

Date de l'épreuve : Vendredi 14 avril 2023
Nature de l'épreuve : Pratique et/ou Théorique
Durée de l'épreuve : 2 heures
Documents autorisés : Aucun

Les téléphones portables et autres appareils de communication doivent être *éteints* et déposés avec les affaires personnelles de l'étudiant. **Toute sortie est définitive**, excepté en cas de *force majeure*, et l'étudiant doit obligatoirement rendre sa copie avant de quitter la salle. La pause « toilettes » n'est pas un cas de *force majeure*, sauf certificat médical en sens contraire.

Voici un projet développé par 3 étudiants de l'IUT de Sceaux, en BUT, et présenté lors du *Challenge Entrepreneuriat* de mars 2023¹.

Lisez attentivement le dossier puis répondez aux questions suivantes :

- 1. Analysez le projet, en particulier le business model, les points forts et les faiblesses**
- 2. Investiriez-vous dans le projet ? Justifiez en vous appuyant sur les éléments de votre analyse**
- 3. Quels conseils donneriez-vous à cette équipe ?**

DOSSIER DE CANDIDATURE

Challenge Entrepreneuriat 11ème édition 2023

Nom du projet / de la start-up : “Breakout Business”

Dès lors que nous avons commencé à imaginer notre start-up, nous avons été amenés à lui trouver un nom. Cette étape, n'est pas des moins importantes, car celle-ci permet de représenter l'identité de notre entreprise, et de faire passer un message direct aux consommateurs.

Nous avons donc décidé de partir sur un nom concis :

- « **BREAKOUT** » : traduction d'évasion en anglais, référence direct au concept d'un escape game ;
- « **BUSINESS** » : traduction d'entreprise en anglais, cet anglicisme s'est progressivement imposé dans notre vocabulaire, et est aujourd'hui connu de tous.

¹ Merci aux 3 étudiants qui ont accepté partager leur projet dans le cadre d'un usage pédagogique

1. Résumez en quelques phrases votre projet

Notre projet consiste à ouvrir une entreprise offrant des prestations d'escape game axé sur l'entrepreneuriat. Elle permettra de sensibiliser les étudiants inscrits dans des établissements de l'enseignement supérieur sur ce domaine à promouvoir.

2. Qui êtes-vous ? Parlez-nous de votre équipe, des rôles et compétences de chacun et du temps que vous consacrez au projet.

Nous sommes un groupe de 3 étudiants (M., A. et L.) de l'IUT de Sceaux suivant la formation BUT *Gestion des Entreprises et des Administrations* (GEA).

Le BUT GEA est une formation par la technologie, qui permet aux étudiants d'acquérir à la fois des connaissances générales ainsi que des compétences professionnelles. Si en première année, le panel d'enseignement proposé aux étudiants est assez large, ces derniers se spécialisent dès la deuxième année. Au sein de notre établissement, 4 parcours sont proposés :

- Gestion Comptable, Fiscale et Financière
- Gestion et pilotage des Ressources Humaines
- Gestion, entrepreneuriat et management des activités
- Contrôle de gestion et pilotage de la performance

Deux d'entre nous (A. et M.) ont choisi le parcours *Gestion comptable Fiscale et Financière* qui a pour but de donner les compétences pour la collecte, la vérification et le traitement des données relatives aux mouvements financiers de l'entreprise.

L. a, quant à lui, choisi le parcours *Gestion et pilotage des Ressources Humaines* qui se concentre sur la gestion de l'administration du personnel et sur le développement des ressources humaines dans leurs multiples aspects.

Nous avons pu, au cours de nos années d'études supérieures, constater que l'entrepreneuriat est un sujet encore flou et qui peut parfois faire peur aux étudiants. Intéressé fortement par ce domaine, cela nous a conduits au choix de notre projet. Ayant des compétences plus au moins diversifiées, notre cheffe de projet – M. - s'est essentiellement occupée de la partie communication, que ce soit vis-à-vis des étudiants, des partenaires ou des entrepreneurs susceptibles d'être intéressés pour faire part de leur expérience à chaque fin de session. A. s'est occupée principalement de la partie créative, notamment l'élaboration du scénario de l'escape game. L., quant à lui, s'est occupé de la partie informatique.

Il a notamment créé nos réseaux sociaux et élaboré les différentes enquêtes menées auprès des étudiants. Pour autant, nous nous sommes beaucoup entraidés et nous passons au moins l'équivalent de deux journées par semaine dessus à côté de nos études.

3. A quels besoins ou attentes de vos potentiels clients votre projet répond-il ? Quelles sont les solutions alternatives existantes sur le marché (= vos concurrents) ?

Notre projet répond au besoin des établissements de formation et particulièrement des responsables de formation, de permettre à leurs étudiants d'obtenir et d'approfondir leurs connaissances sur l'entrepreneuriat. Les clients s'attendent à la fin des séances à en tirer profit, en ayant des étudiants mieux informés qui pourront par la suite mieux appréhender ce domaine.

