



7 étapes clés pour ouvrir votre centre de sport indoor

Foot5 • Padel • Escalade • Jumping/Trampoline • et autres concepts
Un guide pratique (checklists + pièges à éviter) pour passer de l'idée à l'ouverture

[Évaluer le projet avec Doory](#)



Pourquoi ce guide ?

Ouvrir un centre de sport indoor peut paraître simple sur le papier.

En pratique, les investissements sont importants et une seule hypothèse mal calibrée (local, demande, pricing, travaux...) peut fragiliser tout le projet.

Objectif : vous donnez un canevas clair pour structurer votre projet, éviter les principaux pièges et prendre les bonnes décisions au bon moment.

Ce que vous allez trouver :

- Des **questions** essentielles à vous poser à chaque étape
- Des **checklists concrètes** (local, offre, planning, lancement)
- Un rappel des postes de **recettes et dépenses** pour votre prévisionnel
- Des idées pour **booster la rentabilité** (abonnements, packs, B2B)



MODÈLE ÉCONOMIQUE

3 leviers qui font la différence :

1. Taux de remplissage : (heures vendues / heures disponibles)
2. Panier moyen : activité + services (bar, shop, events)
3. Revenus récurrents : abonnements, packs, entreprises

Conseil :

commencer mesuré (2-3 terrains ou 1-2 espaces)

ET

prévoir l'extension dès le départ.

Évaluer le projet avec Doory

Cliquez ici ou scannez le QR pour obtenir une pré-évaluation en quelques minutes



Les 7 étapes - vue d'ensemble

Suivez cet enchaînement pour avancer sans vous disperser :



Astuce : si vous doutez sur la viabilité, faites une évaluation rapide avant d'engager des dépenses importantes.

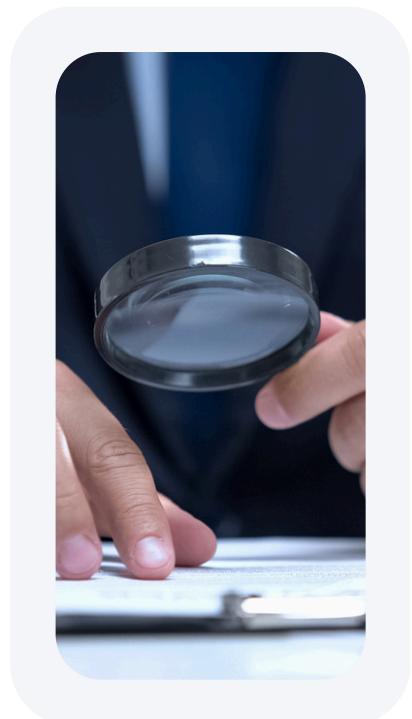
Évaluer le projet avec Doory

Cliquez ici ou scannez le QR pour obtenir une pré-évaluation en quelques minutes



Les questions à se poser

- Dans quelle ville / zone implanter le centre et pourquoi ?
- La demande existe-t-elle (sports indoor, habitudes, saisonnalité) ?
- Qui est le client type (âge, revenus, habitudes de consommation) ?
- Combien d'habitants (18-50 ans) dans un rayon de 20 km ?
- Quels concurrents directs/indirects ? Comment se différencier ?
- Avez-vous un réseau local (clubs, entreprises, collectivités, influenceurs) ?
- Allez-vous vous associer ou vous lancer seul ? (un associé solide réduit les risques)



Livrables attendus

- Carte de zone de chalandise + estimation du potentiel clients
- Benchmark pricing (activité, bar, events, abonnements)
- Hypothèses de remplissage (semaine / week-end, creux / pics)



ASTUCE

Ne pas hésiter à tenter une réservation aux heures de pointe auprès des concurrents.

Vous aurez une idée claire de la tension du marché

Évaluer le projet avec Doory

Cliquez ici ou scannez le QR pour obtenir une pré-évaluation en quelques minutes



Construire un concept qui se vend

- Mono-activité (100% Padel / Foot5) ou multi-activités (ex : 60/40) ?
- Nombre d'espaces/terrains et capacité horaire (planning de vente)
- Offres B2C : location à l'heure, packs, abonnements, tarifs jeunes
- Offres B2B : tournois entreprises, privatisations, séminaires
- Services annexes : bar/restauration, shop, anniversaires, coaching
- Grille tarifaire : couvrir les charges + dégager une marge

Positionnement

- Promesse claire : performance, loisir premium, familial, communautaire...
- Expérience : accueil, vestiaires, propreté, réservation en ligne, CRM



ASTUCE

Dans une zone avec beaucoup de pratiquants d'une discipline, un centre mono-activité peut suffire.

À défaut, un format multi-sport lisse la demande et augmente le taux de remplissage.

