



Portail d'affaires

Escape game

Annonce V74538 mise à jour le 04/01/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Fonds de commerce
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Hérault

Résumé général de l'activité

Le premier et le seul escape game 100% immersif de Montpellier.

Les clients sont accueillis par des comédiens.

L'ensemble du local, de l'accueil aux toilettes en passant bien évidemment par les salles ont été décorés par une équipe de professionnels du cinéma.

L'immersion se traduit également par des interventions pendant le jeu.

En quelques chiffres :

5 ans d'existence.

2300 avis Google (5 étoiles de moyenne).

730 000 vues accumulées sur l'ensemble des vidéos YouTube.

+ de 20 000 joueurs sont déjà venus tenter les expériences.

Une communauté de plus de 5 000 followers (Facebook et Instagram).

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA	90	100	190	210
Marge brute				

En k€/année	2020	2021	2022	2023
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net	-8	-10	25	15
Salariés	7	7	6	4

Indications concernant les éléments chiffrés

Contexte :

Toutes les sommes ci-dessus sont indiquées en HT

2020 et 2021 :

Fermeture Covid 13 mois / 24 mois, aucune trésorerie, pas de CA de référence, aide état quasiment inexistante.

2022 :

Investissement « Le ministre de la Magie ».

3 premiers mois sous pass sanitaire (beaucoup moins de groupes, groupes plus petits).

Impact Prud'hommes : 4 000 € HT (frais d'avocat).

2023 :

Impact Prud'hommes : 19 k€.

Piratage site : 10 k€.

Si EBE, sera forcément grandement impacté par ces événements.

Depuis 2022 :

Salaire Gérant : 32 000€ / an (salaire non opérationnel plus depuis 2021).

Jusqu'à juin 2023 : Frais d'essence (approximativement 2 500€ /an) et assurance voiture (450€/an).

Considérant ces contextes, vous comprendrez aisément que les CA et EBE ne sont pas représentatifs du potentiel de l'entreprise.

Dans l'exemple d'un exercice à l'équilibre pour 2023 (résultat Net : 0)

Perte piratage + Prud'hommes + essence et frais véhicules + salaire Gérant = Potentiel EBE : 64 000 euros.

A cela peut se rajouter une optimisation des charges fixes et variables.

Ceci représente le potentiel avec 2 salles. Il est très connu dans le monde de l'Escape Game le principe suivant :

1 salle : Perte d'argent / équilibre au mieux.

2 salles : Equilibre / EBE positif / potentiel.

3 salles : EBE très intéressant, profits exponentiels.

4 salles et + : €.

1 salle rapporte en moyenne 10 à 12k par mois (à voir saisonnalité ci-après).

1 salle supplémentaire rajoute approximativement 6k de charges (principalement de l'emploi).

1 salle a donc le potentiel de rapporter en moyenne 4 à 6k/mois de résultat Net (+/- 50K / an).

Coût de construction d'une salle :

Cela dépend d'un nombre considérable de variables (taille de la salle, nombre de mécanismes, attention aux détails, gros œuvre etc...)

En moyenne une salle coûte +/- 60k euros.

Potentiel Local TGA :

En fonction des choix stratégiques pris (taille et emplacement des salles), le local de Montpellier peut accueillir entre 4 à 6 salles.

La propriétaire souhaite vendre le local.

Charges :

Les charges, hors remboursement de crédit, frais spécifiques aux besoins de gestion actuels et salaires sont d'approximativement 8 000€/ mois.

Certains de ces frais fixes et variables sont ajustables et/ ou optimisables.

Employés :
Actuellement 4 employés :
3 en 24h/ semaine.
1 en 10h/ semaine.

La société était, jusqu'à juin 2023, ouverte 7J/7 de 10h à 00H.

Elle a depuis, optimisé les horaires d'ouverture, ce qui lui a permis de passer de 7 à 4 employés (ceci est aussi à prendre en compte dans résultats des années passées).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société a une excellente réputation sur toute la région, des gens de Paris sont venus car ils avaient entendu parlé d'elle.

Sur Montpellier il y a une dizaine d'escape game. L'entreprise est la première à proposer un escape game totalement immersif de la région.

Concurrence

Il existe une dizaine d'escape game sur Montpellier. Aucun ne propose le degré d'immersion que l'entreprise cible propose.

Points forts

- Réputation +++.
- Très gros potentiel.
- Ligne de tram (ligne 5) à 20 mètres d'ici 2025.
- Proximité du centre-ville.
- Communication efficace.
- Équipe au top.
- 1er et seul Escape Game 100% Immersif de la Région (Comédiens, interventions, ...).
- Possibilité de nombreuses subventions culture, prêt à taux 0 et autres, ...
- Pass culture acceptable (représente un pourcentage non négligeable du CA).

Points faibles

- Enchaînement de malchance (Covid, prud'hommes, piratage, ...) ce qui ne rend pas les résultats représentatifs du potentiel.
- Résultant une incapacité de développer l'entreprise.
- Travaux jusqu'en 2025 (ce qui, étonnamment n'a aucun impact sur le retard des clients ni même la capacité d'accès à l'Escape Game).
- Places payantes aux alentours.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	- Développement d'une nouvelle activité. - Envie / besoin de changement. - Incapacité en l'état de développer l'entreprise. - Projet de déménagement (dans 1-2 ans).
Prix de cession	150 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Prix de l'immobilier uniquement

240 k€

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
	Le cédant recherche une personne qui saura reprendre le flambeau, la vision de l'entreprise et la développer.
Complément	De nombreuses salles sont possibles. C'est une entreprise qui, telle quelle, est déjà très intéressante mais il est impératif que l'acheteur comprenne l'importance de développer le nombre de salles, afin d'accéder à un très gros potentiel de rentabilité.