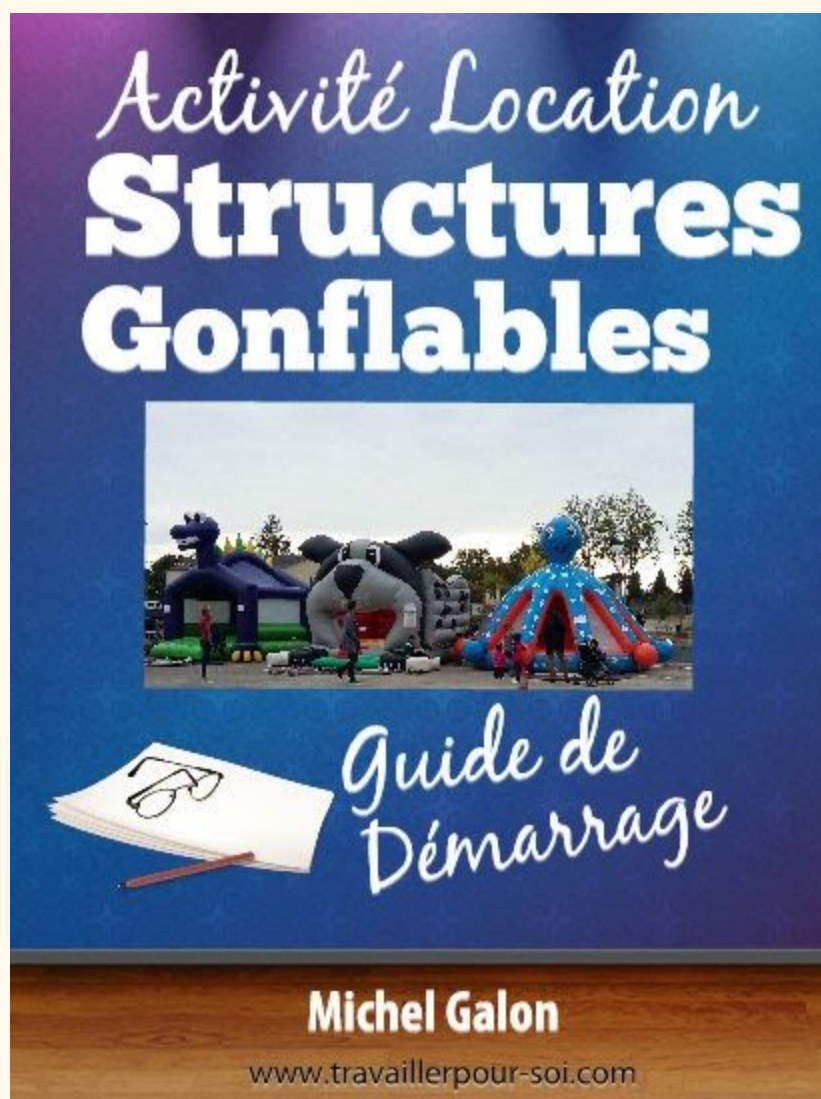


# Location De Structures Gonflables.

## Guide de démarrage.



## Avertissement

Le contenu de ce guide est réservé aux seuls acheteurs de l'ebook "**Location De Structures Gonflables**". Le fait d'avoir reçu ce présent document vous donne le droit de le conserver et de le consulter quand vous en avez besoin, sous forme électronique ou imprimé.

**En aucun cas vous n'avez le droit :**

- De reproduire tout ou partie de ce contenu sauf pour votre usage personnel
- De diffuser gratuitement ou non ce contenu
- De le proposer en bonus

Il est également **interdit de le revendre** : ce produit est soumis à licence standard et sa forme numérique le protège de la revente même si vous ne l'utilisez plus et détruisez toutes les copies en votre possession. Le contenu de cette formation représente mon avis et mon expérience. J'ai apporté un soin particulier à fournir des informations exactes.

Néanmoins, il se peut qu'il y ait des erreurs ou des données qui ne sont plus valables à un moment précis. Il se peut aussi que vous n'obteniez pas les résultats escomptés. En tout état de cause, je n'en suis pas responsable.

