

CHAMPIONNAT DE FRANCE L1 UBER EATS

24^e JOURNÉE

Vendredi 17 février
21h00
Auxerre – OL
Stade de l'Abbé Deschamps
Prime Video

25^e JOURNÉE

Samedi 25 février
17h00
Angers - OL
Stade Raymond Kopa
Prime Video

26^e JOURNÉE

Dimanche 5 mars
17h00
OL - Lorient
Groupama Stadium
Prime Video
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

COUPE DE FRANCE

QUART DE FINALE

Mercredi 1^{er} mars
21h00
OL - Grenoble
Groupama Stadium
Bein Sport
(Date, heure et diffuseur à confirmer)

CHAMPIONNAT DE FRANCE D1 ARKEMA

15^e JOURNÉE

Dimanche 26 février
14h45
OL – Bordeaux
GOLTC

16^e JOURNÉE

Samedi 11 mars
14h30
Fleury - OL
Stade Auguste Gentyet
(Date et heure à confirmer)

COUPE DE FRANCE FÉMININE

QUART DE FINALE

Dimanche 5 mars
14h30
Reims – OL
Stade Louis Blériot



LEASE PROTECT FRANCE ET VIGIFRANCE : UNE OFFRE GLOBALE POUR SÉCURISER LES PROFESSIONNELS

Complémentaires, les deux sociétés sont réunies au sein de Finalease Group Security depuis 2020. Elles ont rejoint le club des partenaires de l'OL en début de saison, pour asseoir leur notoriété et développer leur potentiel sur le territoire régional.

Créé en 2009 à Marseille, à l'initiative de Patrick Lascar et Mikael Choucroun, Lease Protect France s'est implanté à Lyon dès 2011, avant de s'étendre progressivement sur les principales agglomérations françaises. Sur chaque territoire, la société s'attache à lutter contre la démarque inconnue et protéger la marge de ses clients, avec la mise en place d'équipements et de solutions spécifiques.

« Nous installons et assurons la maintenance de systèmes de vidéoprotection et de portiques anti-vol, associés à une gamme d'accessoires, pour assurer la protection électronique des articles (EAS) », explique Jérémy Benaich, Directeur Régional d'Exploitation. À ces équipements pour lutter contre le vol, l'entreprise ajoute des innovations qui apportent des compléments d'informations pour les services marketing des entreprises clientes. Des données de comptage de personnes et d'analyse des zones stratégiques d'un commerce, par exemple. Autant d'éléments qui permettent de mieux calibrer les effectifs d'un magasin en fonction de l'affluence attendue, de bien achalander les rayons, de mesurer le panier moyen et l'efficacité des emplacements promotionnels du point de vente... Partant de cette expertise, Lease Protect France a développé des solutions complémentaires : contrôle d'accès et systèmes d'alarme anti-intrusion. « Plus récemment, nous avons étoffé notre portefeuille de solutions avec des systèmes d'affichage dynamique, qui favorisent le développement de ventes additionnelles,

améliorent le parcours client, réduisent les temps d'attente aux caisses... », ajoute Jérémy Benaich.

Après s'être adossée pendant plusieurs années sur la croissance endogène pour porter son développement, l'entreprise a conforté ses positions en menant à bien des opérations de croissance externe. C'est ainsi que Lease Protect France et Vigifrance, société lyonnaise de sécurité, se sont retrouvées au sein du même groupe à partir de 2020. Bien que les deux entreprises soient dédiées à la protection des sites et de l'activité de leurs clients, elles sont plus complémentaires que concurrentes. « Vigifrance a 20 ans d'expérience dans la sécurité des biens et des personnes et propose notamment des solutions de télésurveillance », précise Jérémy Benaich.

Leur cible client diffère également. Certes le retail génère jusqu'à 60 % de leur activité, mais Vigifrance adresse l'autre partie de son activité aux sites industriels (bâtiments tertiaires, entrepôts logistiques, garages...), tandis que Lease Protect France intervient auprès des copropriétés et des collectivités territoriales, avec des solutions de vidéoprotection connectée. Avec une règle immuable en revanche : comprendre la problématique que rencontrent les clients, puis leur proposer les solutions les mieux adaptées.

LEASE PROTECT FRANCE ET VIGIFRANCE

SIÈGE SOCIAL : MARSEILLE

DIRECTION RÉGIONALE : VILLEURBANNE

PRÉSIDENT : PATRICK LASCAR

EFFECTIFS : 120 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 18 M€

ANALYSE

SECURIMUT

LE SPÉCIALISTE DU CHANGEMENT D'ASSURANCE EMPRUNTEUR

Nouveau partenaire officiel de l'OL, la société lyonnaise spécialisée en assurance de prêt immobilière propose son expertise à plus d'une quinzaine de partenaires assureurs et distributeurs, pour lesquels elle conçoit les offres d'assurance emprunteur, distribue et gère les contrats. Elle a également développé SwitchAssur.fr, son comparateur pour changer d'assurance de prêt en toute simplicité.