Évaluer le projet avec Doory

Cliquez ici ou scannez le QR pour obtenir une pré-évaluation en quelques minutes



Business plan express

Pour vos partenaires et associés, 2 à 3 pages suffisent.
Utilisez un “Business Model Canvas” : des cases à remplir pour clarifier votre modèle.

- Proposition de valeur et différenciation
- Segments clients (B2C, B2B, collectivités, écoles...)
- Canaux (réservation, social, partenariats)
- Flux de revenus (heures, packs, abonnements, events)

Pour les banques

Prévoyez un document plus détaillé :

- Présentation du/des porteurs du projet
- Marché & concurrence (zone, volume, pricing)
- Concept + plan de différenciation
- Offres B2C/B2B + grille tarifaire
- Prévisionnel chiffré sur 2 à 3 ans

BUSINESS PLA



ASTUCE

Votre crédibilité se joue sur la cohérence :
marché → concept → capacité → chiffres.

Ne pas chercher à impressionner : cherchez à être clair, réaliste et documenté.



Évaluer le projet avec Doory

Cliquez ici ou scannez le QR pour obtenir une pré-évaluation en quelques minutes

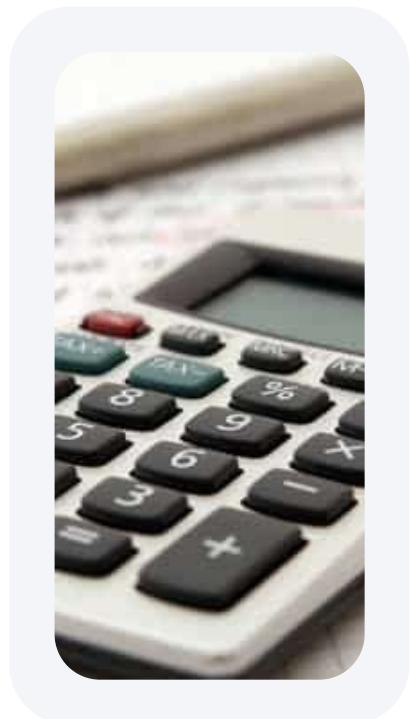


Recettes & dépenses

Votre prévisionnel doit répondre à une question :
le projet est-il viable ?

Recettes :

- Location (heure, terrain, session)
- Packs / abonnements
- Tournois & stages
- Événements d'entreprises
- Anniversaires / privatisations
- Bar / restauration / shop



Dépenses :

- Loyer / financement du local
- Travaux & aménagement (CAPEX)
- Salaires / charges
- Énergie, eau, maintenance, ménage
- Assurance, logiciels (booking/CRM), marketing



ASTUCE

Pour fiabiliser vos hypothèses, allez physiquement dans 2-3 centres concurrents : remplissage, prix, panier, services.

Et faites-vous aider (expert-comptable / accompagnement) pour structurer trésorerie et investissements.

Évaluer le projet avec Doory

Cliquez ici ou scannez le QR pour obtenir une pré-évaluation en quelques minutes



Checklist local

- Accessibilité : axes routiers, transports, visibilité, signalétique
- Surface : terrains/espaces + accueil + vestiaires + stockage + bar • Hauteur sous plafond : selon l'activité (ballon, escalade, trampolines...)
- Parking : capacité réelle aux heures de pointe
- Normes ERP : sécurité incendie, issues, accessibilité PMR
- Acoustique : voisinage, isolation, horaires d'exploitation
- Contrats : bail, travaux (qui paie quoi), clauses de sortie



Travaux

- Plan d'aménagement + budget détaillé
- 2-3 devis par lot (sol, éclairage, filets, vestiaires, bar...)
- Planning réaliste avec marge pour les imprévus



ASTUCE

La localisation fait (souvent) plus que le marketing.

Privilégiez un lieu visible, facile d'accès et compatible ERP.

Négociez votre bail avec un professionnel : c'est un levier majeur de rentabilité.

Évaluer le projet avec Doory

Cliquez ici ou scannez le QR pour obtenir une pré-évaluation en quelques minutes



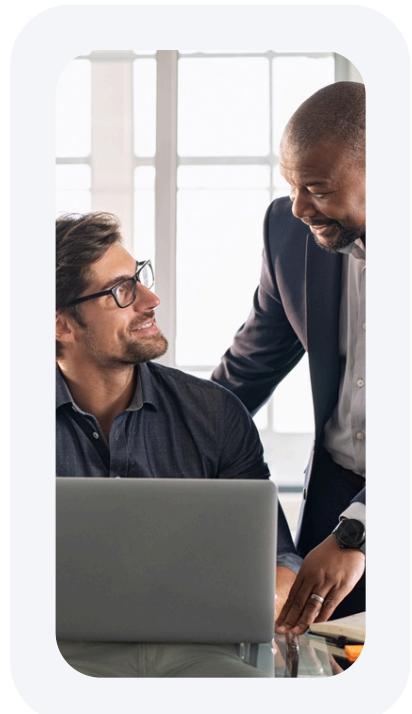
Piloter l'exécution

À ce stade, vous avez validé le marché, construit l'offre, chiffré le modèle et trouvé le local.
Le risque principal devient : **le retard.**