Michel Galon

# Table des matières

Avertissement	2
Table des matières	3
<b>INTRODUCTION</b>	<b>4</b>
Les bonnes questions à se poser avant de démarrer.	5
1° Pourquoi ce projet ?	6
2° Votre projet est-il viable?	6
3° Est ce que je peux vraiment réaliser ce projet ?	7
*Vos proches et votre activité	8
La partie financière	9
Votre investissement	10
Combien peut vous rapporter votre affaire ?	10
Choisir votre statut juridique	11
Autres statuts juridiques	13
Les formations	14
Les assurances obligatoires	14
Ce qu'il vous faut avant tout démarrage	16
Les Fabricants de Structures Gonflables	17
Comment faire connaître votre activité ?	21
L'année de croisière	25
Contrat de location	26
Consignes des règles de sécurité des structures gonflables	27
Règles de sécurité des structures gonflables	28
Notice d'installation	29
Résumé pour Démarrer	31
Activités annexes	31
Je suis à votre disposition	32
Location De Structures Gonflables - GUIDE DE DÉMARRAGE	4

## INTRODUCTION

Il faut bien le dire, malgré la crise, le domaine du loisir tire son épingle du jeu.

Il est vrai aussi que je suis dedans depuis plus de 20 ans, j'ai donc bien évidemment une préférence pour ce milieu.

Ainsi, dans ce créneau très porteur, l'activité de location de structures gonflables dont parle ce guide mérite d'avoir toute votre attention.

En effet, aujourd'hui, on ne peut plus organiser une fête communale ou une animation de quartier sans avoir un ou plusieurs jeux gonflables pour occuper les enfants... et parfois même les plus grands.

Les premières structures gonflables datent de plus de 30 ans. Elles étaient appelées au début : " Châteaux Gonflables", car leur apparence était semblable à celle d'un château fort. Désormais, on en trouve de tous les modèles et de toutes formes possibles et imaginables.

Elles sont ainsi devenues un divertissement idéal et indispensable pour que la fête soit réussie. C'est donc une véritable aubaine pour les nouveaux entrepreneurs qui se lancent dans ce secteur.

Aussi, et bien qu'il y ait maintenant de nombreux loueurs en place, il reste malgré tout de bonnes affaires à faire surtout si on sait comment s'y prendre.

Pour cela, il faut avant tout bien préparer son projet... et ce guide va vous y aider. Il contient toutes les informations et conseils nécessaires au bon de démarrage de cette activité.

A cet effet, le pas à pas de ce document va vous permettre de clarifier vos idées en vous donnant la bonne marche à suivre pour l'élaboration de votre business.

Mais, avant d'entrer dans le vif du sujet, il y a un certain nombre de questions et d'interrogations à se poser et aussi certaines attitudes à adopter.

C'est ce que nous allons voir maintenant.

## **Les bonnes questions à se poser avant de démarrer.**

Se lancer dans l'entrepreneuriat n'est pas une mince affaire. Il faut déjà avoir un certain courage, car vous allez au devant de quelques difficultés qu'il faudra affronter les unes après les autres.

Cela dit, il n'y a rien d'insurmontable, et ce guide va vous indiquer la marche à suivre pour bien préparer votre projet.

Pour cela, vous devez avoir une vision très claire de la progression de l'ensemble des démarches à accomplir, afin d'éviter de commettre des erreurs qui pourraient ralentir ou même réduire à néant votre belle initiative.

## **1° Pourquoi ce projet ?**

Est ce une envie, un besoin personnel, une nouvelle orientation professionnelle, un rêve... ?

Essayer de bien définir le pourquoi de votre projet cela vous donnera la motivation et la bonne attitude à prendre pour mener à bien votre affaire.

## **2° Votre projet est-il viable?**

Pour cela vous devez estimer le potentiel de votre clientèle. Est-elle existante dans votre secteur géographique ? Si oui, est-elle privée ou professionnelle ? Ensuite, évaluer les besoins et les attentes de cette clientèle et estimer ce que vous pouvez leur apporter.

Pour cela, il convient de faire une étude de marché sur l'ensemble de votre territoire de prospection, vous en profiterez pour analyser l'importance de la concurrence déjà en place, et déterminer ce qu'il convient de faire afin que vos clients potentiels s'adressent à vous plutôt qu'à vos concurrents ayant déjà une certaine notoriété.

### 3° Est ce que je peux vraiment réaliser ce projet ?

La réalisation de votre projet dépend de beaucoup de choses, notamment :

- Ai-je les compétences et les qualités nécessaires à la réalisation de mon projet ?
- Ai-je assez de connaissances en gestion d'entreprise?
- Ai-je besoin d'une formation adéquat... si oui, ou puis-je en trouver une?
- **\*Mes proches vont-ils me suivre dans mon projet ?**
- Ai-je assez de temps pour réaliser ce projet ?
- Il y a t-il des circonstances de la vie qui peuvent entraver la réalisation de mon projet ?

