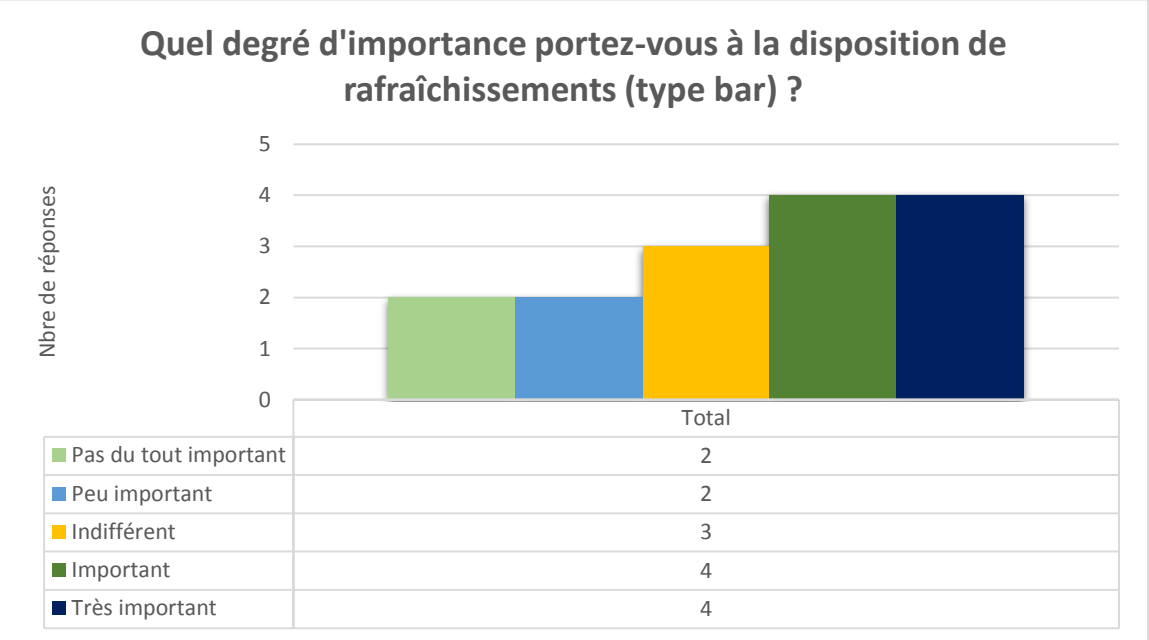
11. Pensez-vous que la création de courts de tennis à proximité peut vous encourager à faire du sport ?

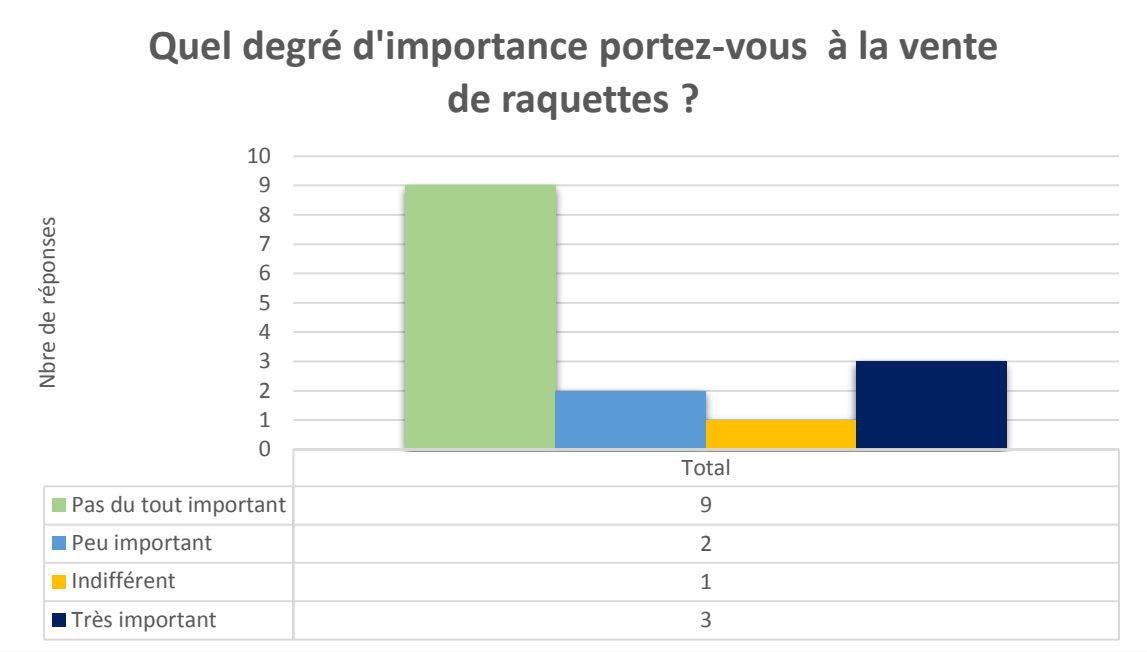
Pas du tout	Un peu	Oui peut-être	Oui définitivement
1	2	3	4

