

Centre de loisir indoor de type escape game

Annonce V92154 mise à jour le 24/08/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SASU
Localisation du siège	Maine et Loire

Résumé général de l'activité

Exploitation d'un centre de loisir indoor de type escape game, situé en centre-ville d'Angers (49).

Le site propose 5 salles de jeu thématiques et fonctionne sous enseigne, avec une équipe de 5 salariés formés.

Activité de loisir sur réservation.

Clientèle de particuliers, groupes et entreprises (team building, anniversaires, sorties).

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	-45 k€
Dettes financières	45 k€
Trésorerie nette	25 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		150	200	
Marge brute		95	150	
EBE		-1	35	
Rés. Exp.		-10	-30	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Net		-10	-30	
Salariés		5	5	

Indications concernant les éléments chiffrés

Le gérant actuel n'est pas présent géographiquement sur place et souhaite céder à un repreneur local, en mesure de reprendre l'opérationnel au quotidien et de développer facilement l'activité, ce que l'éloignement actuel ne permet pas.

Le résultat net est déficitaire (environ -30 k€ en 2025), mais l'essentiel des pertes provient de charges intra-groupe : hors ces charges, l'exploitation dégage un excédent brut positif. Le levier de redressement est double : une présence locale au quotidien et la restructuration de ces charges de structure.

Cession des titres à l'euro symbolique, le repreneur reprenant la société et son passif (principalement un compte courant groupe d'environ 44 k€, négociable).

Comptes détaillés communiqués après accord de confidentialité.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'escape game est un marché de loisir désormais mature en France, avec une demande stable et récurrente, portée par une clientèle large : groupes d'amis, familles, étudiants, et entreprises (team building, séminaires).

Angers (agglomération d'environ 300 000 habitants, forte population étudiante et bassin touristique) offre une zone de chalandise favorable à ce type d'activité de loisir indoor.

Concurrence

Le secteur est concurrentiel en zone urbaine, avec plusieurs acteurs sur l'agglomération.

La différenciation se joue sur la notoriété de l'enseigne, la variété et la qualité des salles, l'expérience client et l'accès à la clientèle entreprises.

Points forts

Site en activité et clé en main : 5 salles thématiques et un local Game Master installés et équipés, aucun investissement de création à engager.

Chiffre d'affaires immédiat, en progression, dès la reprise.

Exploitation viable au niveau opérationnel : excédent brut d'exploitation positif hors charges intra-groupe.

Équipe en place : 5 salariés formés, exploitation autonome au quotidien.

Enseigne nationale reconnue : notoriété, référencement et plateforme de réservation centralisée.

Emplacement en centre-ville à Angers, zone de chalandise favorable.

Offre diversifiée couvrant plusieurs univers et niveaux de difficulté, adaptée aux particuliers comme aux entreprises (team building).

Coût d'entrée symbolique (cession des titres à l'euro symbolique) et trésorerie disponible (environ 23 k€ à fin 2025).

Fort potentiel de développement pour un repreneur local présent au quotidien, là où l'éloignement du cédant limite aujourd'hui la dynamique commerciale.

Points faibles

Gestion actuellement à distance : l'éloignement du dirigeant limite le pilotage opérationnel et commercial au quotidien. Une

présence locale corrige directement ce point, c'est le principal levier de reprise.

Résultat net déficitaire, provenant principalement de charges intra-groupe (redevances, frais de gestion) qui pèsent sous l'excédent brut d'exploitation : leur restructuration est un levier de redressement immédiat.

Développement commercial de proximité sous-exploité : partenariats locaux, communication de proximité et clientèle entreprises restent à dynamiser, faute de présence sur site.

Continuité de l'enseigne conditionnée à un accord avec le réseau : le repreneur doit conclure un contrat avec la tête de réseau pour conserver la marque et la plateforme de réservation.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Autre
Complément	Dirigeant non présent géographiquement sur place. Il souhaite céder à un repreneur local, en mesure d'assurer l'exploitation au quotidien et de développer l'activité, et se recentrer sur ses autres activités.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique
------------------	-------------------