Essayer de répondre le plus honnêtement possible à toutes ces questions. Les réponses vous donneront l'attitude et l'orientation à adopter pour agir en conséquence.

Maintenant, que vous avez clarifié votre projet, il est temps de passer au but principal de ce guide qui est de développer en détail le **démarrage de cette activité** de location de structures gonflables.

Mais avant cela, je voudrai revenir sur un point important pour la bonne marche de votre affaire :

### **\*Vos proches et votre activité**

Ce point est d'une importance capital pour la bonne suite de votre développement d'affaire.

En effet, voyez vigilant quant à votre entourage. Beaucoup d'affaires ne voient pas le jour ou échouent à cause de proches ayant quelque peu l'esprit négatif contribuant ainsi à amener un climat malsain et néfaste pour le bon développement d'une entreprise.

Pour qu'une entreprise prospère il faut que son ambiance interne soit au beau fixe. Il faut que TOUTES les personnes qui évoluent autour ( mêmes si elles n'en font pas partie) soient positives et constructives.

Rien n'est pire et usant pour un entrepreneur qui lance son affaire que d'avoir, ne serait ce qu'un seul individu qui, à longueur de temps, envoi son poison de négativité en trouvant toujours un faux prétexte pour tout



voir en noir et détruire continuellement votre moral et votre envie d'entreprendre.

Je vous conseille même de stopper toutes initiative d'entrepreneuriat si vous côtoyez ce genre de personne. Ou alors, faites en sorte de la mettre à bonne distance de vous et de vos affaires.

## La partie financière

A ce niveau il vous faudra réaliser votre “**business plan**” ou budget prévisionnel. C'est un document indispensable, surtout si vous avez recours à un prêt bancaire.

Pour vous aider, vous avez pour cela le document joint à ce guide “**Business Plan et Stratégies de démarrage**”. Très facile et rapide d'utilisation. A titre d'exemple, un modèle de business plan réel “**activité location de structure gonflables**” y est déjà présenté, il suffit juste de remplacer les chiffres existants par les vôtres.

Un gain de temps et d'argent considérable pour le démarrage de votre projet.

## Votre investissement

Votre étude prévisionnelle vous permettra de connaître le montant de votre investissement. Mais, pour vous donner déjà une idée, prévoyez un investissement de démarrage entre 15 000 et 30 000€.

Cette fourchette de prix permet, au début, d'avoir un bon choix varié d'environ une dizaine de structures en neuf et occasion.

Vous pouvez commencer avec moins, mais le but est de pouvoir augmenter ou de rajeunir le stock en achetant, si possible, une à deux structures par an.

## Combien peut vous rapporter votre affaire ?

Vous pouvez partir sur une fourchette (assez large) se situant entre +/- 1000 à 2000€/mois à 4 à 7 000€/mois.

Ceci est très variable car cela dépend de l'importance de votre parc, de votre mode de fonctionnement et de votre engagement dans l'activité.

Là encore, votre **business plan** vous apportera la réponse adéquat.

## Choisir votre statut juridique

C'est une décision qui doit être mûrement réfléchi.

Vérifier avant toute chose si le nom de votre entreprise est disponible. Pour cela faites une recherche sur le site de l'INPI ([www.inpi.fr](http://www.inpi.fr))

Ensuite, suivant votre choix de vous lancer seul ou avec des associés il existe différents statuts juridiques.

**Si vous êtes seul vous pouvez choisir entre le statut :**

- Micro-entreprise ( commerçant en prestation de service)
- Entreprise individuelle
- Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)
- Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée ( EURL)
- Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle (SASU).

Le fait de démarrer en **micro-entreprise** (en prestation de services) permet de minimiser les coûts, de commencer sans quitter son emploi... et tout est rapide à mettre en place.

En plus, le seuil de CA de micro-entreprise a augmenté, il varie de 33.200 à 82.800 euros en fonction du type d'activités exercées.

Cependant, vous ne récupérez pas la TVA sur vos investissements.

**NOTE IMPORTANT :** Depuis le 1er janvier 2018, il est maintenant possible de démarrer une activité de location avec le statut de micro entreprise, ce qui n'était pas le cas avant. Vous pouvez donc choisir ce statut pour votre activité de location de structure gonflables.

A noter qu'il faut maintenant effectuer un **stage de préparation à l'installation** (SPI) pour avoir ce statut.

Ce stage assure une initiation à la comptabilité générale et à la comptabilité analytique, ainsi qu'une information sur l'environnement économique, juridique et social de l'entreprise.

Le coût de ce stage est d'environ 200 € à 250 €. Cependant, vous pouvez avoir une aide de la totalité de la somme venant de pôle emploi, si vous êtes inscrit en tant que demandeur d'emploi.