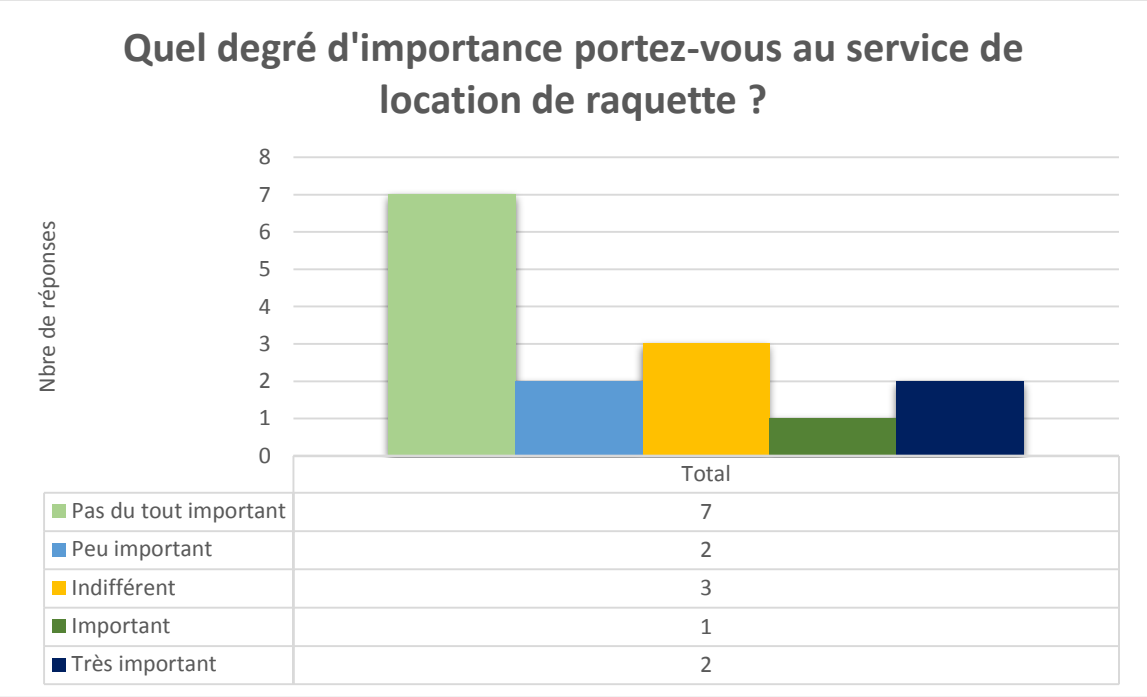
Annexe 2 : Résultats du questionnaire

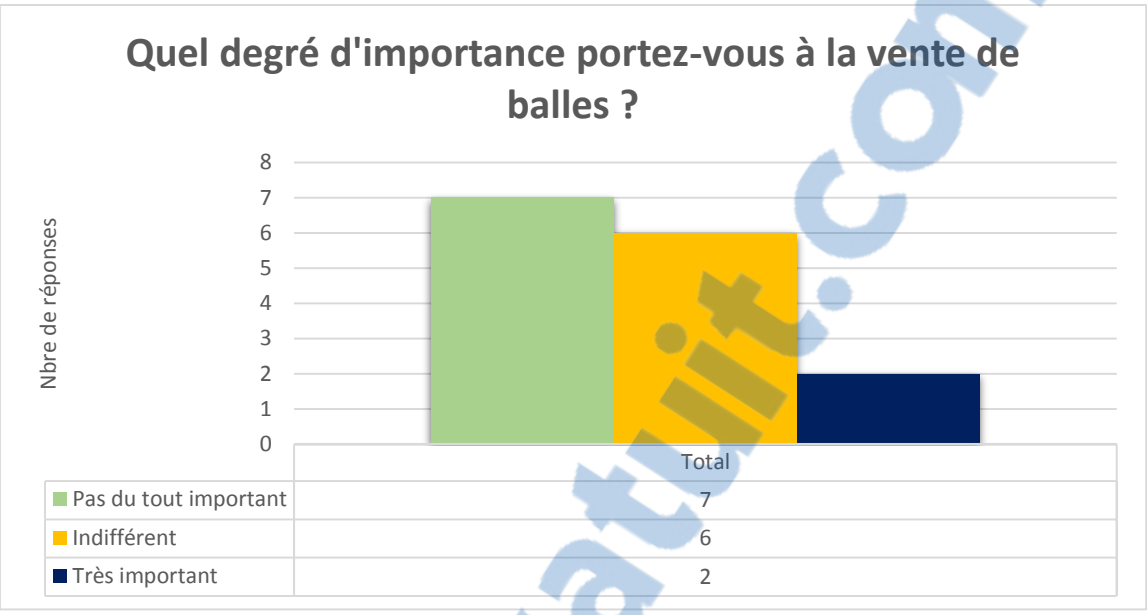
Résultats de la question 3.3 :

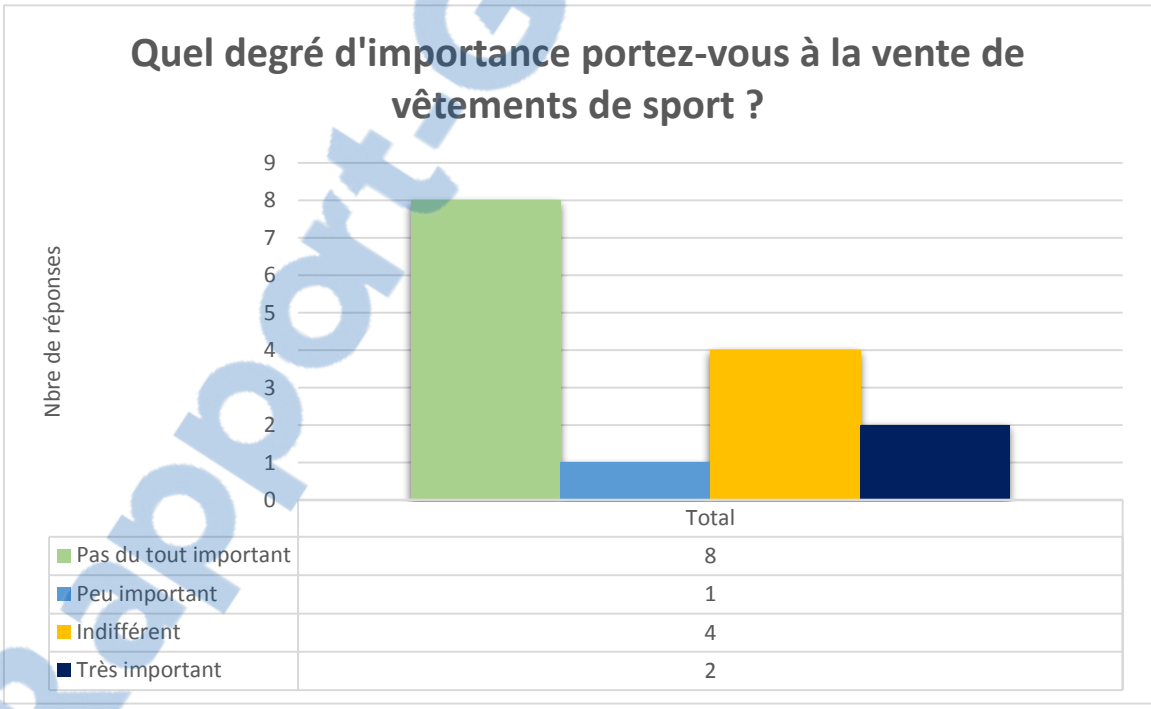




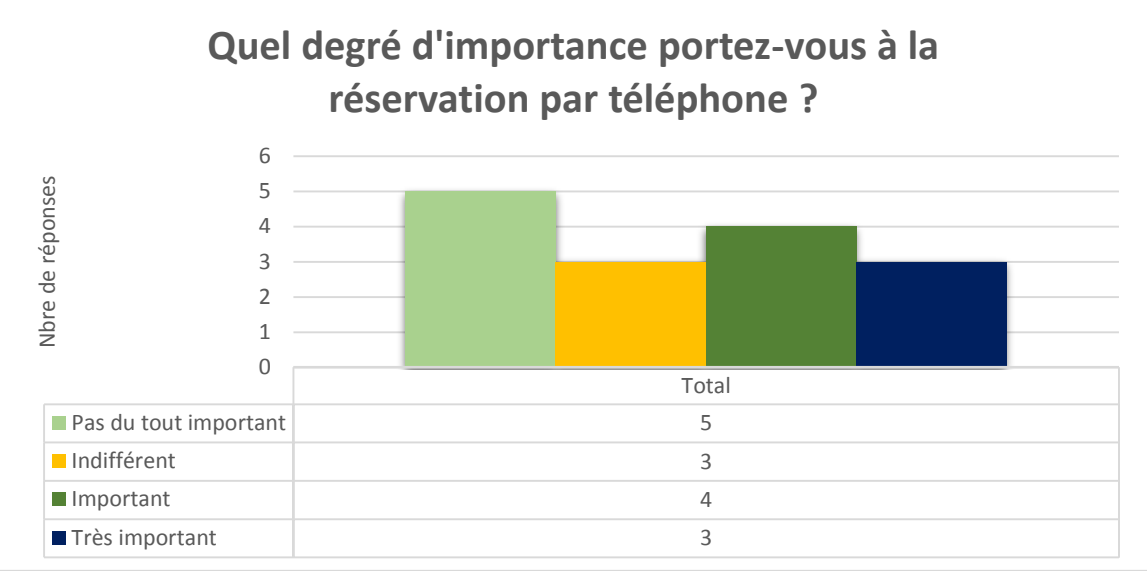

Quel degré d'importance portez-vous à la vente de raquettes ?
Nbre de réponses
10
9
8
7
6
5
4
3
2
1
0
Total
Pas du tout important 9
Peu important 2
Indifférent 1
Très important 3