- Planning macro + chemin critique (travaux, matériel, conformité ERP)
- Sélection fournisseurs + commandes (délais !)
- Assurance / conformité / commissions de sécurité
- Recrutement : accueil, animation, bar, maintenance
- Mise en place des outils : réservation, paiement, CRM, reporting

Mini-rétroplanning

- 6 mois avant : nom, société, banque, devis, planning, travaux
- 3 mois avant : offres, tarifs, fournisseurs, charte, premiers contenus
- 2 mois avant : supports communication, campagnes locales, recrutement en cours
- 1 mois avant : formation staff, tests réservation, préventes, partenaires



ASTUCE

Compter 6 mois pour des travaux est courant... et prévoir 1-2 mois de marge est souvent vital.

Chaque semaine de retard coûte cher : suivez votre planning comme un vrai projet (KPI + points hebdo).

Évaluer le projet avec Doory

Cliquez ici ou scannez le QR pour obtenir une pré-évaluation en quelques minutes



Actions à l'ouverture

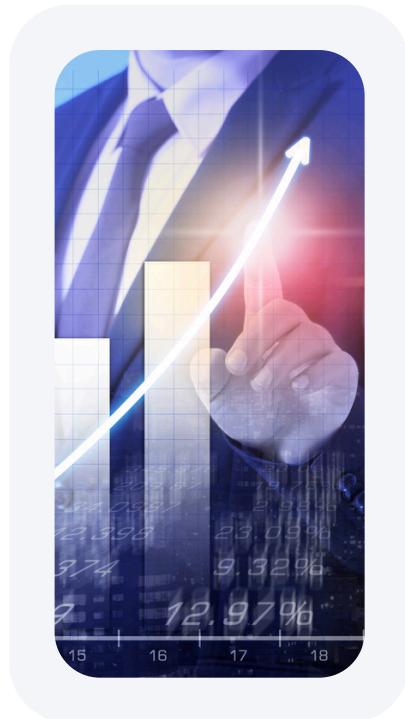
- Offre découverte : 1h à tarif spécial (ou gratuite) sur une courte période pour déclencher l'essai.
- Offre fidélisation : remise / crédit à utiliser sur la prochaine séance.
- Inauguration intelligente : invitez surtout entreprises, écoles, clubs, influenceurs locaux.
- Collecte de contacts : email + mobile dès la réservation (CRM) pour relancer et vendre encore.
- Suivi des KPI : taux de remplissage, panier moyen, ventes bar, retours clients (semaine 1).

Booster la rentabilité

- Packs (5/10 séances) + upsell (bar, boutique, coaching)
- Abonnements (mensuels) pour stabiliser la trésorerie
- B2B récurrent : ligues entreprises, privatisations, séminaires
- Groupes : anniversaires, EVG/EVJF, associations
- Événements : tournois, stages, partenariats clubs

Bonus : 4 modèles d'offres

- À la carte : séance/unité (faible fidélisation)
- Durée déterminée : abonnement payé cash (trésorerie immédiate)
- Durée indéterminée : mensuel reconduit (revenu récurrent)
- Pack premium : mix cash + récurrent (souvent le plus rentable)



ASTUCE

Votre priorité : créer un momentum dès la première semaine.

Remplissez les heures creuses avec le B2B (entreprises, écoles, associations) et sécurisez de la récurrence avec des packs et des abonnements.

Évaluer le projet avec Doory

Cliquez ici ou scannez le QR pour obtenir une pré-évaluation en quelques minutes



Votre prochain pas : valider la viabilité du projet

Vous avez maintenant une vision claire des étapes clés. Avant d'engager du temps et des dépenses (bail, travaux, matériel...), faites un point rapide sur :

- la demande dans votre zone
- votre concept et votre panier moyen
- votre taux de remplissage cible
- votre budget travaux / CAPEX
- votre capacité à générer des revenus récurrents (packs / abonnements / entreprises)



Évaluer le projet avec Doory

Obtenez une pré-évaluation structurée en quelques minutes.

Scan le QR ou clique sur le bouton pour démarrer.



Besoin d'un échange ? Nadyan Sports Consulting – accompagnement 360° (étude, business plan, financement, lancement).