## Autres statuts juridiques

**Commencer en EURL ou SASU** permet de faire entrer un ou plusieurs associés, sans pour autant modifier la société. Ces statuts permettent également de protéger votre patrimoine.

Si vous comptez vous associer vous pouvez choisir entre :

- Société à Responsabilité Limitée (SARL)
- Société par action Simplifiée (SAS)
- Société Anonyme (SA)
- Société en Nom Collectif (SAS)
- Société d'Exercice Libéral (SEL)

**Je vous conseille fortement de vous renseigner auprès d'un centre de gestion pour étudier et établir correctement votre statut et suivi juridique. Les conseillers de la chambre de métiers ou de Commerces et d'industries CCI, peuvent également vous informer sur ce sujet.**

## Les formations

Déjà, il faut savoir que vous n'avez besoin d'aucune formation particulière pour pratiquer cette activité, à part le **stage de préparation à l'installation (SPI) si vous démarrer en micro-entreprise.**

Vous pouvez bien entendu vous perfectionner au niveau de la gestion d'entreprise, ou commerciale c'est toujours utile et profitable pour l'avenir de votre business.

Là encore, la chambre de métiers et de l'artisanat, ou la chambre des commerces et d'industrie (CCI) de votre département vous sera utile pour vous orienter vers diverses formations spécifiques.

## Les assurances obligatoires

Pour exercer ce métier vous devez contracter une assurance responsabilité civile (RC), c'est la seule qu'il vous faut... et elle est **Obligatoire** !

Cette assurance vous couvre des accidents qui peuvent intervenir sur vos structures et qui pourraient être de votre responsabilité.

Demandez à votre assureur habituel de vous conseiller sur ce point.

Si les clients viennent chercher les structures chez-vous, ce sont les assurances RC des clients ou des parents qui prennent en charge ces incidents.

Cela dit, vos structures doivent toujours être dans un état irréprochable. Et cela ne vous empêche pas d'être assuré vous-même en RC .

Beaucoup de mes lecteurs me disent qu'ils ont des difficultés à trouver une compagnie d'assurances pouvant les suivre dans leurs projets.

Si c'est votre cas , vous pouvez contacter la **Mutuelle de Poitiers**. C'est cette compagnie qui me couvre en RC pour mes structures gonflables.

Ensuite, si vous avez un local ou un bâtiment d'entreprise ou vous stockez vos structures et tous les accessoires, vous devez aussi contracter une assurance (là aussi obligatoire) couvrant les risque dégâts des eaux, incendies, tempêtes... Vous pouvez aussi vous assurer contre le vol.

**A noter** : si vous stockez vos structures dans le garage de votre maison d'habitation (ce que je vous déconseille) , il faudra le signaler à votre assureur afin qu'il augmente le capital à couvrir en cas de sinistre.

Autrement, si vous voulez avoir une assurance couvrant les risques de dégradations de vos structures en activités, vous risquez d'avoir du mal à trouver une compagnie proposant un prix d'assurance intéressante.

Mais, à mon avis, ce risque n'est pas justifié car il y a très peu de dégradations, surtout si vous achetez des structures de qualité, et s'il y en a, vous ferez réparer les dégâts ponctuellement par votre marchand/fabricant de gonflables, cela vous coûtera moins cher qu'une assurance à l'année... si vous en trouvez une.

## Ce qu'il vous faut avant tout démarrage

**Avant tout démarrage, il vous faut un local professionnel.**

Ne vous lancez pas si vous n'en n'avez pas. En effet , il est indispensable pour l'entretien de vos structures et pour les ranger bien à l'abri des intempéries... Et en plus ça fait pro.

Prévoyez un local de 100 à 150 m<sup>2</sup> pour commencer... avec un endroit pour votre bureau.

A l'extérieur, il vous faut une surface plane - et autant que possible en dur - d'environ 100 m<sup>2</sup>, nécessaire pour le nettoyage et l'entretien des structures.

Pensez aussi à un petit chariot élévateur d'occasion ( type Fenwick) ou encore un gerbeur transpalette (moins cher) qui vous sera d'un grand



secours pour la manutention et le gerbage sur palettes des structures dans des étagères racks.

Il vous faut également un moyen de locomotion pour les transporter. Un fourgon genre boxer ou trafic ou une voiture avec un remorque est nécessaire pour débiter. Il faut pouvoir transporter au moins 2 structures en même temps, c'est vraiment le minimum.