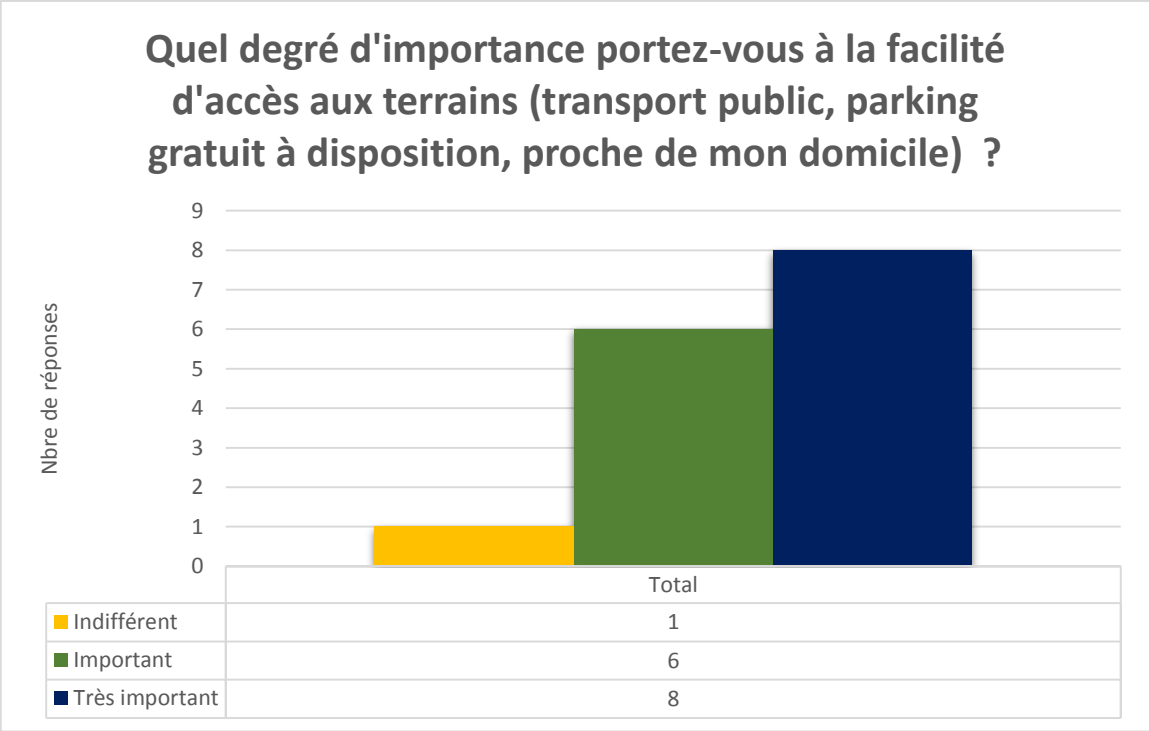

Quel degré d'importance portez-vous au service de location de raquette ?
Nbre de réponses
8
7
6
5
4
3
2
1
0
Total
Pas du tout important 7
Peu important 2
Indifférent 3
Important 1
Très important 2

