



TOUTE ÂME QUI S'ÉLÈVE, ÉLÈVE LE MONDE

TRAMPOLINE PARK FREESTYLE · DEPUIS 2016

Saute. **Vole.** Recommence.



DOSSIER CANDIDAT

Licence de marque Développement du réseau

1 500 m²

format réseau

3 zones

graduées par niveau

10 ans

d'expérience

Plus qu'un trampoline park

Un park entièrement pensé pour le freestyle : trampoline, parkour, glisse et Big Air. Du coaching diplômé sur chaque session, une école, des camps, et une communauté qui revient toute l'année.



Trampoline

Trampolines pro et bacs à mousse. Figures, sauts, freestyle. Tous niveaux, dès 5 ans.



Parkour & Ninja

Airtrack, modules, tapis de réception. Une discipline d'appel qui traverse toutes les zones.



Big Air

Ski, snow, vélo, skate, roller. Réception en bac à mousse, matériel prêté sur place.



Coaching

Cours kids et adultes, coachs diplômés présents sur toute la session.



Anniversaires

Session encadrée puis espace goûter privatisé. La marge la plus forte du modèle.



Camps & stages

Toutes les vacances scolaires. Le levier de remplissage hors périodes de pointe.

LE POSITIONNEMENT

Le park le plus freestyle de France

Un trampoline park classique vend du saut à l'heure : le client vient, consomme, repart, et il faut le reconquérir chaque week-end. ELEVATION vend une progression. Coachs diplômés sur chaque session, zones à accès gradué, test de niveau, Big Air : nous poussons le freestyle plus loin que quiconque, et nous l'encadrons plus sérieusement. C'est ce qui crée l'abonnement, la récurrence et une trésorerie encaissée d'avance.

Le site pilote — Neydens, Haute-Savoie. Ouvert depuis 2016, 900 m², plus de 400 avis 5 étoiles. C'est le laboratoire du concept ; le format réseau est plus grand et mieux zoné.

Trois zones, une progression

Un pratiquant n'achète pas une session, il achète une progression. Les trois zones s'enchaînent — et chacune a son public, son flux et son rôle dans l'équilibre économique du site.

45 %

DE LA
SURFACE

FUN ZONE · 50 À 60 % DU FLUX

On découvre

Grand public, 3 à 14 ans, familles, anniversaires, scolaires et collectivités. Trampolines, bac à mousse, drop sur airbag, ninja warrior. **Rôle économique : elle finance le fonds de roulement.**

35 %

DE LA
SURFACE

SPORT ZONE · 30 À 40 % DU FLUX

On s'amuse et on s'entraîne

Grand public sportif, comités d'entreprise, EVG et EVJF, coaching. Trampolines sport, airtrack, parkour, atelier cirque, modules d'apprentissage. **Rôle économique : elle finance le développement et les produits dérivés.**

20 %

DE LA
SURFACE

FREESTYLE ZONE · 10 À 20 % DU FLUX, SUR ABONNÉS

On se dépasse

Sportifs confirmés, sur validation de niveau. Trampoline de compétition, Big Air, drop, parkour en modules rigides, trampo mur. Préparation sportive et coaching haut niveau. **Rôle économique : la vitrine — elle finance le marketing et l'événementiel.**

Trois disciplines transversales

Parkour, Ninja Warrior et Chase Tag traversent les trois zones, à tous les âges et à tous les niveaux. Elles cassent la routine et alimentent les anniversaires, les groupes et les stages.

Pourquoi cette répartition

Sur le site pilote, l'espace enfants s'est construit comme une zone de délestage : il absorbe les plus jeunes quand la salle est saturée. C'est un héritage du bâtiment, pas un choix. Le format réseau inverse la logique : **la surface suit le flux**. La Fun Zone, qui fait plus de la moitié de la fréquentation, devient la plus grande : c'est elle qui fait vivre la trésorerie. La Freestyle Zone reste la plus petite mais la plus visible — elle porte la marque.

Un modèle rodé sur dix saisons



Le plus freestyle de France

Là où les autres parks s'arrêtent au trampoline, nous allons jusqu'au Big Air, au test de niveau et à la préparation de saison. C'est notre signature.