**Astuce :** A noter qu'il n'existe pas d'outil ou d'engin permettant de plier les structures et de les déplacer sur le terrain du lieu de l'animation. Aussi, de la mise en place jusqu'à l'enlèvement et le chargement dans votre fourgon ou remorque, tout ce fait à la main. C'est pourquoi, et si vous êtes seul, je vous recommande de choisir des structures **ne dépassant pas les 180 kg**.

## Les Fabricants de Structures Gonflables

Avant de rechercher un fabricant il est bon de vous rappeler que vos structures doivent respecter la conformité à la norme NF EN 14960

En général est produits fabriqués en France sont munis de documents attestent leur déclaration de conformités NF EN 14960, notices d'emploi, d'installation et d'utilisation.

Voici un lien de la [DGCCRF](#) qui vous donnera des informations utiles.

**Muni de ces informations vous pouvez maintenant partir à la recherche de vos vendeurs.**

Pas très compliqué de trouver des vendeurs de structures. Un petit tour sur google et vous en aurez toute une liste. Cependant, vous trouverez aussi des revendeurs. Je vous conseille de choisir les **fabricants/vendeurs** qui peuvent aussi **faire les réparations.**

Voici les plus sérieux en France:

- **le numéro 1** : [www.c2j-loisirs.com/](http://www.c2j-loisirs.com/) plus de 30 ans d'activité. Grand choix en neuf et occasion à tous les prix.
- [www.airetvolume.fr/](http://www.airetvolume.fr/) Bon choix de structures en neuf et occasion. Bonne conception.
- [www.lukylud.fr/](http://www.lukylud.fr/) Maison sérieuse avec beaucoup choix.
- ... A voir aussi: [www.idealballons.com/](http://www.idealballons.com/) très bon fabricant Belge, conception solide, prix compétitif.

### **Les fabricants Chinois :**

Vous serez peut être tenter de vous tourner vers les pays asiatiques. Pour l'avoir fait je ne peux que vous le déconseiller... et cela au moins pour deux raisons:

1. Ces fabricants ne peuvent pas proposer la norme NF EN 14960. Aussi, quand votre structure arrive à la douane, si cette norme n'est pas précisée et bien votre structure est bloquée.
2. Bien que cela se soit amélioré avec le temps, la qualité de la fabrication n'est rien à voir avec la fabrication Européenne, que ce soit au niveau de la toile PVC employée, du montage et de la solidité des coutures.

En plus de cela avec les différentes taxes à payer, les frais de douanes et de transports , au final, votre structure qui vous aura coûté moins cher à l'achat vous reviendra au même prix qu'une structure équivalente achetée en France. Personnellement ça été mon cas.

Il convient donc de bien faire votre calcul si vous voulez vraiment tenter l'importation.

## Louer des structures gonflables, mais à qui ?

Il y a deux grandes tendances de marchés:

1. **Le marché local.** Il comprend les fêtes communales et de quartiers, foires expositions, fêtes d'écoles, mariages et toutes autres fêtes diverses...
2. **Le Marché de l'événementiel.** Il comprend les Événements d'entreprise, les portes ouvertes, les Conventions, Salons et Séminaires, l'organisation d'incentives, team buildings.

**Chaque marché à ses structures bien spécifiques.**

- Le marché local utilise des structures plutôt destinées aux enfants.
- Le Marché de l'événementiel utilise des structures destinées plutôt aux adultes, elles sont plus sportives et axées sur la compétition.

**Le marché n°1** est plutôt saisonnière. Il y a environ 7 à 8 mois d'exploitation dans une année. La saison commence fin mars début avril avec un pic en juin à l'occasion des fêtes d'écoles ( il y en a jamais assez à cette époque) pour se terminer en octobre. Le mois de décembre est également un bon mois à cause des animations de Noël.

Cela dit, quelques loueurs organisent de grands événements avec leurs structures gonflables, sur quelques week-end, dans des salles omnisports de certaines grandes villes en proposant et en organisant des sortes de parcs d'attractions ouverts au public. Cela permet de combler les mois creux de l'année et c'est en plus d'un bon rapport.

**Le marché n°2** est très intéressant grâce aux événements organisés par les entreprises tout au long de l'année. Pensez aux portes ouvertes que certaines entreprises font régulièrement... comme par exemple les garages et certains magasins. Les hippodromes sont également de bons clients.

Vous avez déjà là de bonnes pistes pour trouver vos clients. Il faut maintenant vous faire connaître auprès d'eux.

## **Comment faire connaître votre activité ?**

On ne peut pas parler d'entreprise et d'activité sans parler publicité. Ne pas faire de publicité pour une entreprise, c'est comme si vous vouliez rouler en voiture sans mettre de carburant.