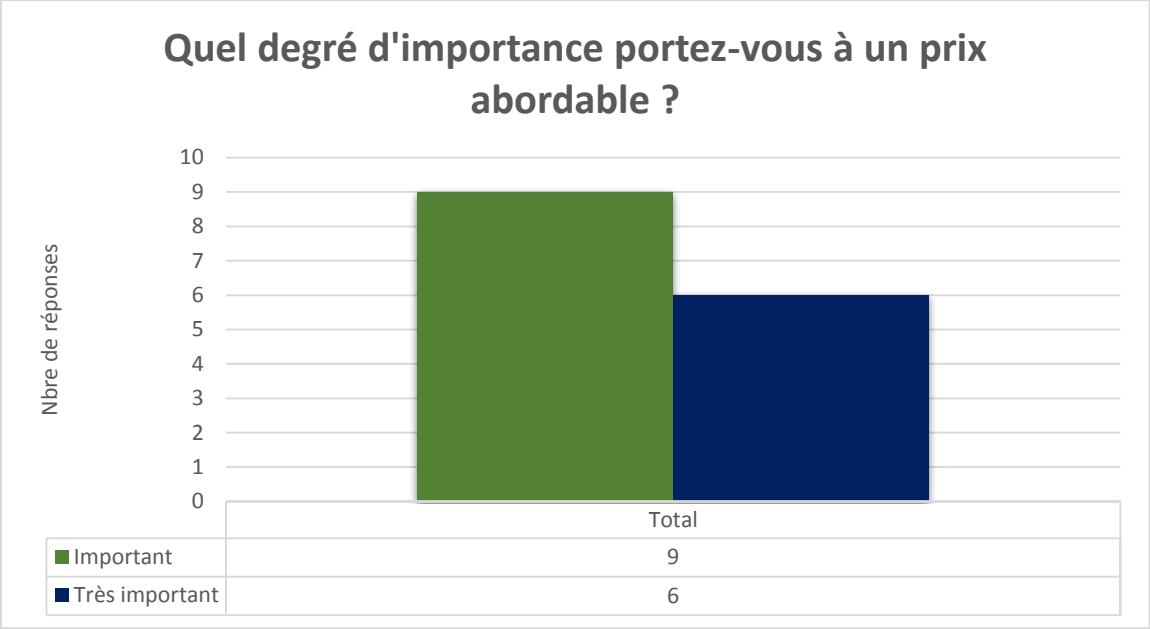


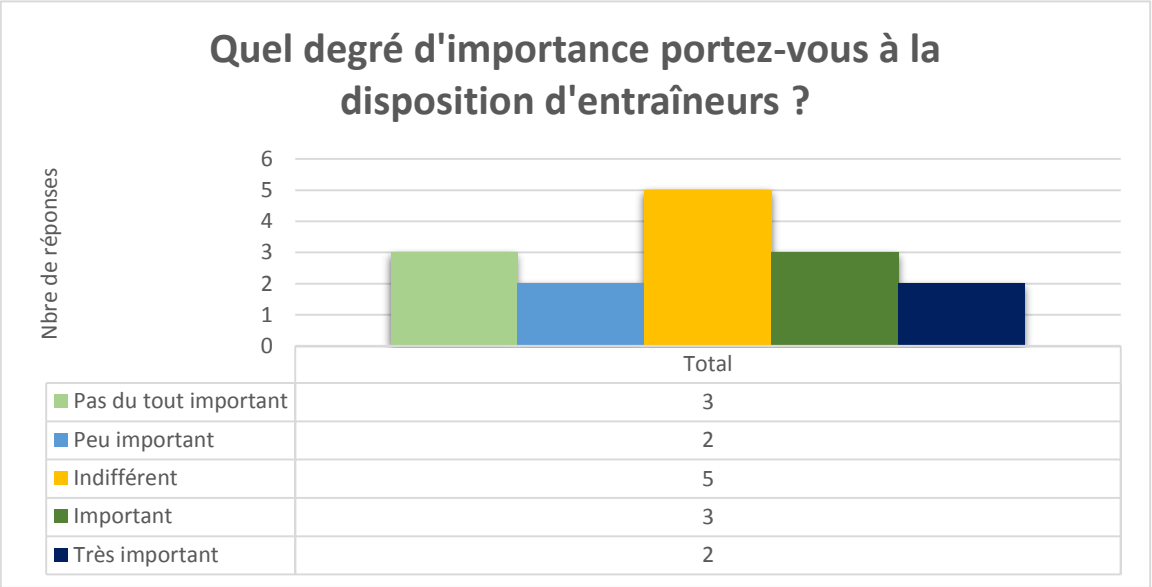


Rapport-Gratuit.com

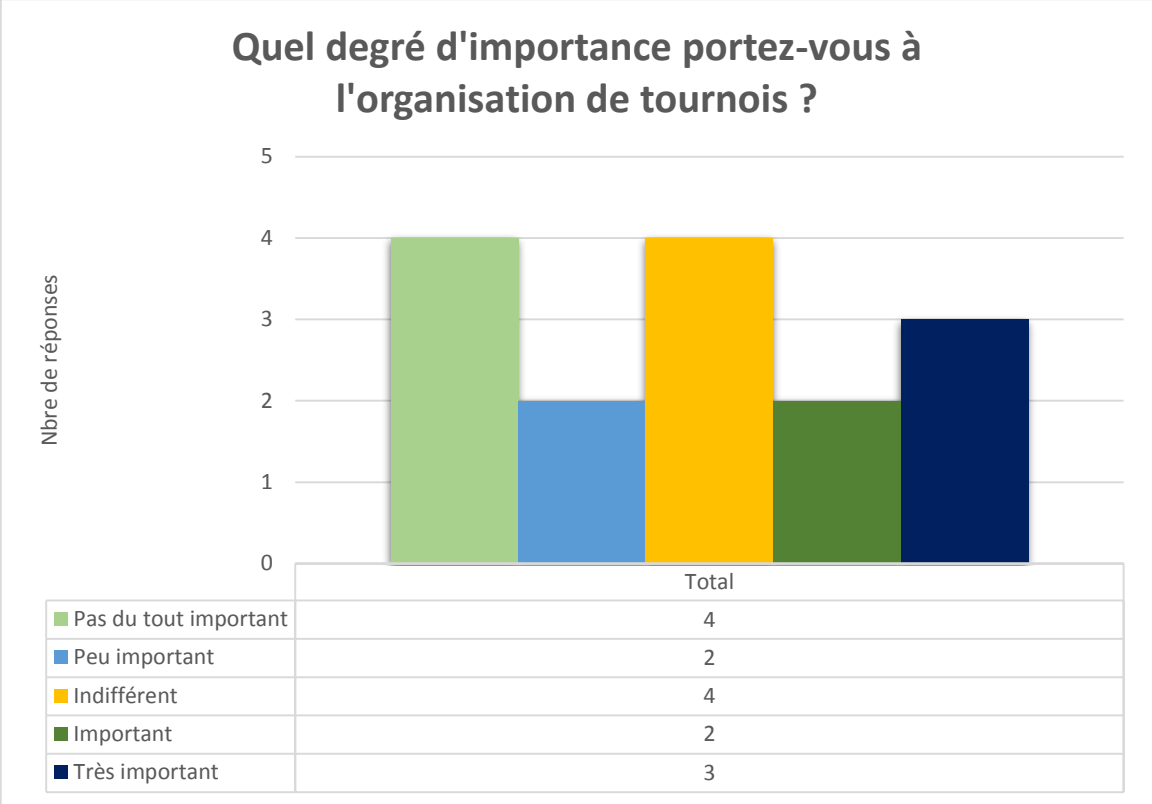

Quel degré d'importance portez-vous à la réservation par téléphone ?
Nbre de réponses
6
5
4
3
2
1
0
Total
Pas du tout important 5
Indifférent 3
Important 4
Très important 3

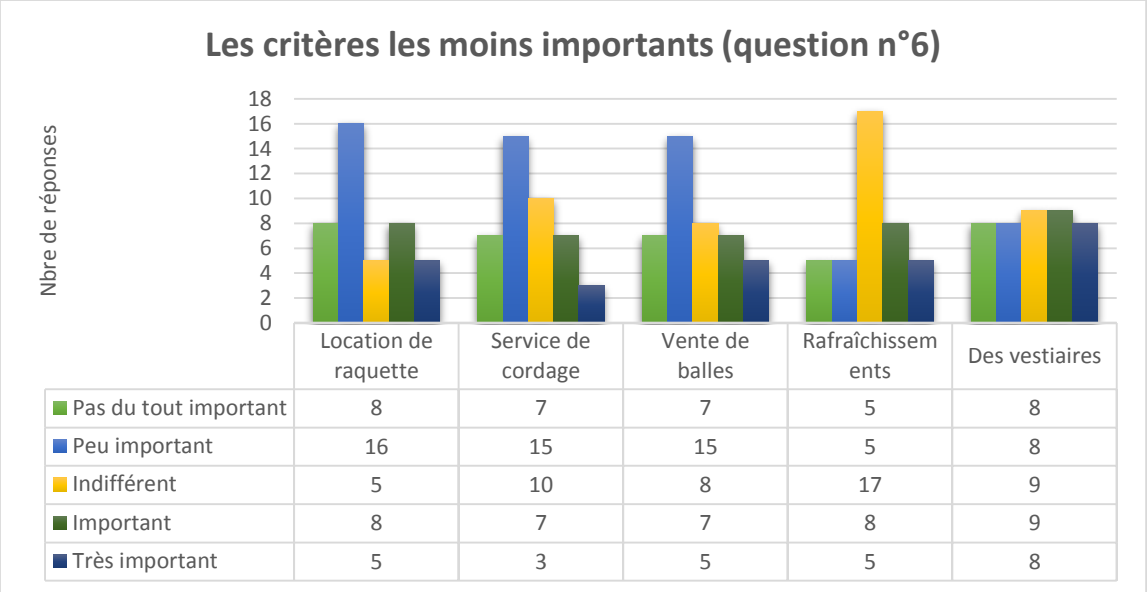

Quel degré d'importance portez-vous à la facilité d'accès aux terrains (transport public, parking gratuit à disposition, proche de mon domicile) ?
Nbre de réponses
9
8
7
6
5
4
3
2
1
0
Total
Indifférent 1
Important 6
Très important 8



