

## CHAMPIONNAT DE FRANCE LIGUE 1 UBER EATS

### 10<sup>e</sup> JOURNÉE

Dimanche 29 octobre  
20h45  
Marseille - OL  
Stade Vélodrome  
Prime Video

### 11<sup>e</sup> JOURNÉE

Dimanche 5 novembre  
13h00  
OL – Metz  
Groupama Stadium  
Prime Video

### 12<sup>e</sup> JOURNÉE

Dimanche 12 novembre  
17h05  
Rennes - OL  
Roazhon Park  
Canal + Sport

## CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

### 5<sup>e</sup> JOURNÉE

Dimanche 22 octobre  
21h00  
Reims – OL  
Stade Louis Blériot

### 6<sup>e</sup> JOURNÉE

Dimanche 5 novembre  
21h00  
Paris FC - OL  
Stade Robert Bobin

### 7<sup>e</sup> JOURNÉE

Dimanche 11 novembre  
17h00  
OL – Montpellier  
GOLTC  
(Date et heure à confirmer)



Patrick Lascar  
et Mikael Choucroun  
dirigent Lease Protect.

## LEASE PROTECT INTÈGRE L'IA POUR SÉCURISER LES PROFESSIONNELS

Filiale de Finlease Group Security, Lease Protect France propose une large gamme de solutions au service de la sécurisation des points de vente. Une offre enrichie désormais par l'irruption de l'intelligence artificielle.

Installé à Lyon dès 2011, soit deux ans après sa création à Marseille, Lease Protect France s'attache à lutter contre la démarque inconnue et à protéger la marge de ses clients, avec la mise en place d'équipements et de solutions spécifiques. « Nous commercialisons quatre gammes de produits : de vidéoprotection, des portiques antivols, des alarmes avec télésurveillance et, enfin, des écrans d'affichage dynamique », détaille Jérémy Benaich, Directeur Régional d'Exploitation.

Cet ensemble de solutions prend encore plus d'importance aujourd'hui dans le quotidien des entreprises clientes de Lease Protect France, qui sont confrontées à la très forte augmentation des vols à l'étalage. « Avec la poussée inflationniste, les commerces doivent prendre des dispositions pour faire face à cette problématique. Et désormais, pour les aider nous leur proposons de mettre en place des solutions d'intelligence artificielle », poursuit-il. L'intelligence artificielle, qui ne concerne que la vidéoprotection, a fait son apparition progressivement dans le secteur de la sécurité entre fin 2020 et début 2021. Aujourd'hui, elle ouvre un champ de possibilités qui interpelle une large cible de commerces.

« La vidéoprotection est un outil qui implique la présence d'une personne derrière les caméras pour surveiller les images, sinon cela ne sert à rien. Avec l'intelligence artificielle, on efface cet inconvénient, puisque les caméras viennent directement transmettre l'information lorsqu'elles détectent, par exemple,

un vol ou bien un départ de feu », explique Jérémy Benaich.

Plus qu'un simple outil de sécurisation du point de vente, l'intelligence artificielle devient également un outil dans la mise en œuvre d'une stratégie marketing. En permettant, par exemple, d'évaluer les zones chaudes et froides des magasins. Et d'autres développements sont également possibles. « Une fois que l'on a mis en place la partie logicielle, les possibilités sont immenses, puisque le propre de l'intelligence artificielle est d'apprendre par elle-même, au fur et à mesure », rappelle-t-il.

Pour autant, l'Intelligence Artificielle n'est pas forcément la meilleure solution pour tous les magasins. « Nos équipes commerciales commencent donc pas réaliser un audit très précis dans chaque point de vente, afin déterminer quelle solution répond le mieux à ses besoins. Certains auront plus besoin de portiques que d'intelligence artificielle. Mais l'intelligence artificielle vient incontestablement enrichir notre offre de solutions de sécurisation des points de vente », indique Jérémy Benaich.

### LEASE PROTECT FRANCE ET VIGIFRANCE

SIÈGE SOCIAL : MARSEILLE

DIRECTION RÉGIONALE : VILLEURBANNE

PRÉSIDENT : PATRICK LASCAR

EFFECTIFS : 180 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES 2022 : 18 M€

# ANALYSE

## CLÉMENCE RICHARD

### TITULAIRE EN DÉFENSE

Avocat et passionnée de football, cette Lyonnaise spécialisée dans le droit du travail aime avant tout défendre... les entreprises, qui constituent l'essentiel de sa clientèle.