Créé en 2006, la société lyonnaise Securimut se bat pour ouvrir le marché de l'assurance emprunteur, trusté par les banques jusque-là, en proposant des produits à la fois qualitatifs et économiques pour tous les emprunteurs. Filiale d'Aéma Groupe (Aésio – Macif), elle a conservé toute son autonomie et s'est très rapidement spécialisée dans le changement d'assurance emprunteur en cours de prêt. Elle propose aux emprunteurs de gérer toutes les démarches avec leur banque sous mandat.

« Notre vocation était d'ouvrir le marché de l'assurance emprunteur. Pour cela, nous avons développé nos propres outils de souscription et développé des process efficaces. Nos contrats s'alignent automatiquement aux exigences des banques, sans option à ajouter. Et depuis 2014, nous proposons à tous les emprunteurs qui souscrivent un contrat de gérer le changement directement avec leur banque. Comme nous connaissons bien les banques et leurs pratiques, c'est bien plus efficace ainsi », explique Emilie Ruben, Responsable communi-

cation de Securimut.

Bien que la loi permette aux emprunteurs de prendre l'assurance de prêt auprès de l'organisme de leur choix, les banques ont encore 88 % du marché de l'assurance des prêts immobiliers aujourd'hui. Et ce malgré plusieurs interventions du législateur pour ouvrir ce marché.

Une situation qui s'explique par plusieurs facteurs. À commencer par le manque d'intérêt porté à ce produit, vu comme un élément annexe du prêt. « Lorsqu'un emprunteur recherche un crédit, il va focaliser son attention sur le taux mais rarement sur l'assurance emprunteur. C'est pourquoi, la plupart des emprunteurs souscrivent directement l'assurance proposée par la banque sans chercher à comparer. », explique Emilie Ruben.

Aussi, on observe un manque d'information des emprunteurs. Beaucoup ne savent toujours pas qu'ils ne sont pas obligés de souscrire le contrat de leur banque et qu'ils peuvent le prendre auprès de l'assureur de leur choix. Et même quand ils connaissent cette possibilité, un grand nombre ignorent qu'ils peuvent trouver une assurance en moyenne deux fois moins chère que celle de leur banque. « Un couple d'emprunteurs peut économiser 10 000 € sur la durée de son crédit, soit environ 500 € par an, tout en conservant un niveau de garantie équivalent », estime la Responsable communication. Qui renchérit : « C'est d'ailleurs l'assurance sur laquelle on peut faire le plus facilement des économies. »



Mais jusqu'ici, ce n'était pas toujours simple... Malgré les différentes lois qui permettaient de choisir son assurance emprunteur, les banques freinaient le mouvement autant que possible. Grâce à la « loi Lemoine », qui a vu le jour en 2022, le changement d'assurance emprunteur est grandement simplifié. Il peut se faire à n'importe quel moment, voire dès le lendemain de la signature de l'offre de crédit.

Tout est fait pour protéger le droit de l'emprunteur à changer d'assurance de prêt. La banque doit en effet répondre à la demande dans les 10 jours. Et elle ne peut pas s'opposer à la demande si le nouveau contrat présente bien un niveau de garanties équivalent. Par ailleurs, elle n'a pas le droit de modifier le crédit et son taux, ni de facturer des frais pour ce changement.

« Malgré la loi, ce n'est pas toujours simple pour un emprunteur de changer son assurance de crédit, c'est pour-

quoi nous prenons en charge toutes les démarches », insiste Emilie Ruben. Un message qui commence à passer auprès du grand public. Au lendemain de l'entrée en vigueur de la loi Lemoine, Securimut a enregistré une augmentation notable de son activité. En 2022, l'entreprise a également poursuivi son développement avec l'intégration de nouveaux partenaires de renom et souhaite désormais stabiliser ses partenariats. « Nous totalisons depuis plusieurs années un taux de croissance annuel de +15 à +20 %, indique-t-elle. Ce rythme devrait se maintenir à l'avenir, voire augmenter en 2023. Pour faire face à cette progression, nous avons d'ailleurs plusieurs postes ouverts au recrutement. En ce moment, nous recherchons une dizaine de futurs experts de l'assurance emprunteur. »

Portée essentiellement par le changement d'assurance, l'activité de Securimut n'est en effet pas impactée par le recul des transactions immobilières actuelles, ni par la conjoncture. « Changer son assurance emprunteur est l'un des moyens les plus rapides et les plus efficaces pour gagner du pouvoir d'achat en ce moment. Il suffit de faire un devis sur notre comparateur switchassur.fr pour découvrir les économies possibles », conclut Emilie Ruben.