**La publicité c'est véritablement l'essence de votre activité.**

Au début, et pour votre cas, il faut consacrer un budget pub d'environ 300 à 400€ par mois minimum afin de lancer la machine ( voir le business plan).

Commencez déjà par placer des encarts publicitaires dans les journaux locaux quotidiens et hebdomadaires. Faites imprimer des tracts et distribuer ou faites les distribuer dans les boîtes aux lettres et dans les commerces ( boulangeries, bars, restaurants...)

Participer aux salons et foires expositions de votre région. Pour cela, vous pouvez proposer gratuitement une structure pour la journée de la foire.

Aménagez un stand auprès de la structure et distribuer des flyers aux parents ayant laissé leurs enfants joués. Je vous conseille vraiment de le faire car il y a de très bonnes retombées, cela peut vous remplir votre carnet de commande pour une partie de l'année.

Mais la publicité la plus efficace est, à n'en pas douter, le marketing direct, c'est à dire l'envoi de votre publicité (flyers, avec lettre de vente ou flyers seul) par la poste, directement à votre destinataire.

Si vous maîtrisez bien ce genre de publicité vous aurez toujours votre carnet de commande plein.

Pour cela, prenez l'annuaire des pages jaunes et sélectionnez les clients potentiels (vu plus haut) de votre région et envoyez leur directement votre flyers. Vous pouvez l'accompagner d'une petite lettre pour vous présenter et pour expliquer ce que vous pouvez proposer pour animer leurs prochains événements.

Personnellement, j'ai toujours procédé de cette façon et j'ai toujours eu d'excellents résultats.

N'oubliez pas Internet. Aujourd'hui il n'a jamais été aussi facile d'être présent sur Internet.

Déjà, créez-vous une adresse mail avec, si possible, le nom de votre entreprise. Ex. jeuxgonflables@gmail.com.

Créez un site internet ou un blog avec des photos de vos gonflables en activités pour avoir une véritable vitrine qui pourra être consulter par vos futurs clients. N'ayez pas peur **Affichez vos tarifs**.

Créer également une page contact afin que vos clients puissent vous joindre par mail.

Mais, le plus important c'est votre numéro de téléphone, n'ayez pas peur non plus de le présenter en gros car il faut penser aux personnes qui ont un

besoin urgent de vous joindre et c'est très frustrant de ne pas pouvoir trouver un numéro de téléphone pour pouvoir passer une commande rapidement.

Autrement, prenez soin à la présentation de votre site, car cette vitrine reflétera l'image de marque de votre travail.

Créer aussi une page facebook, google+ et ayez un compte twitter. Postez régulièrement sur ces réseaux sociaux des photos et informations pertinentes sur votre activité.

En communication, toutes les occasions sont bonnes pour se faire connaître. N'arrêtez pas avant d'avoir une bonne clientèle fidèle, et un roulement régulier de commandes.

Soyez patient car, par expérience, un bon bouche à oreille et une bonne notoriété met environ **3 à 5 ans** à se mettre en place... **pas avant**.

**BON A SAVOIR :** On peut estimer l'impacte du bouche à oreille de son entreprise en demandant, à au moins 10 à 20 personnes au hasard dans la ville ou vous êtes installé, s'ils connaissent votre société. Si vous avez un



score de 5 sur 10 ce n'est pas mal, mais en dessous vous devez faire un effort sur la communication.

## L'année de croisière

Ça ne veut pas dire que vous allez faire le tour du monde en bateau :-)

On souligne souvent qu'une entreprise est véritablement lancée quand elle atteint sa troisième année... **l'année de croisière** comme on dit.

Normalement, au bout de trois ans, l'entreprise "tourne toute seule" car elle commence à avoir de la notoriété avec des clients réguliers. Les commandes arrivent, le travail se fait, l'argent rentre et le résultat comptable est... normalement positif.

Cependant, il faut rester vigilant, car si vous avez obtenu du résultat vous aurez dans cette troisième année une régulation des charges sociales venant du RSI (depuis 2018 Le RSI est remplacé par la Sécurité Sociale), il faudra alors penser auparavant à **provisionner de la trésorerie** pour payer ce rappel.

Si vous êtes suivi par un bon comptable ou un centre de gestion, il vous préviendra assez longtemps à l'avance sur cet élément important.

## Contrat de location

Pour chaque location je vous conseille de faire signer un contrat de location en bonnes et dues formes.

Si le client vient chercher la structure chez-vous, demandez un chèque de caution, personnellement je demande 1500€.