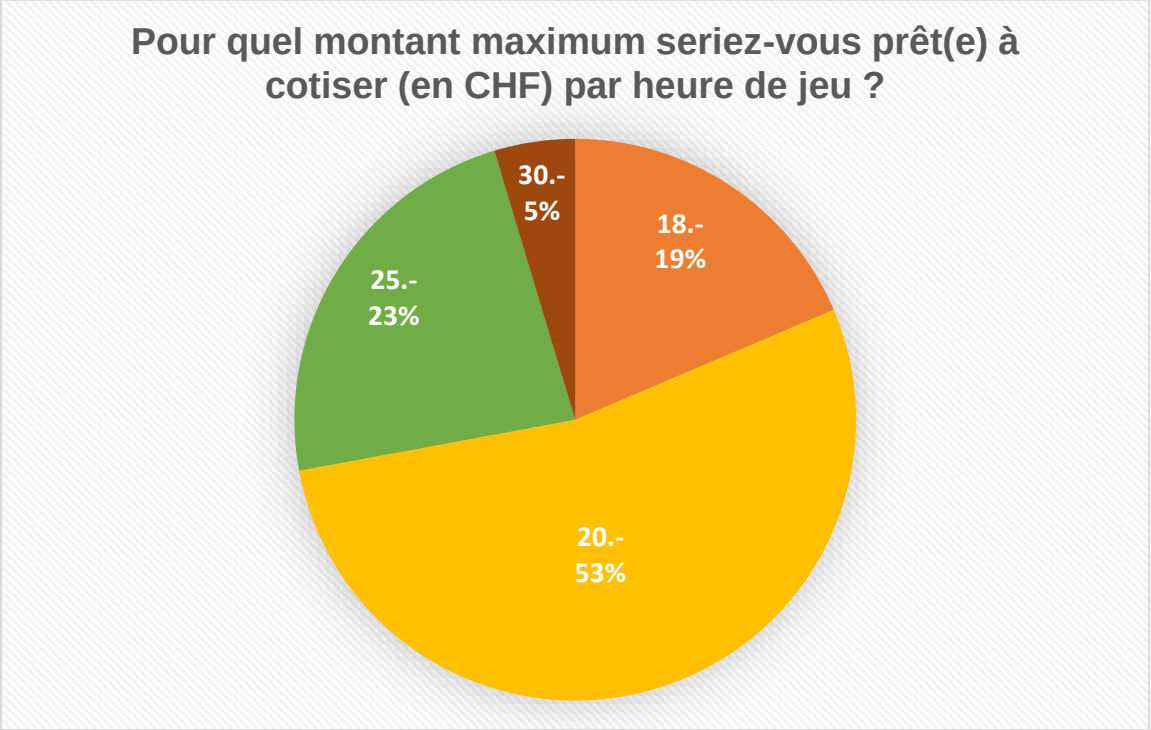


Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

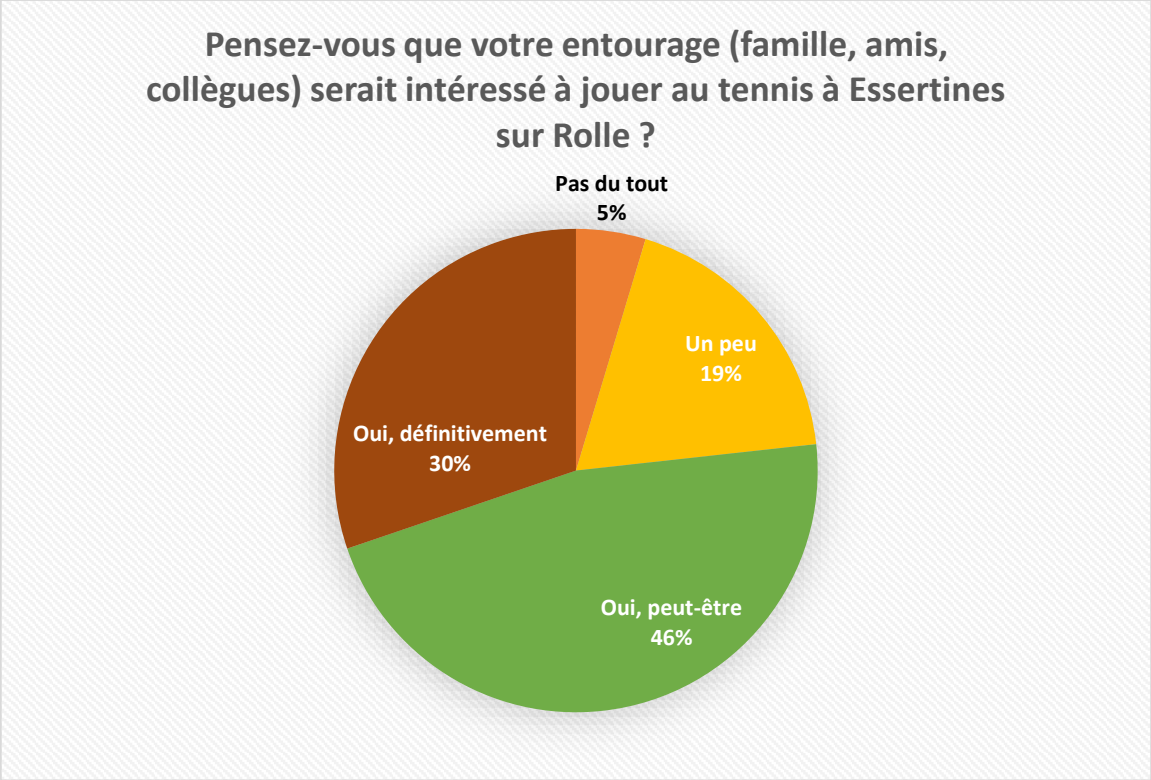

Quel degré d'importance portez-vous à l'organisation de tournois ?
Nbre de réponses
5
4
3
2
1
0
Total
Pas du tout important 4
Peu important 2
Indifférent 4
Important 2
Très important 3


Les critères les moins importants (question n°6)
Nbre de réponses
18
16
14
12
10
8
6
4
2
0
Location de raquette
Service de cordage
Vente de balles
Rafraîchissements
Des vestiaires
Pas du tout important 8 7 7 5 8
Peu important 16 15 15 5 8
Indifférent 5 10 8 17 9
Important 8 7 7 8 9
Très important 5 3 5 5 8

Résultats de la question n°7.2



Résultats de la question n°10



Annexe 3 : Questionnaire envoyé aux différents clubs

Analyse de marché des clubs de tennis en Suisse romande

Bonjour,

Je suis étudiant en 3ème année à la Haute école de gestion de Genève (HEG). Dans le cadre de mon Bachelor, j'effectue une étude sur les différents clubs de tennis dans la région romande.

Pour ce faire votre avis m'est très important afin d'apporter une plus-value à mon dossier et de connaître les bonnes gestions de ces clubs.

Évidemment toutes vos réponses seront traitées de manière confidentielle.

En vous remerciant d'avance de votre participation.

Contact : olivier.muller@etu.hesge.ch

Informations générales sur votre club

1. Quel est le nom de votre club ?

_____

2. Quel est votre statut juridique ?

Une seule réponse possible

- ○ Société à responsabilité limitée (Sàrl)
- ○ Association
- ○ Société anonyme (SA)
- ○ Raison individuelle
- ○ Société en nom collectif (SNC)
- ○ Autre :

3. Combien de membres/clients avez-vous ?

_____

4. Observez-vous une tendance en hausse/baisse de vos membres/clients sur les 3 dernières années ?

_____

_____

_____

5. Quel type de surface privilégiez-vous ?

_____

Affiliation à d'autres organismes

6. Êtes-vous affilié à Swiss Tennis ? Si, oui quels sont les avantages et vos obligations ?

_____

_____

_____

7. Joignez-vous vos forces à d'autres associations sportives, si oui lesquelles ?

_____

_____

_____

Gestion et organisation

Toutes vos réponses seront traitées de manière confidentielle

8. Quelles sont les méthodes de financement de votre club ?

_____

_____

_____

9. Quels sont vos principaux sponsors ? Et quelles sont les procédures pour en obtenir ?

_____

_____

10. Quel est votre principal fournisseur pour la création de court ?

Une seule réponse possible.

- Bächler+Güttinger
- Joseph Tennisplatzbau
- Klaus Tennisplatzbau
- Real Sport
- Schöpp
- Tennisbau AG Reiden
- Toldo
- Autre :

11. Que proposez-vous comme activités pour vos membres ?

Plusieurs réponses possibles.

- Stages pour adultes
- Camps pour enfants
- Cours avec professeurs
- Restauration
- Bar/rafraîchissement
- Tournois pour le « fun »
- Tournois organisés (interclubs)
- Apéritif pour les membres
- Autre :

12. Où trouvez-vous des entraîneurs compétents et expérimentés pour pouvoir proposer cette discipline sans problème ?

_____

_____

_____

13. Quels sont les avantages et inconvénients de votre club par rapport à d'autres clubs de sport dans la région ? Comment faites-vous pour vous démarquer ?

_____

_____

_____

Annexe 4 : Formulaire d'inscription

Tennis Club - Demande d'admission 2017

Nom : _____ Numéro de téléphone : _____

Prénom : _____ Email : _____

Date de naissance : _____ Catégorie : Étudiant ☐

Rue & numéro : _____ Senior ☐

Code postal : _____ Junior ☐

Ville : _____ Profession : _____

Tarif saison

Catégories	Prix
Enfants (5 à 12 ans)	CHF 100.-
Étudiant (attestation d'études requise), AVS, AI	CHF 170.-
Adultes et seniors	CHF 320.-
Membres passifs	CHF 30.-

Par ma signature, je m'engage à payer la cotisation annuelle dès que j'aurai reçu le décompte. Par la présente, j'accepte le règlement de jeu et les règles d'utilisation des terrains ainsi que les statuts de l'association.