Née à Lyon et amoureuse de sa ville, Clémence Richard a pourtant dû la quitter pour terminer ses études de droit. Après avoir passé six mois à l'École Des Avocats de Lyon, elle est partie pour Aix-en-Provence, afin de boucler son cursus avec un Master2 en droit du travail. Elle enchaîne avec son stage de fin d'études à Marseille puis, dans la foulée, s'inscrit au barreau de Marseille.

« J'ai prêté serment en décembre 2011 et j'ai donc débuté ma carrière là-bas, avant de rentrer à Lyon cinq ans plus tard », explique Clémence Richard. Désormais installée à la Croix-Rousse, où elle a ouvert son cabinet, elle s'est tout naturellement spécialisée dans le domaine du droit du travail. « Je ne plaide effectivement qu'en droit du travail et en droit de la sécurité sociale », confirme-t-elle. Avant d'ajouter que ses clients sont principalement des employeurs. « Tout simplement parce que j'adore être en défense et répliquer aux plaidoiries de mes confrères et consœurs, argumente-t-elle. Je trouve que l'exercice est plus intéressant. »

Ce qui ne l'empêche pas, cependant, de sortir de cette logique de temps en temps, en accompagnant des salariés dans leur démarche. « Il me semble important de s'imprégner des deux postures, analyse-t-elle. Personnellement,

cela me permet d'acquérir des réflexes et donc d'être meilleure dans la préparation de mes propres plaidoiries. Je suis ainsi en mesure d'anticiper les arguments qui pourraient être avancés par la partie adverse. »

Le droit du travail n'imposant pas de territorialité, sa clientèle n'est pas simplement lyonnaise et elle ne plaide pas uniquement dans la capitale des Gaules. « Même si, naturellement, je suis sollicitée par une majorité d'entreprises installées dans la région », concède Clémence Richard. Une clientèle sans frontière régionale, donc, et sans frontière non plus en termes de domaines d'activité. Elle constate, néanmoins, que ce sont les acteurs de la distribution et du médico-social qui la sollicitent le plus souvent.

Avec eux, comme avec l'ensemble de ses clients, Clémence Richard commence à intervenir à partir du moment où le litige entre l'employeur et le salarié devient réellement conflictuel. « C'est-à-dire en précontentieux, donc avant d'arriver devant la juridiction prud'homale ou devant la cour d'appel, et bien entendu en contentieux, lorsque nous ne parvenons pas à éviter le procès », précise-t-elle.

Ayant fait le choix de ne pas rejoindre un cabinet réunissant déjà plusieurs avocats, Clémence Richard est convaincue que cette indépendance est un atout de nature à séduire les entreprises. « Comme je travaille seule, mes clients savent que c'est bien moi qui traiterai directement et intégralement leur dossier. Il n'y aura pas d'interface entre nous, ils n'auront pas plusieurs



interlocuteurs et ils obtiendront donc toujours une réponse quand ils m'appelleront. Mes clients ont d'ailleurs mon numéro de téléphone portable et je réponds toujours lorsque je ne suis pas en audience », assure-t-elle. Disponibilité, proximité et réactivité, trois valeurs qui sont autant de fils rouges pour guider sa démarche professionnelle.

Une quête d'efficacité poussée à son paroxysme, qu'elle espère retrouver rapidement dans les résultats de l'OL. Car Clémence Richard n'a pas rejoint le club des partenaires uniquement pour entretenir et enrichir son réseau professionnel. « J'aime le football depuis mes plus jeunes années et je venais au stade pour supporter l'OL bien avant d'être partenaire. J'étais d'ailleurs

abonnée à Gerland lorsque j'étais lycéenne. C'était au moment des premiers titres de champion de France du club », glisse-t-elle en souriant. Elle a donc décidé, cette année, de retrouver ce plaisir dans les tribunes du Groupama Stadium, mais en tant que partenaire. « Pour rencontrer d'autres partenaires, échanger avec eux dans un cadre informel, et partager des moments forts avec mes clients. Mais aussi pour venir vibrer en famille », conclut-elle.

