

Centre de type escape game avec 4 salles de jeu

Annonce V92160 mise à jour le 25/08/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SASU
Localisation du siège	Morbihan

Résumé général de l'activité

Exploitation d'un centre de loisir indoor de type escape game, situé en centre-ville de Vannes (56).

Le site propose 4 salles de jeu thématiques et fonctionne sous enseigne, avec une équipe de 2 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	7 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	25 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		150	150	
Marge brute		100	100	
EBE		10	35	
Rés. Exp.		5	2	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Net		5	3	
Salariés		3	3	

Indications concernant les éléments chiffrés

Société exploitant un centre d'escape game en activité à Vannes, sous enseigne nationale.

Affaire rentable, sans dette financière, avec trésorerie.

Résultat net positif et excédent brut d'exploitation nettement positif (environ 35 k€), une partie des charges étant des charges intra-groupe qu'un repreneur peut restructurer.

Le dirigeant n'est pas présent géographiquement sur place et souhaite céder à un repreneur local, en mesure d'assurer l'exploitation au quotidien et de développer l'activité.

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).

Vannes (agglomération d'environ 200 000 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

Affaire rentable : résultat net positif et excédent brut d'exploitation nettement positif.

Aucune dette financière et trésorerie disponible : structure financière saine.

Site clé en main et en activité : 4 salles thématiques installées et équipées, aucun investissement de création à engager.

Chiffre d'affaires immédiat dès la reprise.

Équipe en place : 3 salariés formés, exploitation autonome au quotidien.

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

Emplacement à Vannes (Bretagne) : ville touristique et dynamique, clientèle locale et de passage, double saisonnalité favorable au loisir.

Offre diversifiée, adaptée aux particuliers comme aux entreprises (team building, anniversaires, sorties).

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 commercial local au quotidien. Une présence sur place corrige directement ce point, c'est le principal levier de reprise.

Société récente : premier exercice plein en 2025, donc historique court. En contrepartie, cet exercice complet confirme déjà la rentabilité, et le site s'appuie sur une enseigne établie.

Résultat net modeste, du fait de charges intra-groupe qui pèsent sous un excédent brut d'exploitation sain : leur restructuration est un levier de rentabilité immédiat pour le repreneur.

Développement commercial de proximité sous-exploité : partenariats locaux, communication 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	95 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	25 k€