Le chèque est rendu au retour de la structure après avoir vérifié si elle est propre et pas endommagée.

### Voici ci-après un modèle de Contrat de location Structure Gonflable.

Entre les soussignés : ..... Représenté par : ..... Propriétaire de la structure gonflable, ci-après désigné « **le propriétaire** » d'une part,

Et Mme, Mr ou Association.....Tél : .....

Demeurant à : ..... Emprunteur du matériel, ci-après désigné « **le preneur** », d'autre part, il a été convenu et arrêté ce qui suit :

Le propriétaire loue le bien matériel suivant au preneur : Structure gonflable ..... avec sa soufflerie et ses piquets de fixation au sol. Ce bien matériel est fourni dans l'état suivant : (Décrire précisément l'état du bien : état de fonctionnement, usures et défauts, risques éventuels de sécurité)

.....

..... La présente location est consentie ce jour pour une durée de.....

Le bien sera restitué le..... Il sera demandé **50€ par jour** pour tout retard de remise en place.

Le montant de la location est de ..... € pour ..... journée(s)

Total de la location : ..... **Ce montant est réglé ce jour par le preneur.**

Le preneur verse ce jour au propriétaire la somme de ..... euros à titre de caution ou de dépôt de garantie pour répondre des dégâts qui pourraient être causés aux objets loués ou prêtés. Le remboursement de la caution sera effectué après vérification de la structure gonflable par le propriétaire. Le preneur s'engage à rendre le matériel dans le même état de propreté et de bon fonctionnement qu'au moment de sa réception. Le matériel sera contrôlé dans les

15 jours après sa restitution. Tout nettoyage, défectuosité, irrégularité ou usure exagérée par rapport à l'utilisation spécifiée sont à la charge du preneur. Si des réparations sont nécessaires, le preneur s'engage à les prendre à sa charge avant la restitution. En cas de perte ou de vol, le preneur s'engage à restituer un matériel équivalent. A défaut, les coûts d'usure, de nettoyage, de réparation ou de remplacement seront pris sur la caution et déduits du remboursement. Le preneur est responsable du matériel dès que celui-ci quitte le propriétaire. Il est conseillé au preneur d'assurer le matériel loué : vandalisme, vol, dégâts corporels et matériels. **En aucun cas le propriétaire ne serait tenu responsable des éventuels accidents corporels qui pourraient avoir lieu sur sa ou ses structures pendant la durée de la location.**

Le preneur certifie connaître le fonctionnement et la manipulation du matériel. **Il certifie également avoir pris connaissance des règles de sécurité relatifs à l'utilisation du matériel joint à ce contrat.** Le preneur sera donc tenu responsable de tout mauvais emploi et des dommages qui peuvent en résulter.

Fait en deux exemplaires à ..... le .....

**Le propriétaire,**

Signature

**Le preneur,**

Signature

## Consignes des règles de sécurité des structures gonflables

Vous pouvez également joindre à ce contrat les consignes des règles de sécurité que le client s'engage à suivre. Il doit signer ce document qu'il l'informe ainsi de ce qu'il faut faire et de l'attention qu'il doit avoir concernant la sécurité.

Cette attestation vous dégage donc des problèmes qui pourraient avoir chez le client.

Vous trouverez ci-après un modèle des consignes des règles de sécurité...

## Règles de sécurité des structures gonflables

Pour recevoir la structure, le terrain devra être propre et plat. Une prise électrique 220 volts/16 ampères qui doit être accessible à moins de 20 mètres du lieu de l'animation est à la charge exclusive du client.

Les structures gonflables sont prévues pour être utilisées sans limite d'âges mais les participants doivent être de la même tranche d'âge et de même gabarit.

La capacité de chaque structure est de maximum une personne au m<sup>2</sup> de surface horizontale intérieure utilisable. Pour les toboggans, les surfaces de montées et de glisse ne sont pas considérées comme surface utile, seules les parties horizontales le sont. Se déchausser avant d'entrer dans la structure et ôter tout objet cassable, pointu, contondant et tout autre produit dangereux ainsi que nourriture et boisson.

L'entrée et la sortie se font uniquement par l'ouverture prévues à cet effet. Ne laissez en aucun cas les participants grimper sur les murs, les poutres, le pourtour, les fenêtres et tout autre partie sauf sur les obstacles prévus à cet effet.

La structure devra obligatoirement être fixée au sol. Aussi, les cordes d'accrochage devront être les plus courtes possibles et les points d'ancrage ne devront pas dépasser le sol ou être protégés et signalés.

