

# Lancement de Votre Laser Game

## Guide De Démarrage

---

Par Michel Galon



# Avertissement

Le contenu de ce guide est réservé aux seuls acheteurs de l'ebook "**Guide de démarrage "lasergame"**".

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 imprimée.

**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 ce guide 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

<b>Table des Matières</b>	<b>3</b>
<b>Introduction</b>	<b>5</b>
<b>Les bonnes questions à se poser avant de démarrer.</b>	<b>6</b>
<b>1° Pourquoi ce projet ?</b>	<b>7</b>
<b>2° Votre projet est-il viable?</b>	<b>7</b>
<b>3° Est ce que je peux vraiment réaliser ce projet ?</b>	<b>8</b>
<b>*Vos proches et votre activité</b>	<b>9</b>
<b>La partie financière</b>	<b>10</b>
<b>Votre investissement</b>	<b>11</b>
<b>Combien peut vous rapporter votre affaire ?</b>	<b>11</b>
<b>Choisir votre statut juridique</b>	<b>12</b>
<b>Statut de Micro-Entrepreneur</b>	<b>13</b>
<b>Autres statuts juridiques</b>	<b>15</b>
<b>Les formations</b>	<b>16</b>
<b>Les assurances obligatoires</b>	<b>16</b>
<b>Votre lieu d'implantation</b>	<b>17</b>
<b>Comment choisir son local</b>	<b>18</b>
<b>Les impératifs pour le choix de votre local</b>	<b>20</b>
<b>Les coûts de location d'un local professionnel</b>	<b>22</b>
<b>Aménagement intérieur de votre lasergame</b>	<b>23</b>
<b>L'aménagement de votre Accueil</b>	<b>24</b>
<b>Côté sécurité</b>	<b>25</b>

<b>L'aménagement de l'arène de jeu</b>	<b>26</b>
<b>Construction de votre Arène de jeu... ou labyrinthe.</b>	<b>28</b>
<b>Décoration de l'ensemble</b>	<b>30</b>
<b>Aménagement extérieur</b>	<b>33</b>
<b>Choisir son équipement</b>	<b>34</b>
<b>Les différents Fabricants d'équipements laser</b>	<b>36</b>
<b>Être vigilant sur 3 choses avant de choisir votre matériel.</b>	<b>37</b>
<b>Lancement de votre première campagne publicitaire.</b>	<b>40</b>
<b>Activités complémentaires</b>	<b>42</b>
<b>Conclusion</b>	<b>44</b>

## Introduction

Je le dis souvent, le domaine du loisir est un des secteurs d'activités le moins touché par la crise.

Ainsi, les activités ciblant ce domaine ont de grandes chances de réussite, d'être rentables et surtout pérennes.

Cependant, des activités de loisir il en existe beaucoup, mais il y en a une en particulier qui continue à faire fureur, et cela depuis plus de 25 ans: "**le jeu laser**" ou, plus communément appelé: "**Laser Game**".

J'exploite avec mes 2 fils, depuis plus de 15 ans, un centre laser sur Laval, dans la Mayenne.

Si vous avez l'intention de vous lancer dans cette aventure géniale, je vous invite à suivre les étapes de ce guide.

Vous aurez ainsi, des conseils et astuces de démarrage par rapport à l'expérience que j'ai acquise moi-même depuis toutes ces années.

Cela dit, attention ! Ce n'est pas une affaire qui se prépare à la légère (comme toutes les affaires d'ailleurs) car elle nécessite un investissement non négligeable pour sa création.

Les informations de ce guide devraient pouvoir vous donner la bonne marche à suivre pour vous guider, depuis la partie financière de votre

projet, jusqu'à la mise en place et l'aménagement en détail de votre affaire.

Pour la partie financière, vous avez pour cela, joint à ce guide, deux études prévisionnelles (business plan) spéciales **“lasergame”** prête à l'emploi. Une au format PDF et une autre au format Excel modifiable à volonté.

Mais, avant d'entrer dans le vif du sujet, et pour commencer dans de bonnes conditions, 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 pas à pas à suivre pour bien préparer et lancer 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 entreprise.

## 2° Votre projet est-il viable?

Y a-t-il une véritable demande ? Vous devez définir votre clientèle. Est-elle existante ? 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 l'apport financier personnel nécessaire pour entreprendre cette affaire ( 20 à 30 % du financement total)
- Ai-je les compétences et les qualités nécessaires à la réalisation de mon projet (connaissances en gestion d'entreprise, commerciale) ?
- Ai-je besoin d'une formation adéquate... 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** .



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 capitale pour le bon développement de votre projet et sa pérennité.

**En effet, soyez 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, même 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 initiatives d'entrepreneuriat si vous côtoyez ce genre de personne. Ou alors, faites en sorte de la... ou les 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.

Je vous en ai déjà parlé précédemment, 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 “***Lasergame***” y est déjà présenté, il suffit juste de remplacer les chiffres existants par les vôtres.

C'est un gain de temps et d'argent considérable pour le démarrage de votre projet. Une telle étude vous reviendrait à environ 500€ auprès d'un centre de gestion.

Au cours de ma carrière professionnelle, j'ai toujours utilisé ce genre d'étude pour présenter mes différents projets auprès des banques. Si vous

défendez bien votre affaire, ce business plan devrait amplement suffire à vos partenaires financiers.