Recevoir le décompte par email : ☐Oui ☐Non

Date et signature :

_____

Annexe 5 : Directives de SwissTennis

swisstennis

Marketing
Bienne, 25 février 2015 mr

Création d'un club de tennis

Check-list

1. Définition des besoins lors de la création d'un club de tennis
La création d'un club de tennis nécessite un travail préalable: la définition précise des besoins. Autrement dit, il convient de se poser les questions suivantes:

- La discipline choisie (Tennis) a-t-elle des chances d'exister à long terme ?
- Serait-il possible d'organiser une manifestation informative pour débattre de cette question en public?
- Y a-t-il suffisamment de membres potentiels dans notre zone de chalandise qui souhaitent pratiquer ce sport au sein d'un club?
- Qu'est-ce que le club pourrait et devrait proposer à ses membres?
- Disposons-nous du savoir-faire nécessaire pour pouvoir proposer cette discipline sportive dans un club?
- Trouverons-nous assez de responsables et entraîneurs expérimentés pour pouvoir proposer sans problème cette discipline sportive?
- Arriverons-nous à lever suffisamment de fonds pour pérenniser les activités du club?
- Quel sera le mode de financement du club?
- Existe-t-il un potentiel de relève parmi les jeunes membres?
- Pourrons-nous assurer une formation et un perfectionnement par des formateurs compétents?
- Disposons-nous des infrastructures nécessaires ou est-il réaliste de penser que nous pourrons les mettre en place dans un délai utile?
- Est-il envisageable de joindre nos forces à celles d'autres associations sportives en vue d'exploiter des synergies ?
- Quels sont les avantages et les inconvénients du club de tennis par rapport à d'autres clubs de sport et prestataires dans la région ? Que fera-t-il pour se démarquer des autres ?

2. Déroulement de la création, dispositions légales

- Avant l'assemblée constitutive, les initiateurs doivent rédiger un projet de statuts et proposer des membres pour le comité.
- La pratique de la discipline sportive « Tennis » par les membres doit être le but prioritaire de l'association. Le club ne doit pas avoir un but économique (art. 60 du Code civil suisse).
- Convocation orale ou écrite des futurs membres potentiels à l'assemblée constitutive.
- Les personnes volontaires se retrouvent à l'assemblée constitutive en vue de créer le club de tennis. La doctrine majoritaire part du principe qu'il suffit de deux personnes physiques pour créer une association.
- Ordre du jour de l'assemblée constitutive:

1. Introduction, signification et but de la réunion convoquée par les initiateurs du projet
2. Élection des scrutateurs
3. Élection du président du jour et du secrétaire de séance chargé de rédiger le procès-verbal

4. Attestation de présence (noms, adresses des membres intéressés)
5. Discussion portant sur le but et l'orientation de l'association
6. Discussion et approbation des statuts de l'association ; Approbation des cotisations des membres
7. Élection des membres du comité

· Un procès-verbal de l'assemblée constitutive sera rédigé. Le nom de tous les membres fondateurs devra y être mentionné (liste de présence). Seules les personnes ayant approuvé les statuts de la nouvelle association pourront être considérées comme membres de celle-ci.

3. Conditions posées par Swiss Tennis et l'association régionale

Une affiliation à Swiss Tennis offre à chaque club des droits et avantages essentiels. Bien entendu, les clubs doivent, de leur côté, assumer des obligations.

Avantages:

· Possibilité d'obtenir des subventions de la part des offices cantonaux du Sport-Toto (soumettre la requête avant le début d'une construction)
· Droit à la collaboration dans l'association régionale et droit de vote et d'élection
· Protection par les statuts et les règlements, ainsi que par les organes de Swiss Tennis
· Service de conseil et de documentation de Swiss Tennis
· Possibilité de participer aux cours de formation organisés par Swiss Tennis.
· Droit de commander des licences pour les membres du club
· Droit d'organiser des tournois reconnus de manière officielle par Swiss Tennis
· Utilisation gratuite de l'application de tournois ‚Advantage'
· Possibilité de participer aux Championnats Suisses Interclubs et au Club Champion Trophy
· Inscription du club avec ses fonctionnaires dans l'Internet ayant le droit d'utiliser les 'links' disponibles
· , Etc.

Obligations:
Par son affiliation à Swiss Tennis, un club accepte de se soumettre aux statuts et aux règlements, ainsi que d'exécuter les décisions et les directives des organes de Swiss Tennis. En plus, il prend les engagements financiers annuels suivants :

· Finance d'entrée de CHF 100,00
· Taxe de membre de 500,00 CHF
· Taxes sur les courts (par court) CHF 700,00
· Taxes des équipes Interclubs (par équipe)
· Juniors 0,00 CHF
· Ligues régionales CHF 100,00
· Ligues nationales CHF 150,00
· Taxes de licence pour joueurs de compétition:*
· Adultes: par licence CHF 70,00
· Juniors: par licence CHF 40,00

Ces taxes sont en règle générale facturées aux joueurs par le club.

Rapport-Gratuit.com

L'affiliation à Swiss Tennis, dans une association régionale n'est possible qu'en cas d'affiliation simultanée aux deux autres organisations.

4. Planification et introduction des activités du club

Les conditions suivantes doivent être réunies pour qu'un club de tennis puisse prospérer :
• élaboration d'instruments de direction (charte, instruments organisationnels, concept marketing)
• mise en place et application de règlements sportifs
• conception de plans: planification sur plusieurs années, planification annuelle, plan financier, budget annuel
• mise à disposition de ressources humaines : recruter des moniteurs/trices, entraîneurs/euses et des collaborateurs administratifs ; assurer la formation initiale et continue
• acquisition/mise à disposition des infrastructures et du matériel de sport pour l'entraînement et la compétition
• création d'un réseau relationnel: fédération sportive, autorités communales, entreprises et artisanat implantés au niveau local et régional, médias locaux et régionaux, etc.

Annexe 6 : Firmes partenaires de Swiss Tennis

Bächler+Güttinger AG
Herr Caspar Sgier
Bahnhofstrasse 50, Postfach 11
3629 Kiesen

Tel.	031 356 76 76
Fax	031 356 76 77
E-Mail	caspar.sgier@baechler-guettinger.ch
Website	www.baechler-guettinger.ch

Jacquet SA
Monsieur Philippe Beltrami
Rue des Vollandes 23
1207 Genève

Tel.	022 849 80 00
Fax	022 786 04 69
E-Mail	philippe.beltrami@jacquet.ch
Website	www.jacquet.ch

Joseph Tennisplatzbau AG
Herr David Joseph
Pfaffengasse 34
7206 Igis

Tel.	081 322 65 88
Fax	081 322 39 62
E-Mail	info@josephtennis.ch
Website	www.josephtennis.ch

Klaus Gartenbau GmbH
Herr Markus Klaus
Toggenburgerstrasse 4, Postfach
9230 Flawil

Tel.	071 393 81 10
Fax	071 393 81 88
E-Mail	info@klaus-tennisplatzbau.ch
Website	www.klaus-tennisplatzbau.ch

purEco LED AG
Herr David Lüthold
Industriestrasse 23
6055 Alpnach Dorf

Tel.	041 544 90 60
Fax	041 544 90 69
E-Mail	contact@pureco-led.com
Website	www.pureco-led.com

RealSport Group
Monsieur Arnaud Clément
Ch. de Combernesse 9, Case postale 91
1728 Rossens

Tel.	026 402 57 05
Fax	026 402 57 06
E-Mail	a.clement@realsport.ch
Website	www.realsport.ch

Schöpp-Sportboden GmbH
Frau Micaela Fischer Schöpp
Moosstrasse 48
8630 Rüti

Tel.	055 240 58 84
Fax	055 240 24 80
E-Mail	info@schoepp-sportboden.ch
Website	www.schoepp-sportboden.ch

Tennisbau AG
Herr Stefan Kaufmann
Alte Schulhausstrasse 5, Mehlsecken
6260 Reiden