SECURIMUT

SIÈGE SOCIAL : LYON 3

PRÉSIDENTE : ISABELLE DELANGE

EFFECTIFS : 75 PERSONNES

LDLC ARENA : LA LIVRAISON PRÉVUE POUR LA FIN DE L'ANNÉE

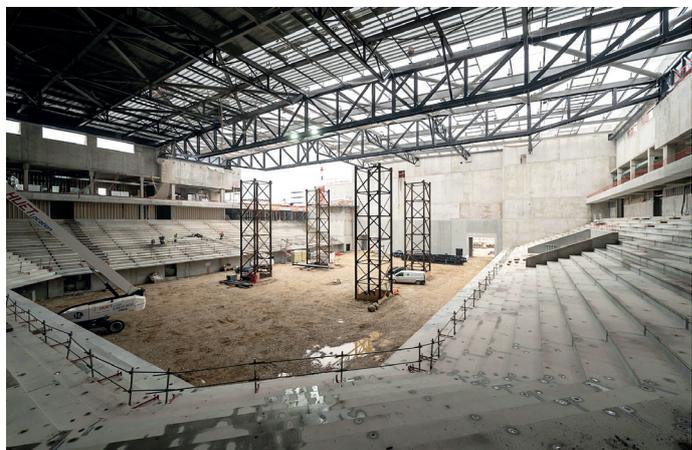
Située dans l'est de la métropole de Lyon, face au Groupama Stadium à OL Vallée, la LDLC Arena devrait accueillir une centaine d'événements par an, à partir du dernier trimestre 2023.

Les travaux de la LDLC Arena, la nouvelle salle multifonctionnelle portée par OL Groupe, ont débuté en janvier dernier et se poursuivront jusqu'en fin d'année 2023. Près d'un an après le lancement du chantier, les premiers éléments de la charpente sont venus surplomber la quasi-totalité de la construction.

Des concerts, des spectacles, des matchs d'Euroleague de basket, des séminaires et salons professionnels, mais également des compétitions sportives (notamment d'e-sport) seront organisés dans cette enceinte. Plusieurs événements de la programmation ont déjà été officialisés sur 2024 : le groupe Shaka Ponk, le chanteur Slimane et les spectacles « Alors On Danse ? », « ERA », et « Molière l'Opéra Urbain » (plus d'informations sur LDLCArena.com).

Selon la configuration, la LDLC Arena pourra accueillir entre 12 000 et 16 000 personnes. Cette infrastructure, référente en Europe sur les plans technologiques et environnementaux, bénéficiera des dernières innovations en matière de connexion et d'expérience utilisateur.

La conception/construction de cette nouvelle salle événementielle a été confiée au Groupement POPULOUS (architecte) et CITINEA, filiale de VINCI Construction France.



© LIONEL RAULT

REPÈRE

THIERRY DUFOUR

“ **DRIVECO EST UN ACTEUR MAJEUR DE LA MOBILITÉ DÉCARBONÉE** ”

Directeur général adjoint de l'entreprise, avec une fonction principale sur le développement commercial, et garant des offres mises sur le marché et des partenariats signés pour développer son chiffre d'affaires, Thierry Dufour affiche de grandes ambitions pour l'avenir.

Qui est Driveco et que faites-vous ?

Nous sommes un acteur historique de la mobilité décarbonée et nous avons l'ambition d'être à la pointe du développement d'une mobilité électrique propre. Nous innovons donc dans le développement d'infrastructures de recharge universelles et fiables mais aussi dans les outils digitaux qui permettent d'offrir la meilleure expérience client

Étant un acteur majeur de la filière, nous avons pensé notre rôle et notre offre comme un système global. Nous avons donc également planché très rapidement sur la façon dont les véhicules électriques seraient alimentés. Si on ne veut pas déporter la production de CO₂ en amont du véhicule, il est en effet essentiel que l'alimentation en énergie électrique soit elle aussi vertueuse. Nous avons donc réfléchi en amont sur : quel type de bornes, pour quel type de voitures, quelles sources d'énergie... A l'heure actuelle, nous sommes le seul acteur sur le marché français à maîtriser l'intégralité des technologies et des problématiques en interne. C'est un élément de différenciation et de sécurisation fondamental sur le marché.

Qu'entendez-vous par sécurisation ?