## Votre investissement

Votre étude prévisionnelle vous permettra de connaître le montant de votre investissement. Pour vous donner un ordre d'idée, comptez sur un investissement qui tourne le plus souvent aux alentours de 200 000 à 500 000 euros.

Celui-ci peut même dépasser le million d'euros si vous envisagez la construction d'un bâtiment. Comptez un coût de construction d'environ 500€ du mètre carré.

Dans ces conditions, il faudra bien préparer votre étude prévisionnelle afin de déterminer si le jeu en vaut la chandelle.

## Combien peut vous rapporter votre affaire ?

Vous pouvez partir sur une fourchette (assez large) se situant entre +/- 1500 à 3000€/mois à 4 à 7 000€/mois.

Ceci est très variable car cela dépend de l'importance de votre équipement, de l'endroit de votre implantation, de l'aménagement de votre aire de jeu,

de votre façon de communiquer... mais aussi de votre engagement personnel dans l'activité

Là encore, votre **business plan** vous apportera des précisions sur ce point.

## Choisir votre statut juridique

C'est une décision qui doit être mûrement réfléchie.

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-entrepreneur (Auto-entrepreneur)
- Entreprise individuelle
- Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)
- Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (EIRL)
- Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle (SASU).

## Statut de Micro-Entrepreneur

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

Le statut micro-entreprise possède 2 plafonds de chiffres d'affaires.

### **Le premier est le plafond de franchise TVA**

C'est à dire qu'à la limite de ce plafond vous ne récupérez pas la TVA sur vos investissements, vous ne la facturez pas non plus à vos clients.

Vous ne devez donc pas dépasser en chiffres d'affaires:

- 33.200 € pour l'achat vente
- 82.800 € pour les prestations de services

### **Le deuxième plafond est appelé “plafond du statut micro-entrepreneur”**

C'est ce plafond que le micro-entrepreneur ne doit pas dépasser pour rester dans ce statut.

- 170 000€ HT pour l'achat vente
- 70 000€ HT pour les prestations de services

Si le micro-entrepreneur dépasse ce plafond, il est radié de son statut de micro-entreprise et sa société est transformée en entreprise individuelle.

A noter que le **stage de préparation à l'installation** (SPI) pour avoir ce statut n'est maintenant plus obligatoire. Il est pourtant conseillé. Vous pouvez en faire la demande auprès de la chambre de métiers de votre département, car c'est une très bonne chose surtout si vous n'avez jamais été à votre compte.

En effet, 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.

Il est très utile dans le démarrage de votre entreprise et surtout essentiel pour sa réussite.

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

La CCI ou la Chambre de Métiers de votre département peuvent également vous conseiller utilement sur ce sujet.

Cela dit, bien que le fait de démarrer en micro-entreprise permet de minimiser les coûts, de commencer sans quitter son emploi... et de tout mettre rapidement en place, vous êtes limité au niveau du montant du chiffre d'affaires. En effet, le seuil de CA de micro-entreprise est rapidement atteint avec ce genre d'activité. En plus, vous ne récupérez pas

la TVA sur vos investissements ce qui n'est pas négligeable lorsque les montants atteignent 40 000€ comme dans cette étude.

Je vous conseille donc de partir dès le démarrage sur un autre statut comme celui de la SARL par exemple.

## 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 rapprocher 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 renseigner utilement et gratuitement**

## Les formations

Déjà, il faut savoir que vous n'avez besoin d'aucune formation particulière pour pratiquer cette activité, à part, si vous le désirez le stage de préparation à l'installation (SPI) si vous démarrez en micro-entreprise (en prestation de services), mais nous avons vu que ce n'est pas avantageux pour vous dans ce cas de figure.

Vous pouvez bien entendu vous perfectionner au niveau de la gestion d'entreprise, ou commerciale, c'est toujours utile... et **même conseillé** 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), elle est **Obligatoire** !



Cette assurance vous couvre des accidents qui peuvent intervenir dans votre local et qui pourraient être de votre responsabilité.

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

Ensuite, puisque vous louez un local, vous devez aussi contracter une assurance multirisques (là aussi obligatoire), couvrant les risques dégâts des eaux, incendies, tempêtes...

Je vous conseille aussi de vous assurer contre le vol, et d'avoir une alarme reliée à un service de surveillance qui se déplace en cas d'intrusion.

## Votre lieu d'implantation

On plante pas un laser n'importe où et n'importe comment. En effet, un "lasergame" a des exigences et des obligations.

Aussi, la première chose à prendre en ligne de compte est la population existante dans un rayon de 5 à 10 km du lieu de votre projet.

Vous devez avoir minimum, **je dis bien minimum**, une population de : **100 000 habitants...** (et ne pas avoir de **concurrence directe**). Si ce n'est pas le cas, abandonnez votre projet ou cherchez un nouveau lieu dans une autre ville plus importante.

**Pourquoi 100 000 habitants ?**

Vous devez avoir en tête que la mise en place d'un lasergame suscite un investissement relativement important, avec en plus, et dans la plupart des cas, une location de bâtiment.

Il faut donc une population minimum, pour estimer avoir la clientèle nécessaire vous permettant de dégager le chiffre d'affaires adéquat pour payer toutes les charges et faire tourner votre affaire.