#### CLÉMENCE RICHARD AVOCAT

SIÈGE : LYON

SITE INTERNET :

[WWW.CLEMENCERICHARD-AVOCAT.FR](http://WWW.CLEMENCERICHARD-AVOCAT.FR)

## VOTRE PROGRAMME DE FIN D'ANNÉE AU GROUPAMA STADIUM

Les fêtes de fin d'année approchent à grands pas.

L'occasion pour vous de marquer le coup, en conviant vos collaborateurs dans un stade à la mesure de toutes vos envies.

Et si vous profitez des trois temps forts à venir ?

#### Soirée de fin d'année :

Rassemblez vos équipes autour d'un cocktail animé, dans une ambiance imprégnée de l'esprit de Noël.

#### Journée séminaire + match OL-FC Nantes :

Combinez travail et plaisir avec une journée de séminaire, suivie d'une expérience unique au sein d'un espace VIP à l'occasion du match contre le FC Nantes.

#### Vœux 2024 :

Donnez le coup d'envoi d'une nouvelle année pleine de réussite et de succès en adressant vos vœux à vos collaborateurs. Profitez ensuite d'un cocktail au sein de l'un de nos espaces réceptifs afin de partager un moment marquant et commencer la nouvelle année de la meilleure des manières.

Contactez nos équipes afin de recevoir votre offre personnalisée.



# REPÈRE

# CLAIRE DUCHÊNE

“ LES ENTREPRISES REPRÉSENTENT 50 % DE NOTRE PUBLIC ”

La responsable d'exploitation du parc Koezio de Lyon Saint-Priest revient sur la création et le développement de ce concept de loisir indoor, qui vise à favoriser la cohésion des équipes.

## **Pouvez-vous nous présenter Koezio ?**

Koezio a été créé à Lille, en 2006. C'est un concept de parc de loisir indoor, qui repose sur une création originale née de l'imagination de Bertrand Delgrange, le créateur de Koezio. Le défi proposé à nos visiteurs mêle « escape game » et « parcours aventure ». Il faut compter entre 1h30 et 2h pour aller au bout de la « mission agent d'élite », en réalisant l'ensemble des activités. Pour la mener à bien, il est essentiel de travailler en équipe. Le but étant de favoriser l'entraide, la cohésion et donc la communication au sein du groupe qui a été constitué au départ.

## **Pourquoi ce nom de « mission agent d'élite » ?**

La thématique retenue correspond en quelque sorte à une mission d'agent secret. Pour la réussir, il convient de faire travailler sa tête et son corps. Le parcours « mission agent d'élite » se décompose en effet en quatre « districts » qui font appel à des compétences différentes. Il y a tout d'abord un labyrinthe, dans lequel il faut retrouver des symboles. Les équipiers doivent ensuite escalader ou traverser des modules de jeu, qui dissimulent également des éléments permettant de marquer des points. Le troisième district correspond à des jeux de communication qui sont, cette fois, plus basés sur la réflexion. Enfin, la mission se termine par un parcours d'acrobranche.

## **C'est donc cet ensemble de « districts » qui fait l'originalité et la spécificité du concept Koezio ?**

Tout à fait. Notre offre est d'ailleurs difficilement duplicable dans les autres parcs de loisir, car sa mise en œuvre nécessite un bâtiment de 5 000 m<sup>2</sup> proposant plus de 12 mètres de hauteur pour installer le parcours acrobranche. Nous construisons d'ailleurs les bâtiments qui accueillent notre activité, car le parc immobilier existant est très rarement adapté à nos besoins.

## **Combien de parcs avez-vous ouverts à ce jour ?**

Cinq pour le moment. Au parc initial de Lille se sont ajoutés deux parcs en région parisienne, à Sénart en Seine-et-Marne et à Cergy dans le Val d'Oise, un parc à Bruxelles en Belgique et, enfin, un parc à Saint-Priest, dans l'est lyonnais. Ce dernier parc, dont je suis la responsable d'exploitation, emploie 35 collaborateurs et trouve progressivement son rythme de croisière.