Driveco arrive aujourd'hui à des niveaux de fiabilité extrêmement élevés, puisque nous avons un taux de disponibilité de 98,7 % de nos bornes, là où la moyenne française est de 83,9 %. Cela signifie que jour et nuit les points de charge de nos bornes sont disponibles. Pour vous donner une idée plus juste de ce que cela représente, je précise que nous avons environ 8 000 points de charge déployés ou en cours d'installation ouverts au public. Nous considérons que la fiabilité est essentielle pour rassurer l'utilisateur final et favoriser ainsi le développement de la mobilité électrique. Nous avons donc des équipes qui peuvent régler, de jour comme de nuit, tous les problèmes recensés.

Dans quels secteurs êtes-vous présents ?

Nous avons commencé par l'automobile. Parmi nos clients nous avons les concessionnaires BMW, Volvo, Renault, Ford, Stellantis, Jaguar Land Rover... Nous sommes également présents dans plus de 80 % du Top 30 des groupes de distribution : ByMyCar, Groupe Bernard, Groupe Maurin...

Très rapidement, nous avons également abordé le marché de la grande distribution, avec des enseignes comme Leroy Merlin, Decathlon, Boulanger, pour lesquelles nous équipons des magasins chaque semaine, mais aussi leurs sièges. Nous allons également déployer 600 Carrefour



Market, ce qui correspond à 3 000 points de charge partout en France. Ce programme d'installation s'étalera entre 2023 et début 2025.

Nous sommes aussi dans les secteurs de la santé avec des hôpitaux et cliniques, mais aussi dans le secteur du tourisme avec des campings, dans l'hôtellerie, dans le sport, ... Nous construisons ces relations à travers des discussions bilatérales, mais aussi en répondant à des appels d'offres. Nous avons ainsi gagné l'appel d'offres sur la LDLC Arena, où nous allons déployer une cinquantaine de points de charge.

Comptez-vous augmenter à l'avenir le nombre de secteurs dans lesquels vous êtes présents ?

Nous avons la conviction que l'avenir de la recharge est dans des stations, plutôt que chez soi. Nous nous concentrons donc sur des partenariats avec les entreprises qui ont des parkings, les centres commerciaux, les hôtels, les restaurants, les hôpitaux, les stades, les hubs logistiques, les entreprises, ...

Votre développement se limitera-t-il à la France ?

Avec des bureaux partout en France, notamment à Lyon, nous avons pour ambition de nous développer rapidement en Europe. Nous avons d'ailleurs commencé avec la Belgique et allons rapidement aborder les autres pays frontaliers : Luxembourg, Suisse, Espagne, Italie, Allemagne.

Avez-vous des objectifs à court et moyen terme ?

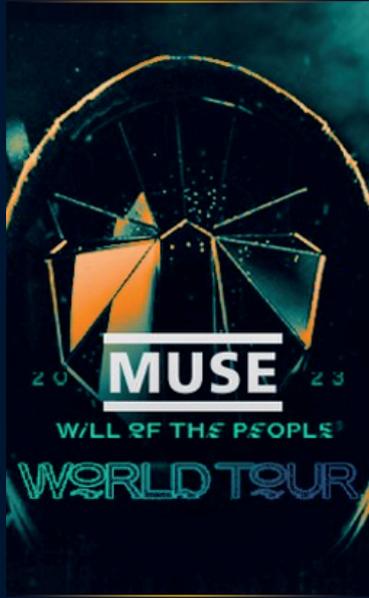
Nous devrions disposer d'au minimum 10 000 bornes en 2023. Et à l'horizon 2025 nous visons un total de 20 000 bornes, puis de 60 000 en 2030.

DRIVECO
SIÈGE : PARIS
DIRECTEUR GÉNÉRAL : ION LEAHU-ALVAS
DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT : THIERRY DUFOUR
EFFECTIFS : 90 PERSONNES
CHIFFRE D'AFFAIRES : 25 M€

ASSISTEZ EN CONDITIONS **VIP** AUX CONCERTS ÉVÉNEMENTS



DEPECHE MODE : 31 MAI 2023



MUSE : 15 JUIN 2023



MYLÈNE FARMER : 23 & 24 JUIN 2023



RED HOT CHILI PEPPERS : 11 JUILLET 2023

CHOISISSEZ LA PRESTATION QUI VOUS CONVIENT



SALONS



LOGES

POUR PLUS D'INFORMATIONS

04 81 07 55 14 / hospitality@ol.fr

OLYMPIQUE LYONNAIS



Alia

OOGarden

Groupama

TEDDY SMITH



sorare



FAN4ALL

