



## HOW TO TEST



**Thibault Leprince**, chef des ventes de la Compagnie des Alpes (Parc Astérix, Mer des Sables, Musée Grévin...).



**Original.** Né au Japon en 2006, le concept des live escape game n'a débarqué en France qu'en 2013. Ainsi, beaucoup de vos commerciaux ne l'ont sans doute pas encore testé.

**Collectif.** Les énigmes se résolvent plus rapidement et parfois uniquement par un travail et une réflexion de groupe. De quoi rapprocher les participants.



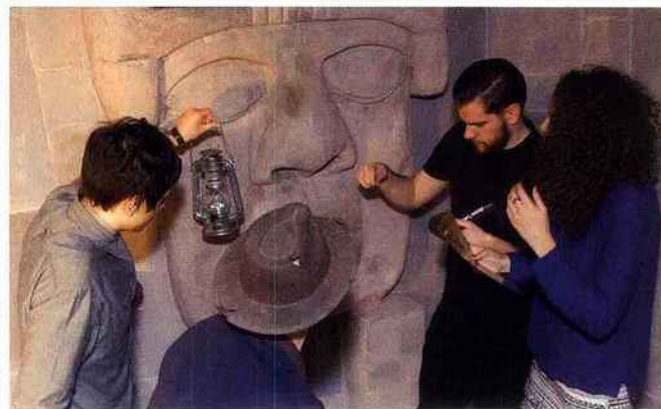
**Capacité.** Les live escape game sont généralement limités en termes de participants. Chez Mystery Escape, quatre groupes de trois à cinq personnes peuvent effectuer le jeu en simultané.

**Personnalisation.** Les thèmes des jeux proposés ne sont ni modifiables ni adaptables puisque définis au préalable par le prestataire.

### En clair

Mystery Escape, présent en France depuis deux ans, propose deux jeux à Paris ("La Prophétie Maya" dans le XVII<sup>e</sup> arrondissement et "Le Mystère du Manoir" dans le VIII<sup>e</sup>) ainsi qu'à Aix-en-Provence. Ces activités de live escape game se pratiquent en groupe. Les participants sont mobilisés pendant une heure et doivent user de logique pour résoudre des énigmes et s'échapper d'une pièce. Compter à partir de 22 € TTC/joueurs.

### - Team building -



LE CHEF DES VENTES DU PARC ASTÉRIX A MISÉ SUR UNE NOUVELLE ACTIVITÉ DE TEAM BUILDING, LE LIVE ESCAPE GAME, POUR FÉDÉRER SES COMMERCIAUX. LEUR DÉFI : UNIR LEURS FORCES POUR RÉSOUDRE DES ÉNIGMES ET SORTIR DE LA PIÈCE DANS LAQUELLE ILS SONT ENFERMÉS, LE TOUT EN MOINS DE 60 MINUTES...

## J'ai testé le live escape game avec mon équipe

→ Pas facile de surprendre des commerciaux qui connaissent très bien le secteur du loisir... C'est lors de son enterrement de vie de garçon que Thibault Leprince, chef des ventes de la Compagnie des Alpes (Parc Astérix, Mer des Sables, Musée Grévin...) a découvert ce qui allait devenir le prochain team building de ses équipes : le live escape game. « Je souhaitais organiser un moment fort pour mes commerciaux, afin de les récompenser d'une année particulièrement réussie. Mais grâce à leur métier, ils accèdent à beaucoup d'activités... Aussi j'ai dû jouer la carte de l'originalité », explique le manager commercial. Les 12 personnes composant la force de vente se rendent donc ce jeudi 26 novembre dans l'un des lieux de jeu parisiens de Mystery Escape. Une première pour la quasi-totalité des commerciaux.

### Collaborer pour réussir

Le principe : un groupe de personnes enfermé dans une pièce, avec pour seul moyen d'en sortir la résolution d'énigmes. C'est Thibault Leprince qui a constitué les trois équipes de quatre personnes. « J'ai rassemblé des personnes qui n'ont pas forcément

l'habitude de travailler ensemble. Le travail de commercial terrain est assez individuel. Aussi, ces moments d'échanges sont importants », explique-t-il. Ainsi regroupés, les commerciaux font face au scénario de la "Prophétie Maya". Enfermés dans une salle sombre, tous doivent rechercher des objets, résoudre des jeux de logique. « L'escape game a été construit de sorte que les participants sont obligés de collaborer », explique Gilles Cormerais, cofondateur de Mystery Escape. Chaque groupe dispose de 60 minutes pour parvenir au bout de leur quête, aidé d'indices délivrés au cours de la partie par les maîtres de jeu depuis leur salle de contrôle. « Il arrive que certaines entreprises se fassent accompagner de coaches professionnels, qui suivent et analysent les comportements des participants depuis la salle de

contrôle », souligne Gilles Cormerais. C'est notamment intéressant d'observer les réactions des participants lors de la dernière minute, pendant laquelle retentit un gong : « Cela permet de voir comment l'équipe réagit en condition de stress », explique Gilles Cormerais.

### Un "super-concept"

Mais pour les commerciaux du Parc Astérix, le but est avant tout de partager un moment convivial et de cohésion. Objectif atteint, puisqu'à l'issue de l'heure de jeu, tous les commerciaux échangent vivement à chaud sur l'expérience qu'ils viennent de vivre. « Les décors et les effets sont très réalistes et les énigmes sont bien pensées : c'est un super concept ! » déclare avec enthousiasme Haig, membre de la force de vente du Parc Astérix. Pour conclure cette journée chargée en émotions, Thibault Leprince et ses équipes partageront un dîner dans la capitale. « Un très bon souvenir passé ensemble avant que chacun ne reprenne le chemin du travail », conclut le chef des ventes.

/// PROPOS RECUEILLIS PAR LAURE TRÉHOREL