## **Pourquoi progressivement ?**

Il a ouvert ses portes au mois de juin 2019, donc seulement quelques mois avant la crise covid,



qui nous a obligés à fermer les portes. Cet accident sanitaire a freiné notre développement et nous avons réellement trouvé notre public à partir du printemps 2022. Aujourd'hui, nous accueillons environ 90 000 visiteurs annuels. Mais nous n'avons pas vraiment de limite sur le nombre de personnes que nous pouvons recevoir en même temps. Nous pouvons lancer sur le parcours 7 équipes de 5 joueurs en simultanée, tous les quarts d'heure. Nous avons d'ailleurs déjà accueilli des entreprises qui venaient avec 200 collaborateurs.

## **Votre public se compose exclusivement d'entreprises ?**

Non, il se divise en deux catégories qui pèsent à peu près du même poids dans l'ensemble de notre activité. Il y a des particuliers, donc des familles, des groupes d'amis... pour environ 50 %. Je précise toutefois que notre mission n'est accessible qu'à partir de 1,40 mètre. Les plus jeunes participants sont donc des adolescents et nous considérons que la mission s'adresse quand même prioritairement à un public d'adultes. Les entreprises constituent l'autre moitié de notre clientèle. Dans cette deuxième catégorie, j'intègre également les associations, les collectivités, les clubs, les écoles...

## **Proposez-vous une offre spécifique pour les entreprises ?**

Oui, nous avons notamment des installations spécifiques pour héberger des petits séminaires, avec des salles de réunion. Elles disposent bien entendu de tous les équipements que l'on retrouve traditionnellement dans ces espaces, tant au niveau de l'image que du son. Nous leur proposons également des offres de restauration, avec des gammes qui peuvent s'adapter en fonction des budgets de chacun et de leurs attentes. Cela va de la formule apéritive au barbecue en extérieur. Pour faire simple, je dirais que nous faisons du sur-mesure en fonction de la demande.

## **L'offre de Koezio est-elle figée ?**

Non pas du tout ! Elle a d'ailleurs déjà évolué. Depuis 2018, en effet, nous avons commencé à développer une offre multi-activités. À côté de la « mission agent d'élite », nous proposons d'autres expériences dans nos parcs : réalité virtuelle, karaoké, salles de salle de Quiz façon « Blind Test » Musical et d'autres missions immersives se rapprochant des concepts d'escape game. Le parc de Saint-Priest n'est pas encore totalement adapté pour cela, mais nous avons déjà intégré le karaoké, la salle de quiz ainsi que des terrains de pétanque et des pistes de fléchettes interactives. Et nous accueillerons une nouvelle activité en 2024, mais je ne peux pas encore dévoiler de quoi il s'agira.

## **Quelques mots sur l'OL pour finir ; depuis quand êtes-vous partenaire et pourquoi avez-vous fait ce choix ?**

Nous sommes partenaire de l'OL depuis le début de l'année 2023, parce que nous considérons que les clubs de sport sont porteurs de valeurs qui nous ressemblent, à commencer par la cohésion, l'entraide, l'action... Par ailleurs, nous pensons que le milieu du sport est un bon vecteur de communication pour entretenir notre notoriété sur le plan local et pour rencontrer d'autres entreprises, dans un cadre convivial et en dehors d'un contexte de démarche purement commerciale.

## **KOEZIO**

SIÈGE SOCIAL : LILLE

PRÉSIDENT : BERTRAND DELGRANGE

EFFECTIFS : 250 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES 2022 : 15 M€

ASSISTEZ AU MATCH ÉVÉNEMENT  
LE 16 MARS 2024

Groupama  
STADIUM

# FRANCE-ANGLETERRE



FRANCE  
RUGBY



ENGLAND  
RUGBY



CHOISISSEZ LA PRESTATION QUI VOUS CONVIENT



SALONS



LOGES

POUR PLUS D'INFORMATIONS

04 81 07 55 14 / [hospitality@ol.fr](mailto:hospitality@ol.fr)

OLYMPIQUE



LYONNAIS



PARTENAIRES MAJEURS ET OFFICIELS

PARTENAIRES PREMIUM

FOURNISSEURS OFFICIELS