La sécurité au premier plan

Coachs diplômés présents sur toute la session, échauffement obligatoire, accès gradué aux zones. Rien n'est laissé au libre-service.



Pour tous les âges

Dès 5 ans. Enfants, ados, adultes, débutants et confirmés, en famille ou entre amis — chacun dans la zone qui lui correspond.



Climatisé & chauffé

Confortable toute l'année, été comme hiver. Aucune dépendance à la météo ni à l'enneigement : le chiffre d'affaires ne s'effondre pas l'hiver.



« Un endroit génial pour les enfants. L'ambiance est dynamique et sécurisante, les coachs sont très attentifs et savent expliquer de manière ludique. »

Avis Google — parmi plus de 400 avis 5 étoiles

Des revenus diversifiés

La billetterie ne porte pas le chiffre d'affaires à elle seule. Abonnements, groupes, stages et locations lissent la saisonnalité et sécurisent la trésorerie.

ACQUISITION	LE LEVIER CLÉ	REMPLISSAGE
Session La porte d'entrée.	Abonnement Revenu récurrent.	B2B & assos Les heures creuses.
OFFRE	REPÈRE SITE PILOTE	RÔLE DANS LE MODÈLE
Session Kids (5–8 ans)	15 €	Volume, acquisition famille
Sport · Freestyle · Big Air	25 €	Cœur de la billetterie
Pass 10 entrées	225 € · 135 € Kids	Prépaiement, fidélisation
Pass 3 mois	350 €	Préparation de saison
Pass annuel illimité	650 €	Revenu récurrent
Groupes, scolaires, CSE	sur devis	Remplissage des heures creuses
Stages & camps vacances	à la semaine	Remplissage des vacances
Boutique & snack	panier additionnel	Marge complémentaire
Location aux associations	hors ouverture	Des heures vendues sans public

Deux leviers de remplissage

Sept départs de 1h30 par jour, six jours sur sept. Journée en semaine : scolaires, clubs et entreprises. Soirs et week-ends : grand public. Vacances : stages. **Et quand la salle est fermée au public, elle est louée à des associations** — cirque et pratiques aériennes, ski, snowboard, wakeboard, parkour, vélo. Des heures facturées sans accueil à mobiliser.

Un marché encore ouvert

Un loisir toutes saisons

Activité indoor, chauffée et climatisée. Aucune dépendance à la météo, à l'enneigement ou à la saison touristique : le chiffre d'affaires ne s'effondre pas l'hiver.

Une demande déjà structurée

Parkour, tricking et trampoline se sont installés durablement chez les 8–25 ans. Clubs et établissements scolaires cherchent des créneaux : la demande B2B existe avant même l'ouverture.

Un marché encore indifférencié

Les parcs existants vendent du saut à l'heure. Aucun ne réunit école, coaching diplômé, camps et Big Air sous le même toit. C'est précisément notre espace.

Deux usages, deux clientèles

Le loisir familial fait le volume, la pratique sportive fait la récurrence. Réunir les deux dans un même bâtiment élargit la zone de chalandise et lisse la saisonnalité.

Le territoire recherché

Une agglomération d'au moins 150 000 habitants, une démographie familiale dynamique, un tissu de clubs et d'établissements scolaires, et un accès routier lisible. La proximité de stations de sports d'hiver est un atout mais n'est pas une condition : elle renforce simplement la Freestyle Zone. Chaque projet fait l'objet d'une étude de zone de chalandise dédiée — démographie, concurrence, accessibilité, potentiel B2B et prévisionnel d'activité — réalisée avec le candidat, avant tout engagement de sa part.



Une licence de marque, pas **une franchise**

Notre objectif est d'étendre la marque ELEVATION, pas d'imposer un modèle. Vous exploitez sous notre nom, vous restez maître de votre entreprise, et vous choisissez vous-même le niveau et la durée de l'accompagnement.

