





PLAN

- L'entreprise Lilibulles
- Animation et bilan financier
- Notre travail, nos formations
 - Pourquoi se former ?
 - Dépoussiérons l'aquagym
 - Un public à conserver
 - Événementiel
 - Pédagogie et scolaire
 - Conseils



Création : •Lilibulles Natation ➡ 2009
•Lilibulles Formation ➡ 2013



Notre concept : Quelque soit votre objectif, votre niveau sportif ou votre pathologie, nous vous accompagnons afin de répondre à votre demande en milieu aquatique.

- Appréhender le milieu aquatique
(Bébé dans l'eau, Goûter d'anniversaire, Aquaphobie).

- Activités physiques
(Aquagym, Aquabike, Aquajump, et.)



Notre structure : Une piscine privée avec tout le matériel nécessaire à une pratique de loisir, de perfectionnement ou de découverte.

La formation : Pour répondre à une demande en constante évolution de la clientèle, et pour élargir celle-ci dans le but d'augmenter la rentabilité.



L'animation fait partie intégrante du projet de service d'un centre aquatique.

Elle est une composante incontournable de la mise en valeur des ressources humaines et de l'établissement.

L'animation agit comme une force d'attractivité qui aspire une clientèle importante et diverse.



Etat financier

Exemple d'une piscine:

2011: 6 cours d'aquagym à 6€ la séance et 7 cours d'aquabike à 9€ la séance. Soit un chiffre remise en forme de:
34.560€ (aquagym) + 30.240€ (aquabike) = **64800€** pour la remise en forme.

2012: Achat de matériel 14.000€ (10 trampolines et 6 machines).

On passe de 6 cours d'aquagym à 7 et de 7 cours d'aquabike à 11 cours, soit 18 cours regroupés sous l'appellation d'aquatrainning, le tarif des cours est harmonisé à 9€ pour l'ensemble des cours. Pendant les cours on utilise entre 12 à 16 machines(pour 50 m² de plan d'eau).

total de cette activité: 155.520€, si on était resté à 13 cours (112.320€).

soit une différence de **90.720€**, si on était resté à 13 cours(47.520€).

Ce calcul ne comprend pas les thématiques que nous avons gardé: Aquagym, Aquabike, Aquajump.

2014/2015: Acheter environs 20 machines pour un budget d'environs 40.000€. Nous pourrons donc accueillir environs 36 personnes tout en restant à 18 cours et de garder à 9€ la séance.

total de cette activité 279.936€ soit une différence de **124.416€**.



NOTRE OBJECTIF,

**À VOTRE SERVICE,
DANS VOTRE PISCINE,**

DES FORMATIONS,

**POUR VOUS PERMETTRE D'AMÉLIORER VOTRE
PROFITABILITÉ.**



Notre travail :

FORMER

ANIMER

CONSEILLER

FORMER



FORMER

Nos formations :

Pour un apprentissage de meilleur qualité
et de mise en activité plus rapide,
nous mettons l'accent sur la pratique.

FORMER



FORMER

Les activités
de remises en forme aquatiques

Boostez vos cours!!!

Ayant observé pendant 10 ans les activités aquatiques, j'ai
ressenti le besoin de renouveau pour ma clientèle.

Booster vos cours = plus de personnes = plus d'argent

FORMER



FORMER

Musclez vos cours collectifs !!!

Aquagym / Aquabike / Aquajump

Recréez de la dynamique sportive pour une catégorie de la population plus jeune. Dépoussiérons l'aquagym !

- Pour que les disciplines en piscines
Redevennent des sports à efforts !**
- Construire son cours grâce à la musique**
- Adapter ses exercices à tout type de public**

FORMER



FORMER

Un public à conserver pour la suite

La femme enceinte :
ses particularités, ses adaptations

De la femme enceinte à l'activité bébé dans l'eau

Les bébés :
l'évolution d'un enfant
dans le milieu aquatique

La réadaptation à l'effort
L'après bébé retour aux activités

FORMER



FORMER

Des publics spécifiques :

- Plus jeunes
- Femmes enceintes

Des nouveaux publics à venir chercher !

ANIMER



ANIMER

Événementiels :
Faites vibrer votre piscine !

Une animation sur mesure
pour faire connaître ou
reconnaître votre piscine

Un coup de pub gigantesque

- Les journées aquafun
- Les anniversaires en piscine

ANIMER



ANIMER

Les journées Aquafun

Une journée pleine d'animation, pour que la clientèle redécouvre votre établissement.

C'est le moment de faire découvrir les nouveautés de notre profession.

Les anniversaires en piscine

Une idée originale pour fêter son anniversaire avec ses amis.

Une heure de jeux encadrée dans l'eau et une heure de goûter.

FORMER



FORMER

Pédagogie et Scolaire

- Ré-appropriation ludique du matériel existant, exemple de mise en situation.
- Comment gagner du temps sur la mise en place des séances ?
 - Comment vérifier ses connaissances pédagogiques ?

Nous sommes à vos côtés pour vous aider à répondre à ces questions.

CONSEILLER



CONSEILLER

- Analyser le service
- Améliorer la qualité d'organisation
- Harmoniser les savoirs faire
- Elargir l'éventail des activités
- Impliquer les éducateurs
- Utiliser les moyens existants
- Compléter le matériel
- Rentabiliser l'investissement
- Réduire les coûts de fonctionnement



Merci de votre attention.

Lilibulles

Aurélie Doury 06 74 28 01 81

www.lilibulles.fr

aureliedoury@lilibulles.fr