**Avec moins de 100 000 habitants le risque s'avère élevé.**

Dans le "business plan" joint à ce guide, vous avez le calcul pour vous aider à faire une estimation du nombre de clients nécessaire qu'il vous faut pour que votre entreprise soit rentable.

## Comment choisir son local

Quand la ville du lieu d'implantation a été défini, il faut maintenant trouver le local. La recherche d'un local, c'est ce qu'il y a de plus long et de plus complexe à faire car il faut associer un bon emplacement avec un bâtiment pouvant se prêter à cette activité.

L'idéal est de trouver un local englobé dans une zone d'activités possédant des restaurants, cinéma, bowling. Certes, la location peut être plus élevée que dans une ZI, mais c'est grandement compensé par une importante fréquentation du public.

Mais trouver ce genre d'emplacement n'est pas impossible... mais c'est très rare. Si vous avez l'opportunité d'un tel endroit c'est peut être jouable dans l'hypothèse où la location n'est pas exorbitante. Votre étude joint à ce guide peut vous aider à prendre votre décision.

Aussi, le plus souvent, on retrouve les lasergames aux alentours des grandes villes, installés dans des bâtiments industriels en ZI.

Cela dit, les zones industrielles des grandes villes possèdent bien des locaux vacants, mais ils ne conviennent pas forcément et ils sont souvent, soit trop chers en location ou le coût des travaux pour les rendre utilisables est trop élevé.

Je vous conseille pour vous aider dans vos recherches de passer par une **agence immobilière spécialisée** dans les locaux commerciaux.

Ces agences ont un portefeuille important de choix disponibles avec photos et caractéristiques des bâtiments. En leur indiquant le pourquoi de votre recherche, vous pourrez ainsi faire une première sélection sur photos. Cela vous coûtera un peu de sous, mais vous gagnerez énormément de temps.

Vous pouvez aussi demander aux services urbanismes de la mairie qui peuvent vous orienter sur des locaux intéressants.

## Les impératifs pour le choix de votre local

Votre Local doit, **en tout premier lieu**:

- Avoir une surface adaptée suivant le nombre d'équipements que vous avez prévu, (j'en vous en parle en détail un peu plus loin) afin de pouvoir proposer une activité "lasergame" de très haute qualité.
- Ne pas être trop proche de maisons d'habitations. Pour être tranquille, mettez une distance minimum de 500 m entre votre local et la première maison habitée.
- Avoir un parking suffisamment grand pour recevoir entre 20 à 30 voitures... avec un emplacement pour handicapés. ATTENTION ! Ne négligez pas le parking, car l'ouverture de votre activité pourrait être compromise à cause d'un parking trop petit. Vous devez absolument éviter que les voitures de vos clients se garent un peu n'importe où.
- Avoir des extracteurs de fumées en toiture ( vous pouvez en faire poser mais c'est **très onéreux**, il vaut mieux les avoir déjà en place.)  
Là aussi, Attention ! **Pas d'extracteur, pas d'activité possible.**
- Avoir des portes de secours. Comme pour les extracteurs, si vous en avez déjà, c'est toujours ça de gagner. Vous devrez certainement en faire poser des supplémentaires aux endroits stratégiques. Car là aussi, **c'est obligatoire!**

- Avoir une hauteur sous toiture d'au moins 5 m. **C'est impératif** afin de pouvoir construire des passerelles et mezzanines. Refusez les bâtiments trop bas.
- Avoir la possibilité de créer une salle de réception ( 60m2 environ, c'est vraiment le minimum) pour proposer des buffets, réunions... et organiser vos anniversaires.
- Avoir une isolation thermique. Ce n'est pas obligatoire, mais c'est quand même mieux.
- Avoir un moyen de chauffage et de climatisation. Vous pourrez en faire poser par la suite, mais pour **l'accueil uniquement**, l'arène de jeu en n'a pas besoin et de toute façon ça sera trop onéreux en consommation.
- Des portes d'accès et toilettes accessibles aux handicapés. Vous devrez certainement en créer, car rares sont les locaux qui en sont équipés. **Attention! C'est obligatoire!** C'est aussi un motif de **refus d'exploiter**.

Vous avez déjà là, une bonne base de conseils pour choisir un local convenable.

## Les coûts de location d'un local professionnel

Pour cette activité, le coût de location du bâtiment est un des postes les plus onéreux.

Il faut donc prendre son temps pour bien choisir votre local qui doit déjà être **facilement aménageable**.

Évaluer et comparer les coûts des travaux. Votre “business plan” vous aidera à vous donner les chiffres ainsi que les limites des charges à ne pas dépasser.

Pour information la moyenne du prix de location à l'année d'un bâtiment industriel se situe en 50 et 55€ HT du mètre carré. Par exemple, un local de 800m<sup>2</sup> à 55€/m<sup>2</sup> vous coûtera 44 000€ HT/ an soit : 3 666 € HT par mois.

En règle générale, il est demandé à la signature du contrat de location, une caution qui s'élève à un ou deux mois de location.

En plus, si vous avez fait appel à une agence immobilière, elle vous demandera pour son travail entre 10 et 15% du **loyer annuel**. Soit dans le cas présent : 4 400€ à 6 600€

## Aménagement intérieur de votre lasergame

Pour vous faire une idée de l'aménagement à effectuer, je vous conseille d'aller visiter les lasers déjà en place de la marque du matériel que vous allez choisir, mais aussi de la concurrence pour étudier leur aménagement ainsi que leur façon de travailler.