Si la structure se dégonfle accidentellement, faire évacuer sans précipitation le gonflable et vérifier si l'alimentation électrique est correcte, si la manche à air n'est pas débranchée ou si l'aspiration d'air de la soufflerie n'est pas entravée. Exemple: un sac plastique plaqué sur la grille d'aspiration.

Si le vent déforme la structure, vérifier que les cordes d'haubanage soit bien en place entre les accrochages en hauteur sur la structure et leur fixation au sol. Dans tous les cas, si le vent met en péril la sécurité des participants, faire évacuer la structure et si nécessaire dégonfler et plier celle-ci.

**IMPORTANT : la structure doit être supervisée par un ou deux adultes responsables qui s'assurent que les recommandations de cette notice et les consignes de sécurité soient bien appliquées à tous moments.**

Signature du client précédée de la mention obligatoire : «*lu, pris connaissance et approuvé*»

Date:

Signature du propriétaire

Signature du Preneur

## Notice d'installation

la notice d'installation peut être également utile pour montrer au client la manutention à effectuer pour mettre en place et plier la structure. Voici un exemple que vous pouvez utiliser.

### ❖ Montage et démontage de la structure

#### Etape 1

- Nettoyer bien le sol, de manière à éviter que toutes les saletés, objets ou cailloux ne soient en contact avec le gonflable. Une bache peut être étendue au sol avant la pose de la structure
- Dé-sangler la structure
- Dérouler la structure gonflable et connecter la soufflerie avec le manchon.  
(s'il y en a plus de 2, choisir le plus petit. Le plus gros est utilisé pour dégonfler la structure).
- Fixer le manchon sur le ventilateur. Assurez-vous qu'il n'y ait pas de fuite d'air.
- **Assurez-vous que les fermetures à glissière de dégonflage soient fermées** (elles se situent généralement en bas, sur les côtés et/ou derrière la structure gonflable).
- Vous pouvez mettre la soufflerie en marche (branchement sur prise 220V/16 AMP)
- Lorsque la structure gonflable est gonflée et bien en pression, vous pouvez l'ajuster si nécessaire en la poussant / tirant jusqu'à sa position finale.

#### Etape 2

- Une fois gonflée, positionner et planter les piquets métalliques dans le sol. **Attention à ce qu'ils ne dépassent pas du sol.** Si c'est le cas placer des protections dessus.
- La soufflerie doit tourner continuellement durant la période d'utilisation de la structure gonflable. Cela a pour principal effet de compenser les pertes d'air dues aux coutures et aussi pour faire face à certaines petites coupures ou déchirures que vous pourriez avoir sur la structure gonflable.

### ❖ Dégonflage et procédure de pliage

Assurez-vous que tous les utilisateurs et le public soient descendus de la structure gonflable.

- Débranchez la soufflerie.
- Déconnectez le manchon de la soufflerie **et ouvrez les fermetures à glissière de dégonflage (s'il y en a).**
- Laisser la structure gonflable se dégonfler pendant 10 minutes et assurez-vous que l'air peut bien sortir.



[om](#)

## Location De Structures Gonflables - GUIDE DE DÉMARRAGE

- Retirer les piquets du sol.
- Pour plier la structure : Ramener les côtés au centre (voir image 2) puis reprendre un des côtés et le ramener sur l'autre (voir image 3).



- Toujours finir le roulage vers une ouverture pour que l'air puisse s'échapper au fur et à mesure.



- Serrez et cercler correctement la structure roulée pour faciliter la manutention (voir image 6) Plus la structure est compacte et rigide, plus la manutention est aisée.

## Résumé pour Démarrer

- Établissez sur papier votre [étude prévisionnelle](#)
- Proposez votre étude à votre banquier.
- Si le financement est accepté, créer et enregistrer votre Entreprise
- Contactez les fabricants et demandez leur un devis détaillé.
- Trouver votre local
- Lister les clients potentiels de votre régions ( écoles, comité des fêtes, association, entreprises bases de loisirs, terrains de camping...)
- démarrer votre première campagne publicitaire

## Activités annexes

Il y a certaines activités qui peuvent être très complémentaire à l'activité de location de structures gonflables car elles intéressent la même clientèle.

En voici quelques unes.

- location de tentes et chapiteaux
- location et/ou installation de sono
- [animation ball trap laser](#)
- [animation paintball](#)



## Je suis à votre disposition

Si ce concept et son potentiel vous ont séduit, si vous souhaitez de plus amples informations envoyez moi un message à cette [adresse](#)

Je vous souhaite sincèrement une très grande réussite et beaucoup succès dans votre entreprise.

Michel Galon