Tel.	062 752 33 34
Fax	062 752 34 75
E-Mail	info@tennisbau.ch
Website	www.tennisbau.ch

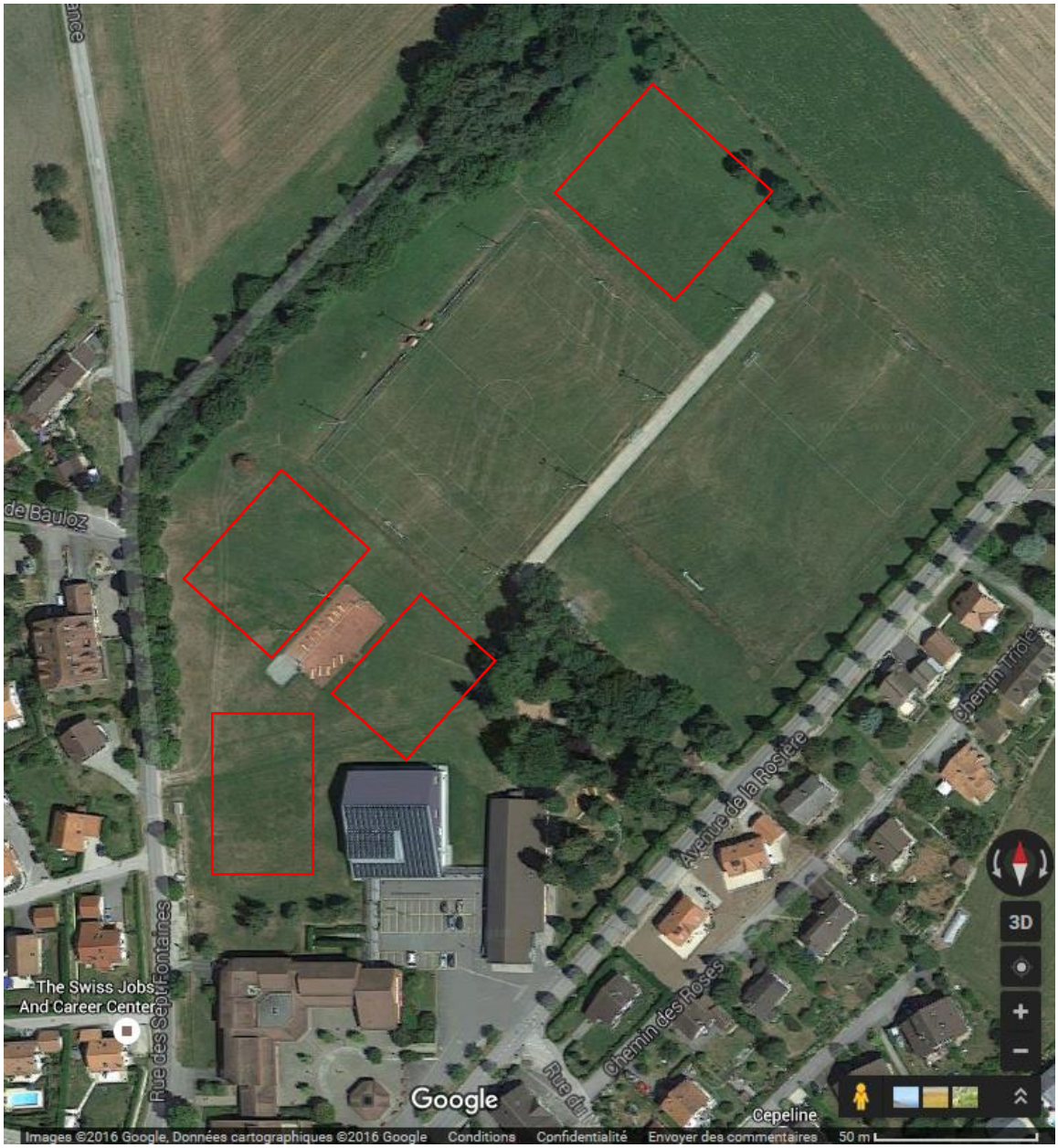
Toldo Strassen- und Tiefbau AG
Sportbau / Herr Heinrich Toldo
Arinstrasse 2
9475 Sevelen

Tel.	081 785 31 11
Fax	081 785 26 42
E-Mail	sportbau@toldo.ch
Website	www.sportbau-toldo.ch

Source : *www.swisstennis.ch/sites/default/files/tennisbelaege2015_a5_f_neu.pdf*

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Annexe 7 : Centre sportif de Gimel, emplacements probables



Source : Google Maps

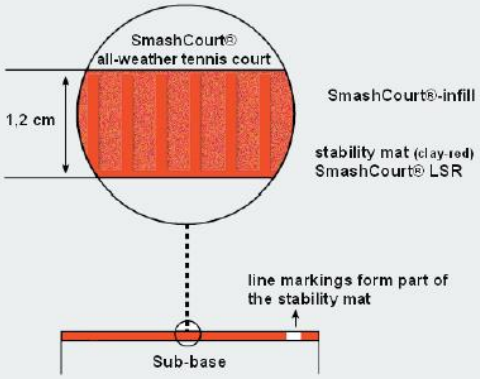
Annexe 8 : Surface choisie

real sport

RealSport

SmashCourt

Terre battue synthétique pour la pratique du tennis



1) Pourquoi trouver une alternative aux courts en terre battue?

Dans le domaine du tennis, la Suisse est un pays de terre battue. Ce qui s'explique par les caractéristiques tennistiques de ce revêtement mais aussi par son image. Pourtant, tout le monde n'est pas satisfait de cette surface, notamment parce qu'elle demande beaucoup d'entretien, est sensible aux conditions météorologiques et ne peut pas être utilisée pendant toute l'année. Voilà pourquoi nous avons mis au point SmashCourt®, un revêtement pour courts de tennis qui conserve les caractéristiques tennistiques et l'image de la terre battue tout en fournissant les avantages d'un revêtement toute saison.

Structure des courts de tennis SmashCourt®

La force du revêtement SmashCourt® réside dans le tapis de stabilité à couleur de terre battue muni d'une couche supérieure céramique non traitée. L'utilisation de ce tapis de stabilité permet d'obtenir une surface très stable et plane. Grâce à la couche supérieure non traitée, les joueurs peuvent parfaitement se déplacer et glisser. Par ailleurs, tous les matériaux utilisés résistent aux conditions climatiques et permettent ainsi une utilisation pendant toute l'année.

Les avantages fournis par SmashCourt®:

- Des caractéristiques tennistiques similaires à celles de la terre battue;
- La surface ménage les articulations et les muscles;
- Exige un minimum d'entretien;
- Bonne perméabilité à l'eau et résistance aux influences climatiques;
- Pas besoin d'équipements d'arrosage;
- Caractéristiques tennistiques constantes pendant toutes les saisons;
- Convient à une utilisation à l'intérieur (halle gonflable);
- Lignes fixes (matériau identique);
- Apparence séduisante (couleur de la terre battue).
- Durabilité.