Bien évidemment, éviter d'aller voir le laser le plus proche, ça serait plutôt mal vu. Aller voir ceux qui sont à au moins 150/200 km du lieu de votre projet.

Vous aurez ainsi l'occasion de poser des questions aux gérants qui vous donneront beaucoup d'informations et de conseils. Vous pourrez également vous rendre compte des choses qu'il ne faut pas faire.

### Entrons maintenant dans le vif du sujet.

Maintenant que vous avez trouvé votre beau et grand local il va falloir l'aménager, et l'aménager de façon à ce qu'il soit agréable, accueillant et surtout fonctionnel.

Pour cette activité votre local peut être séparé de deux zones bien distinctes. **L'accueil et l'arène de jeu.**

## L'aménagement de votre Accueil

Vous ne devez pas sous-estimer votre accueil car c'est cet endroit que vont voir vos clients en premier. Même si votre arène de jeu est canon (d'ailleurs il faut qu'elle le soit), la première impression que doivent avoir vos clients en entrant chez vous c'est: **Wouaaa !**

Il faut les scotcher dès le départ et les mettre immédiatement dans l'ambiance du jeu. On verra comment un peu plus loin.

Concernant la surface, essayez d'avoir une superficie d'accueil d'au moins 150 m<sup>2</sup>, qui est le minimum, 250 m<sup>2</sup> à 300 m<sup>2</sup> c'est l'idéal.

Plus l'accueil est grand et plus il sera agréable et confortable pour vos clients, et vous pouvez me croire... **c'est très important pour votre business!** Si vos clients se sentent bien chez-vous, ils reviendront.

Ensuite, je vous conseille de faire un plan, sur une feuille de papier, à la côte exacte de toute la surface de votre local . Imaginez ensuite les différentes zones en les traçant sur votre plan. Ceci va vous permettre d'avoir une vision de l'ensemble et de pouvoir mettre en place visuellement l'aménagement de votre centre laser. Ce plan sera également utile pour l'intervention des différents corps de métiers (électricien, plaquiste, plombier, service de sécurité...)



Pour plus de précisions vous pouvez aussi vous servir d'un logiciel, comme par exemple "[architecte 3d](#)". Personnellement je me sers de ce logiciel. Mais vous pouvez aussi faire appel à un architecte.

Voici les différentes zones que vous devez aménager:

- La zone bar avec tables et chaises, banquettes, prévoyez entre 30 et 40 places assises.
- La zone de sortie des joueurs pour la remise des scores. Prévoyez à cet endroit une ou deux tables hautes ( 185mmx90mmx 110mm de hte) sans chaises. Les joueurs aiment bien débriefer autour d'une table après leur partie.
- La zone jeux de bars ( baby-foot, billard, simulateurs, palets... etc)
- Le Briefing . Prévoyez une surface minimum de 1m2 par équipement.  
**Très important.** Le briefing doit être à proximité du bar. Vous devez pouvoir aller du bar au briefing et inversement. C'est très pratique les jours ou vous serez seul.

## Côté sécurité

Avant toutes choses, vous devrez certainement faire vérifier toute l'installation électrique, et plomberie afin qu'elle soit aux normes.

S'ils n'existent pas dans votre local, vous devrez faire installer:

- des blocs de signalisation “sorties de secours” au dessus des portes de secours
- une alarme pompier,
- des éclairages BAES (bloc autonome d’éclairage de secours) en cas de coupures de courant.
- Des extincteurs
- Des extracteurs de fumée

#### CONSEIL IMPORTANT:

Pour avoir toutes les informations concernant ces points sur la sécurité, je vous conseille fortement, **avant de commencer vos travaux**, de prendre contact avec votre centre des sapeurs pompiers, il vous informera et guidera sur ce qui doit être fait. C’est également lui qui vous donnera l’agrément pour votre ouverture.

## L’aménagement de l’arène de jeu

#### A NOTER.

L’importance de la surface de votre arène de jeu sera déterminée par le nombre d’équipements que vous décidez d'acheter.

- Pour 10 à 15 équipements il vous faut entre 250 et 350 m<sup>2</sup>

- Pour 15 à 20 équipements il vous faut entre 350 et 450 m<sup>2</sup>
- Pour 20 à 35 équipements il vous faut entre 450 et 650 m<sup>2</sup>

Essayer d'avoir un local avec une hauteur sous toiture d'au moins 5 m, afin de pouvoir construire des passerelles et mezzanines assez hautes permettant de passer en dessous sans se cogner la tête.

Certains fabricants proposent de réaliser 2 petites salles plutôt qu'une seule grande, ceci afin de gérer les petits groupes de 5/6 personnes.

Personnellement, je ne le conseille pas, car le jeu dans une grande salle - quand on peut en avoir une - est beaucoup plus intéressant et captivant que dans une petite où on a vite fait le tour.

Quand on a la chance d'avoir une belle et grande pièce, on l'utilise, on ne la coupe pas en 2. Cela dit, c'est vrai, monopoliser une grande salle pour faire jouer 5 personnes ce n'est pas du plus rentable.