CE QUE LA LICENCE VOUS DONNE

- Le droit d'exploiter la marque ELEVATION
- Une zone de protection définie au contrat
- La charte graphique et les éléments d'identité
- L'accès aux accords fournisseurs référencés
- Le bénéfice de la communication nationale

CE QUE VOUS GARDEZ

- La pleine maîtrise de votre société
- Votre politique tarifaire
- Vos recrutements et votre organisation
- Vos méthodes d'exploitation
- Vos choix d'investissement

Pourquoi la licence plutôt que la franchise

La franchise suppose un modèle très normé et un accompagnement permanent imposé. Ce n'est pas ce que nous voulons construire. Notre priorité est le rayonnement de la marque, et nous croyons davantage à des exploitants autonomes qui adaptent le concept à leur territoire. Chacun contribue au réseau, personne ne s'y dissout.

Ce que nous contrôlons

Une marque partagée impose un socle commun : exigences de sécurité, encadrement qualifié, identité visuelle, qualité de l'accueil. Nous contrôlons ces résultats, pas vos horaires ni vos procédures internes.

Transparence précontractuelle

Vous recevez un dossier d'information écrit — marché, comptes du site pilote, conditions financières, projet de contrat — au moins vingt jours avant toute signature ou tout versement de fonds.

Un accompagnement à la carte

Dix ans d'exploitation, de conception de structures et de gestion de flux. Nous mettons cette expérience à votre disposition — vous choisissez ce que vous prenez, et pour combien de temps.

Ouvrir

- Étude d'implantation et zone de chalandise
- Validation technique du bâtiment
- Plans 3D et agencement des zones
- Sélection et négociation des équipements

Réalisé par STEP UP CONSULTING

Lancer

- Plan de communication d'ouverture
- Prospection clubs et établissements scolaires
- Présence sur site les premiers jours
- Contenus et réseaux sociaux

Former

- Formation des gérants sur le site pilote
- Formation des animateurs et des coaches
- Protocoles d'accueil et de sécurité
- Sessions de mise à niveau

Exploiter

- Logiciel réseau : réservation, pass, encaissement
- Tableaux de bord et suivi de fréquentation
- Conseil d'exploitation ponctuel ou régulier
- Rencontres annuelles du réseau

Vous décidez de la durée

L'accompagnement fait l'objet d'une convention distincte du contrat de licence. Vous le souscrivez pour la durée que vous choisissez et vous pouvez y mettre fin, sans effet sur votre droit d'exploiter la marque.

Les études d'implantation et les plans 3D sont réalisés et facturés par STEP UP CONSULTING, société dirigée par l'un des associés d'ELEVATION INDOOR SAS. Le recours à ses services n'est pas une condition de la licence. L'abonnement au logiciel réseau est facturé par ELEVATION INDOOR SAS.

Le cahier des charges

C'est le point de passage obligé de tout projet : sans le bon bâtiment, il n'y a pas de site. Ces contraintes sont structurelles et non négociables.

CRITÈRE	EXIGENCE
Surface	1 500 m² minimum au sol, d'un seul tenant — format cible 1 800 m ²
Répartition	Fun 45 % · Sport 35 % · Freestyle 20 % de la surface d'activité
Hauteur sous plafond	Critère déterminant — hauteur libre importante exigée sur les zones Sport et Freestyle
Type de bâtiment	Local d'activité, entrepôt ou cellule commerciale de périphérie
Sol	Dalle béton, capacité de fosses et d'ancrages
Espaces de service	Accueil, snack, vestiaires, sanitaires, bureau et local technique : environ 350 m ² à réserver
Implantation	Zone d'activité ou périphérie commerciale, sur un axe passant
Accès	Desserte en transports en commun et accès routier
Stationnement	Parking indispensable — clientèle familiale
Classement	ERP — conformité sécurité et accessibilité
Bail	Bail commercial, durée compatible avec l'amortissement

Le point qui bloque la plupart des projets

La contrainte de hauteur exclut la quasi-totalité des locaux de centre-ville. Les bâtiments d'activité de périphérie offrent le meilleur compromis entre coût au mètre carré et zone de chalandise.

Le profil que nous **cherchons**

Nous ne cherchons pas un investisseur passif. Le modèle repose sur la présence du gérant à l'accueil, sur sa relation avec les pratiquants et sur sa capacité à faire vivre une communauté.