Caractéristiques tennistiques

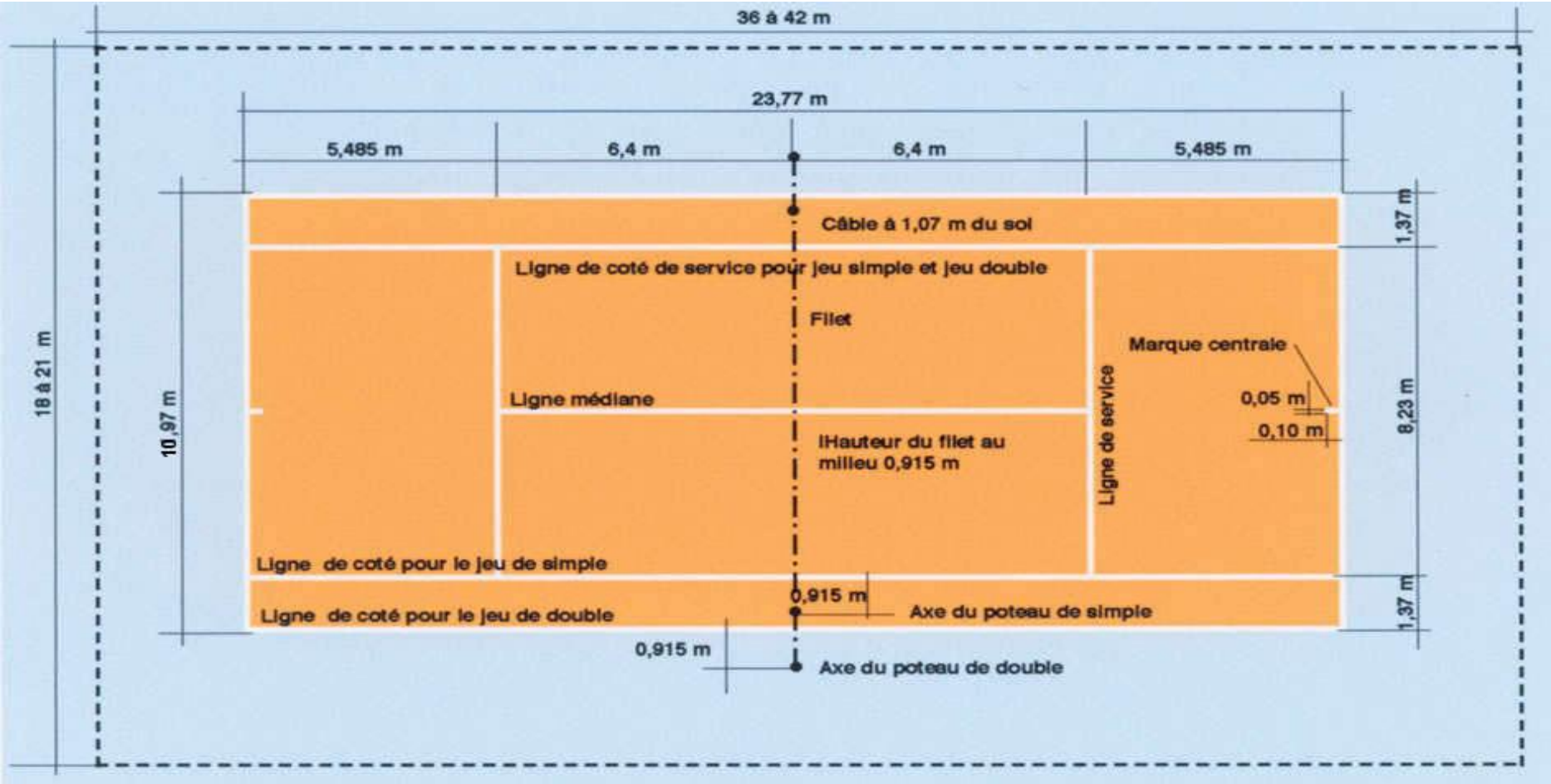
SmashCourt® permet un jeu confortable. Les joueurs mettent en évidence la bonne adhérence, la stabilité fournie par la couche supérieure lors de l'appel et le fait que la surface permet de bien glisser. Ils apprécient aussi beaucoup le comportement des balles - tout particulièrement le rebond et la vitesse.

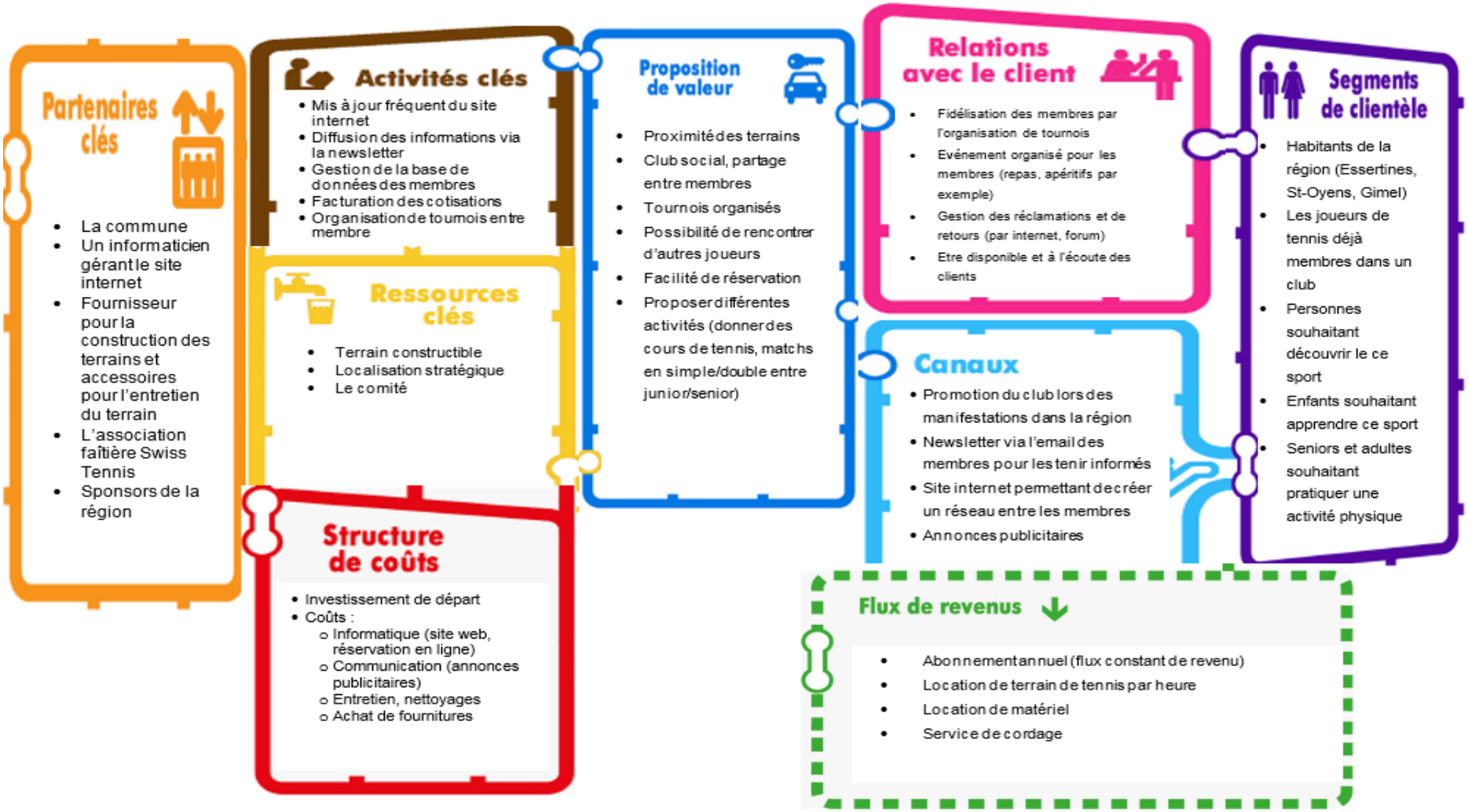
Indoor Outdoor

www.realsport.ch 19

Source : http://www.realsport.ch/fileadmin/user_upload/Documents/tennis_terre_battue_art/SmashCourt.pdf

Annexe 9 : Dimensions d'un terrain de tennis



Source : meyzieutennis.com. Règles du tennis [En ligne]. 2015. [Consulté le 27 mai 2016]. Disponible à l'adresse : http://www.meyzieutennis.com/regles.php

Annexe 10 : Modèle d'affaires (business modèle)