Aussi, la solution, pour gérer cela, c'est de faire jouer ces petits groupes ensemble. C'est ce que nous faisons dans notre laser et ça se passe hyper bien. Les gens en sont même ravis... certains font même connaissance.

Il est idiot de penser que les gens ne veulent pas se mélanger aux autres. En plus de 15 ans d'exploitation de notre laser, on a toujours pratiqué de la sorte, sans **aucun** problème.

## Construction de votre Arène de jeu... ou labyrinthe.

Quand nous avons décidé, mes fils et moi, de nous lancer dans cette activité, nous avons visité plusieurs lasers. Personnellement j'ai été déçu par l'organisation et la construction des arènes de jeu de la plupart des établissements.

Pratiquement tous ces centres ont construit de véritables labyrinthes, qui se ressemblent plus ou moins, mais surtout égale à la définition même d'un labyrinthe, c'est dire: un réseau compliqué de chemins et de couloirs dont on peine à sortir.

C'est vrai qu'il est indispensable d'avoir un parcours pour gérer et canaliser un peu les joueurs, mais de grâce, éviter ce genre de conception exigü, confinée, étroite, à la limite étouffante qui enlève tout l'attrait du jeu. Dans une telle situation, il y a tellement peu d'espace et de dégagement qu'on ne peut tirer sur un joueur seulement quand il passe devant vous.

C'est pourquoi nous avons décidé de construire quelque chose de complètement différent, avec des zones libres et dégagées afin de pouvoir shooter un joueur à plus de 25 m.

Là, on ne parle plus de labyrinthe, mais d'un véritable **espace de jeu** ou on peut voir son adversaire de loin. Le jeu devient alors fluide, excitant et même un peu technique.

On peut ainsi élaborer des stratégies de combats et d'attaques, un peu à l'instar du paintball. Mais ce n'est pas tout...

En effet, la grande innovation c'est d'avoir pu rendre les obstacles en grande partie modulables, ceci afin de pouvoir changer facilement le parcours du jeu en seulement quelques heures.

Cela a pu être réalisable grâce à la construction de triangles. Ils sont confectionnés par l'assemblage de 3 panneaux d'aggloméré de 3m x 1.80m et de 22mm d'épaisseur .

Leur construction robuste ainsi que leur propre poids d'environ 250 kgs, les fait tenir en place sans aucune fixation au sol ni en hauteur.

Pour modifier le parcours, à l'aide de planche à roulettes, on tourne les triangles et un nouveau parcours se forme immédiatement.

A noter qu'il est possible de confectionner des triangles (ou d'autres formes) plus petits et de différentes hauteurs et faire des ouvertures dedans, genre de meurtrières, afin de pouvoir tirer au travers. Nous allons faire prochainement cette modification sur l'ensemble de nos obstacles.

Pour vous donner une idée, voici ci-contre un dessin (avant décoration) d'une partie de notre espace de jeu à Laval.

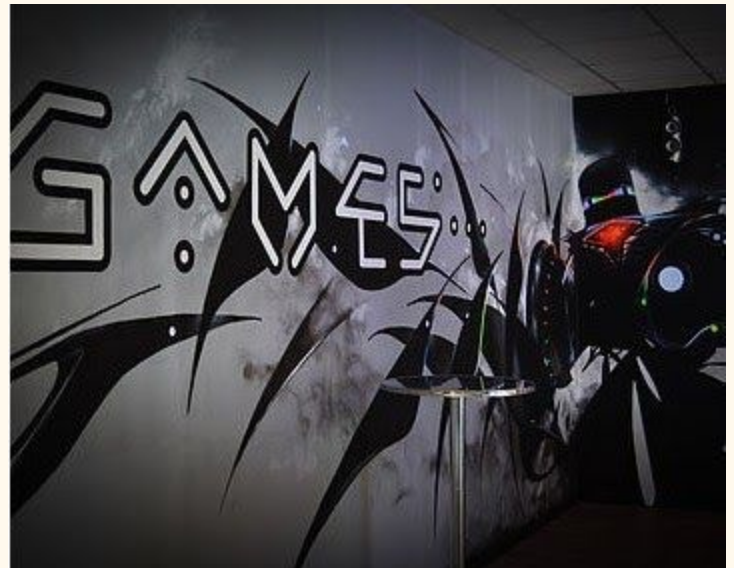
La surface de jeu est d'environ 600 m<sup>2</sup> au sol... plus environ 80 m<sup>2</sup> de mezzanines et passerelles.



## Décoration de l'ensemble

Pour votre décoration, commencez par trouver un thème afin d'imaginer dans quel décor et dans quel "univers" vous allez plonger vos clients.

Par exemple, pour notre laser, nous avons choisi une bataille de robots dans un univers galactique, agrémentée par des tirs laser et de vols de soucoupes volantes.



Comme je vous l'ai déjà fait remarqué précédemment, vous devez embarquer vos clients dans une histoire et un univers... et ceci dès l'ouverture de votre porte d'entrée.

Votre graphisme doit avoir une ligne de conduite pour faire cheminer l'imagination de vos visiteurs... même jusque dans les toilettes.

Vous allez ainsi marquer l'esprit de vos visiteurs en leur donnant une forte **identité visuelle** qui les incitera à revenir chez-vous et à parler de votre établissement autour d'eux.