INDISPENSABLE

- Exploitant présent à temps plein sur le site
- Sens du service et du contact famille
- Capacité à manager une équipe d'animateurs
- Rigueur sur la sécurité, sans exception
- Apport personnel et capacité de financement

APPRÉCIÉ

- Pratique ou culture des sports freestyle
- Gestion d'un centre de loisirs ou d'une salle
- Ancrage local et réseau sur son territoire
- Expérience commerciale B2B

Un point non négociable

Le gérant doit être sur le terrain. Un site ELEVATION se tient à l'accueil, dans la salle, auprès des coachs et des familles — pas depuis un bureau. C'est ce qui fait revenir les pratiquants, et c'est la première chose que nous regardons chez un candidat.

Conditions financières

Elles sont les mêmes pour les dix premières structures. Transparentes, sans frais cachés, et détaillées dans le dossier d'information remis avant toute signature.

POSTE	MONTANT	MODALITÉ
Droit d'entrée	10 000 €	Une seule fois, à la signature
Redevance de licence	5 % du CA	Mensuelle, sur chiffre d'affaires déclaré
Fonds de communication nationale	1 % du CA	Mensuelle, sur chiffre d'affaires déclaré
Abonnement logiciel réseau	250 € / mois	Forfait mensuel, indépendant du CA

Montants exprimés hors taxes. Le chiffre d'affaires servant d'assiette s'entend hors taxes, toutes activités confondues.

Le fonds de communication

Il finance la communication du réseau : campagnes nationales, production de contenus, référencement, présence sur les réseaux sociaux. Son emploi fait l'objet d'un compte rendu annuel à l'ensemble des licenciés.

Le logiciel réseau

Réservation en ligne, application mobile, encaissement, gestion des pass et des abonnements, suivi de fréquentation et tableaux de bord. Maintenance, mises à jour et assistance incluses.

Ce que le candidat finance en propre

L'aménagement du bâtiment (isolation, structure, mise aux normes ERP), les équipements de la salle (trampolines professionnels, fosses et bacs à mousse, airtrack, modules parkour, Big Air), l'accueil et les vestiaires, le dépôt de garantie du bail et un fonds de roulement de démarrage. Le chiffrage précis dépend directement du local retenu et fait partie de l'étude d'implantation.

De la candidature à l'ouverture

1

Premier échange

Présentation réciproque, validation du projet, de la zone visée et de la capacité de financement.

2

Journée découverte à Neydens

Immersion sur le site pilote, une journée d'exploitation complète, rencontre de l'équipe. Rien ne remplace le fait de voir tourner la salle.

3

Étude d'implantation

Zone de chalandise, concurrence, potentiel B2B, prévisionnel d'activité et plan de financement.

4

Recherche et validation du local

Sélection des sites, visites, validation technique de la hauteur et de la structure, négociation du bail.

5

Dossier d'information et contrat de licence

Remise du dossier complet, délai de réflexion de vingt jours, puis signature.

6

Travaux et équipement

Agencement des zones, installation des trampolines, fosses, airtrack et Big Air, mise en conformité ERP.

7

Formation et recrutement

Formation du gérant et des coachs, protocoles de sécurité, prise en main des outils de réservation.

8

Lancement

Plan de communication d'ouverture, portes ouvertes, prospection des clubs et des établissements scolaires.

Dix places, pas une de plus

Le développement en licence est limité aux dix premières structures. Au-delà, le réseau passera en franchise, avec des conditions différentes.



TOUTE ÂME QUI S'ÉLÈVE, ÉLÈVE LE MONDE

Parlons de votre projet

La prochaine étape est simple : un échange, puis une journée sur le site pilote pour voir le modèle tourner en conditions réelles.

1

Échange
téléphonique

2

Journée
à Neydens

3

Étude
d'implantation

ELEVATION INDOOR

13 rue du Jura — 74160 Neydens
04 50 74 02 83 · www.elevation-indoor.com

ELEVATION est une marque déposée par ELEVATION INDOOR SAS auprès de l'INPI.

Document non contractuel. Les informations chiffrées correspondent à l'exploitation du site pilote et ne constituent ni une garantie ni un prévisionnel de résultat.