D'autres personnes ont soulevé cette problématique. C'est pourquoi nous avons des concurrents directs tels que les formations qui ont créé leur propre escape game (ex : université de Pau et des Pays de l'Adour), ou encore les projets d'étudiants, ces derniers pouvant avoir l'idée d'apporter une solution en utilisant la même forme que nous (ex : projet des étudiants d'IMT-BS, de Télécom SudParis et de l'ENSIIE).

D'autre part, nous devons faire face à une concurrence indirecte. Les alternatives existantes sur le marché sont d'une part les multiples conférences gratuites/payantes, que ce soit en présentiel ou en distanciel. Il y a également les contenus présents sur Internet et qui sont accessibles à tous tels que les vidéos YouTube. En outre, il y a des formations spécialisées sur le domaine.

4. Comment se positionne et se différencie votre offre ? En quoi votre solution améliore-t-elle l'offre existante ?

Notre offre se différencie de par sa forme. Grâce à son aspect ludique, notre projet permettra à nos clients d'être accompagnés dans la diversification de leurs méthodes d'enseignement, c'est-à-dire permettre le développement et l'acquisition de nouvelles connaissances en alliant étude et amusement.

Par ailleurs, ce qui nous permet de nous différencier de notre concurrence indirecte repose sur le fait que l'Escape Game est un format attrayant mettant l'étudiant au coeur de l'action, contrairement aux formations ou aux conférences, qui sont certes intéressantes, mais peuvent perdre l'attention de l'étudiant au bout d'une certaine durée.

Notre escape game apporte ainsi de la nouveauté dans les méthodes d'enseignement : les étudiants pourront mieux se concentrer et mémoriseront davantage d'informations.

Concernant nos concurrents directs, la première chose qui nous différencie et qui n'est pas des moins importantes, est la professionnalisation de notre offre par rapport aux escape game créés par les établissements eux même, ou encore par des étudiants. Notre offre a été minutieusement élaborée et est le fruit de la collaboration de plusieurs acteurs au coeur du domaine de l'entrepreneuriat. Elle ne laisse donc pas la place à l'erreur.

De plus, notre entreprise offrira aussi à nos clients, la possibilité d'acquérir une expérience multi-établissement.

Dernièrement, à l'heure actuelle, il n'existe sur le marché aucune entreprise d'escape game spécialisée dans le domaine de l'entrepreneuriat. Notre projet est donc unique en son genre.

5. Quel est votre business model ? Comment allez-vous gagner de l'argent ?

- **L'offre** : nous proposons des escape game de sensibilisation à l'entrepreneuriat ;
- **Les clients** : nous ciblons les établissements de formation ainsi que leurs responsables ;
- **La relation client** : nous communiquerons avec nos clients grâce à notre site web mais aussi via nos réseaux sociaux ;
- **Les canaux de distribution** : notre proposition d'offre sera distribuée sur place ;
- **Les ressources clés** : les moyens indispensables pour mener à bien le projet sont les salles et les équipements de décor, les scénarios, le site internet et les employés ;
- **Les activités clés** : il faudra principalement concevoir plusieurs scénarios adaptés à tous ;

- **Les partenaires clés** : pour faire évoluer et améliorer l'offre, nous pourrions nous appuyer sur des enseignants, ainsi que sur des professionnelles, ou encore des sociétés spécialisés dans la conception d'escape game ;
- **Les revenus** : l'entreprise se rémunérera grâce au prix d'entrée de 20€ par personne, pouvant rapporter jusqu'à 160€ par session de 8 étudiants ;
- **La structure des coûts** : les coûts indispensables au fonctionnement de l'activité sont le loyer des locaux, les salaires, la décoration, les assurances, les coûts de communication.

6. Où en êtes-vous dans votre projet (étude de marché, prototypage, 1ères études clients, étude juridique, business plan, etc.) et quelles sont les prochaines étapes ? Quels sont vos besoins en termes de financement ?

À l'heure actuelle, nous sommes sur le premier essai de notre escape game auprès d'un échantillon de nos cibles, en l'occurrence les étudiants de l'IUT de Sceaux. En termes de financement, nous avons surtout besoin de matériels pour mener à bien le projet et pour bien faire immerger nos clients dans une atmosphère immersive, propre aux escape game.

Modèle de revenu :

Initialement, nous avons fixé notre escape game au prix de 20 euros par personne, donc 160 euros la session. 5 sessions reviennent donc au prix de 500 euros. Cependant, afin de pousser nos clients à prendre un plus grand nombre de sessions, nous diminuerons légèrement le prix par session dès lors qu'ils en prennent plus de 5.

Nombre de sessions Tarifs

5 sessions : 500 euros

10 sessions : 1500 euros

15 sessions : 2300 euros

20 sessions : 3000 euros