Mais pour cela, et à moins que vous soyez vous même très bon dessinateur et graphiste, que vous connaissiez bien les solutions de la communication visuelle, et que vous maitrisiez parfaitement la combinaison de la **peinture fluo avec la lumière noire**, je vous conseille de faire appel à un professionnel digne de ce nom qui sait travailler avec tous ces éléments.

Je vous préviens tout de suite, ce n'est pas facile à trouver.

Dernièrement, nous sommes tombés sur la perle rare... un artiste, un **véritable artiste**, un grand professionnel du graphisme et de la communication. Il travaille sur tout support... et sculpte même à l'occasion.

Le travail qu'il nous a fait est tout simplement **exceptionnel**. Les clients habitués ont été stupéfaits du rendu. Certains posent même en photos

devant les fresques... et jusque dans les toilettes :-)



Vous pouvez le contacter de ma part : [PASTY FRANCK](#)

Le prix d'intervention pour un véritable graphiste professionnel de la communication varie suivant l'importance de votre établissement.

dit, pour vous donner un ordre d'idée, vous pouvez compter pour cette prestation entre 20 000 et 30 000€.

A mon avis c'est une opération **indispensable** à chiffrer dans votre budget prévisionnel. Et un conseil, si vous n'y connaissez rien dans la déco, n'essayez surtout pas de coller vous même des bouts de papiers fluo ici et là et de peinturlurer quelques dessins à la va vite.



Certes, ça ne vous coûtera pas cher, mais ça sera moche et ça va surtout faire bricolo. Et en plus, ça entachera votre image de marque au lieu de la réévaluer.

Il faut penser à votre notoriété, encore plus quand on commence, car on a pas le droit à l'erreur. Une image de marque de qualité doit obligatoirement passer par une très bonne communication visuelle.

**Ne n'oubliez pas !**

C'est ça qui fera la différence, c'est ça qui vous fera gagner des clients et de l'argent... et c'est ça qui vous démarquera par rapport à la concurrence.

## Aménagement extérieur

Si votre aménagement intérieur est d'une importance capitale pour votre affaire, l'aménagement extérieur est, quant à lui, également primordial.

En effet, vos extérieurs reflètent directement l'image de marque de votre établissement, car c'est eux qui s'affichent aux yeux de vos clients quand ils arrivent chez-vous.

Si vos abords sont négligés, sales, boueux, mal rangés... on imagine tout de suite que le reste doit être dans le même état.

Vous devez donc surprendre - dans le bon sens - vos visiteurs en leurs proposant un accueil extérieur accueillant et de très bonne qualité.

En fait, ce n'est pas très compliqué. Il faut déjà que vos abords soient propres.

Vos espaces verts et massifs fleuris, si vous en avez, doivent être tondus et entretenus régulièrement. Le parking balayé, les fenêtres, vitrines et baies vitrées nettoyées et nickel

Bien entendu, aucun mégot de cigarette, papiers, canettes et bouteilles ne doit joncher le sol. Soyez très stricte la dessus.

Installer une signalisation claire, bien fixée et à bonne hauteur visuelle.

Prévoir pour vos clients, une petite terrasse avec parasols, quelques tables, chaises et bancs... ça donne tout de suite un bel effet.

Prévoyez également un nombre suffisant de poubelles à proximité.

Faites tout pour accueillir chaleureusement vos clients, car s'ils se sentent bien chez vous, ils reviendront... et surtout ils parleront de votre établissement autour d'eux.

Le bouche à oreille... c'est comme cela que ça marche.

## Choisir son équipement

Je vous précise qu'à ce stade vous n'avez pas le droit à l'erreur, car les joueurs, surtout les habitués à ce jeu, sont impitoyables sur le matos.

Si ça ne fonctionne pas, ou mal, si ça tombe souvent en panne en pleine partie, vos clients ne vous feront pas de cadeau et le bouche à oreille sera catastrophique... et cela va très vite, surtout maintenant avec les réseaux sociaux.

Aussi, votre affaire pourrait bien ne pas décoller du tout, voire même fermer, si par malchance, vous avez choisi un matériel de merde.

Pour info, quand je me suis lancé dans cette activité, il y a maintenant 15 ans, j'ai voulu faire quelques économies en achetant un équipement pas chère (BELGE) et soit disant, à la pointe de la technologie.

Résultat, au bout de quelques mois les pistolets sont tous tombés en panne les uns après les autres. A chaque partie, il y avait toujours 2 à 3 joueurs qui ressortaient de l'arène de jeu avec leurs équipements HS.

Et le pire!

Pour finir, la batterie de chaque unité tenait en charge à peine 30 minutes. Je ne vous dis pas la galère.

Résultat, au bout d'à peine un an, nous avons été obligés de remplacer toute l'installation par un matériel d'une autre marque beaucoup plus performant.

Donc, vous l'avez compris, prenez le temps de faire votre choix. Si possible, allez voir, comparer et tester différentes marques en essayant d'avoir le maximum d'infos sur chaque matériel.

## Les différents Fabricants d'équipements laser

Il existe plusieurs fabricants. Voici les plus connus et les plus sérieux.

- La marque LASER GAME EVOLUTION, fabrication Française.
- La marque MEGAZONE France ( laser tag )
- La marque LASERQUEST d'origine britannique, le siège est au canada.
- La marque LASERMAXX d'origine Hollandaise. ( ma préférée, il faut dire que je [travaille](#) avec depuis plus de 15 ans sans problème particulier)

... vous pouvez en trouver d'autres en faisant des recherches sur Internet, mais celles-ci font partie des plus performantes.

A Noter que votre package laser doit comprendre: les gilets, les pistolets, les chargeurs avec leurs supports muraux. Ainsi que le PC et son logiciel installé et paramétré, l'imprimante et tout ce dont vous avez besoin pour faire fonctionner le jeu immédiatement.

## Être vigilant sur 3 choses avant de choisir votre matériel.

Voici les points sur lesquels il faut être particulièrement vigilant quand vous choisissez une marque.

### 1. la qualité du matériel

Tous les équipements des compagnies citées ci-dessus ont une qualité de robustesse assez similaire, que ce soit au niveau du matériel ou de l'électronique.

Elles se différencient par le design du gilet et pistolet et de leur système électronique et informatique qui leur sont propres.

Chaque compagnie à sa programmation et propose différentes options qui peuvent agrémenter le jeu afin qu'il soit le plus passionnant possible pour le joueur. C'est ça qui peut vous faire choisir un fabricant plus qu'un autre.

Ainsi, on peut maintenant avoir des équipements complément connectés, qui peuvent donner, en temps réel sur smartphone, l'évolution de la partie avec les scores et résultats qui peuvent apparaître sur les réseaux sociaux.

A n'en pas douter, l'informatique de ce jeu va encore évoluer dans les années à venir. Il faudra vous tenir informer pour rester au goût du jour et proposer ainsi les dernières nouveautés à votre clientèle.

## 2. Au service de réparation (son efficacité, ses coûts...)

Le service réparation est un élément à prendre sérieusement en compte. Vous devez bien vous informer sur ce point avant de faire votre choix.

Quand vous achetez le matériel il est garanti 1 an, pièces et main d'œuvre. Vous avez donc droit pendant une année depuis la date d'achat à un service après vente qui remplace les éléments et pièces défectueuses s'il y en a.

A noter que si vous casser un pistolet cela ne rentre pas dans la garantie.

Après l'année de garantie tout vous est facturé... et chère, trop chère, (c'est mon avis).

Car oui, le matériel tombe en panne, et toutes marques confondues même avec le matériel le plus robuste. Et vous devez avoir conscience que le poste réparation dans un centre laser est un **poste onéreux**.

Je vous le répète, que vous preniez n'importe quel fabricant, il y aura des pannes. Ne croyez pas celui qui vous dira que chez lui n'y a pas de souci.

Il faut dire que le matos est soumis à dure épreuve, c'est principalement l'équipement que porte les joueurs qui souffre le plus, car les joueurs ne lui font pas de cadeau. Côté informatique, ça se passe en général bien, les pannes sont plutôt rares.

Je vous conseille donc de vous renseigner (auprès de centres en place) sur le coût de la main d'œuvre, son efficacité dans la réparation... et surtout de sa **rapidité d'exécution** car vous ne pouvez pas vous permettre de refuser des joueurs à cause d'un manque d'équipements.

### **3. Au mode commercial du fabricant (avec royalties, vente pure, pay-per-play...).**

Suivant le fabricant que vous choisirez, vous aurez plusieurs propositions et facilités de paiements pour acquérir votre matériel.

Certains proposent des droits d'entrée qui peuvent s'élever à 20 000€ ou encore des redevances et coûts annuels ou périodiques pour l'utilisation du logiciel et du matériel. Des royalties peuvent également être pris sur votre chiffre d'affaires.

Un fabricant propose le Pay-per-Play. C'est à dire que vous n'achetez pas le système, mais la compagnie prélève une somme d'argent sur chaque partie jouée. C'est une sorte de location. Vous pouvez aussi acheter le matériel à tout moment.

Je vous conseille de bien étudier toutes ces propositions car elles ne sont pas toutes avantageuses et peuvent même être des pièges si vous n'y prenez pas garde.

Il faut toujours avoir conscience que vous avez des charges fixes à payer... et cela, même si vous ne faites **aucun chiffre d'affaires**. Il faut dans ce cas

bien faire votre **étude prévisionnelle** si vous voulez utiliser une de ces conditions de paiement, afin de savoir si vous pouvez faire face à toutes vos obligations.

Personnellement, je n'ai jamais accepté ce genre de propositions, j'ai toujours choisi un fabricant qui vend son matériel, et ou il n'y a aucune redevance ni royalties à payer par la suite. Ainsi, vous savez ce que vous payez, vous pouvez ainsi facilement calculer votre prévisionnel et votre marge financière.

## Lancement de votre première campagne publicitaire.

La publicité il faut en faire, c'est une obligation.

Aussi, quand tout est fin prêt, il faut lancer la machine. A cette étape, il faut frapper fort à coup de flyers dans les commerces, spots radios, annonces dans les journaux, coups de fils aux associations, clubs, centres de loisirs, CE.

Faites des partenariats avec d'autres commerces : restaurants, cinémas, bars...

Participez aux salons et foires expositions de votre région. Cela donne de bons résultats quand on commence. Pour cela, aménager un stand et



présenter votre matériel. Réaliser une vidéo d'une partie afin que les gens puissent voir à quoi ressemble le jeu... et votre établissement. Ce sera aussi le moment de distribuer vos flyers à tous les visiteurs du salon..

Vous pouvez faire une promotion dans le premier mois, comme par exemple: une partie achetée une offerte (c'est ce que nous avons fait à notre démarrage). Le but est de faire venir le plus de monde possible dès le début.

Créer un site internet... pas un bricolé, mais un qui fait pro. Là aussi, c'est votre vitrine, votre image de marque.

Soyez présent sur les réseaux sociaux. Créez une page facebook et demandez à vos amis de la partager au maximum.

Comptez un budget d'environ 700 à 1 000€ par mois sur une période de 5 à 6 mois. Pensez à le prévisionner dès le début dans votre budget.

Ensuite, sur les 3 prochaines années, engager environ 3 à 400€/mois dans la communication. Ayez à l'esprit que pour être vraiment connu, il faut au moins **5 bonnes années...** pas moins.

Pour le prix des parties, regarder ce que fait la concurrence, mais un conseil, **ne cassez jamais les prix**, alignez-vous plutôt dessus.

Si votre matériel est bon et, si surtout votre espace de jeu est plaisant, c'est ça qui fera la différence et vous donnera l'avantage sur la concurrence.

## Activités complémentaires

Puisque vous avez une clientèle qui recherche du divertissement, il est possible, et même conseillé de lui proposer quelques activités parallèles axées sur le loisir.

Pour cela, vous en avez plusieurs qui collent bien avec le lasergame.

Comme par exemple:

### 1° La location de [structures gonflables](#).

Toujours très appréciées des enfants pour leurs journées d'anniversaires, mais aussi pour les fêtes locales et privées. C'est une activité pas très compliquée à mettre en place et d'un bon rapport. Vous pouvez même demander aux gens de venir les chercher chez vous et de vous les ramener. Pour en savoir plus, j'ai réalisé un [guide sur cette activité](#)

### 2°- Mini-golf

C'est un jeu qui plait toujours et qui, une fois en place, ne nécessite pratiquement aucun entretien ni maintenance. Si vous avez la chance d'avoir un local assez grand, vous pouvez en consacrer une partie sur 200 à 300 m<sup>2</sup> pour installer un mini-golf. Mais en extérieur c'est plus agréable. Sur 1000 à 1500 m<sup>2</sup> vous pouvez aménager un beau mini-golf de 18 trous. Voici des informations [complémentaires sur le mini-golf](#)

### **3° la réalité virtuelle et simulateurs de jeux.**

Ce style de jeu est très à la mode et ne cesse de progresser et de se moderniser. Aujourd'hui, il existe sur le marché des simulateurs aux designs attractifs et spécialement adaptés pour recevoir du public.

Ces simulateurs sont réactifs, ou plutôt dynamiques comme on dit, c'est-à-dire qu'ils se synchronisent avec les jeux de réalité virtuel. Ils réagissent, bougent, vibrent, reproduisent et accentuent virtuellement les sensations.

Vous êtes ainsi plongez dans l'animation ( jeu, parcours, action, paysage) projetée à l'écran ou dans un casque 3D, comme si vous viviez l'expérience en vrai.

Il existe 2 grandes catégories de simulateurs

- Le simulateur dynamique.
- Le simulateur dynamique 3D utilisé en générale avec un masque 3D Super Vibrating Station de [Matrix 3D](#)

Ce ne sont que quelques exemples, il en existe beaucoup d'autres tout aussi bluffants.

L'avantage c'est qu'il ne faut pas beaucoup de place. En général 8 à 10 m<sup>2</sup> suffisent pour installer ce genre d'appareil. Les sessions de jeux ou

d'aventures virtuels durent en moyenne 10 minutes. Il est donc facile d'établir un tarif .

## Conclusion

Vous voici arrivée à la fin de ce guide. J'espère sincèrement qu'il vous, ou va vous être utile pour mener à bien votre affaire.

Voici en résumé les éléments importants qu'il faut retenir:

- Avant de vous lancer, essayez de vous poser les bonnes questions pour savoir si ce métier est bien fait pour vous.
- Avoir un apport financier personnel suffisant pour prétendre à un prêt bancaire
- Choisir votre statut juridique.
- Choisir une ville suffisamment grande permettant de faire tourner convenablement votre affaire (pas moins de 100 000 habitants)
- Trouver un local d'une bonne grandeur, haut de plafond, bien placé et facilement aménageable.
- Construire une arène de jeu fluide et aérée. Évitez le style cloisonné façon labyrinthe.
- Aménager un accueil confortable d'environ 150m2.
- Faites appel à un graphiste professionnel pour la décoration et votre identité visuelle.
- Choisissez un équipement robuste... sans franchise.

- Ne pas lésiner sur la communication sur les 6 premiers mois

Il me reste plus qu'à vous souhaiter une très grande réussite dans cette entreprise.

Mais, si vous lisez ce guide, c'est que vous avez déjà cette envie de créer et de réussir... et ça c'est déjà une grande force qui est en vous et je vous en félicite.

Pour finir, je voudrai terminer sur une citation de Bill Cosby:

*Pour réussir, votre désir de réussite doit être plus grand que votre peur de l'échec. - Bill Cosby*