

DÉCEMBRE 2020 / JANVIER 2021 18

# INmagazines



**MICHEL BLASI**  
Fondateur  
LE SIS

**LE SIS**  
BÂTI SUR L'HUMAIN

# INSPIREZ, ADMIREZ, SOUFFLEZ



COMBACK © Shutterstock

LES STATIONS —  
**NICE CÔTE D'AZUR**  
AURON ISOLA 2000 ST-DALMAS





## DE NOMBREUX AVANTAGES

**Pour les entreprises et leurs salariés - même en temps de COVID !**

**REDUCBOX** permet à vos collaborateurs de profiter de **nombreuses offres sociales, culturelles et de loisirs à tarif réduit !**

On vous offre les 6 premiers mois d'adhésion !



**+ 150 000 offres**  
négociées



**Jusqu'à 80%**  
de remise sur les prix publics  
et des exclusivités



**Des promotions dédiées**  
à l'univers des CE/CSE

### LISTE DE NOS PARTENAIRES

#### CULTURE - PRESSE



#### PARCS - LOISIRS



#### CINÉMAS



#### MODE - BEAUTÉ



#### VIE QUOTIDIENNE



#### VOYAGES - VACANCES

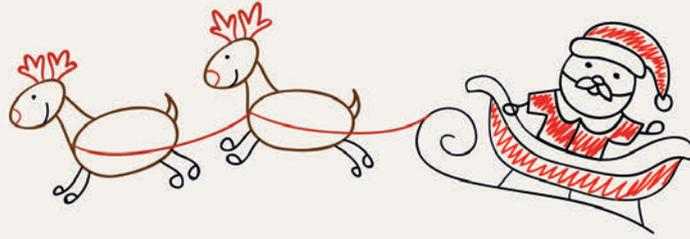


#### SPORT - BIEN-ÊTRE



#### AUTRES





## Cher Père Noël...

... Cette année, je voudrais...

Attends, d'accord, je sais : l'année, elle a pas été top pour toi aussi...

En fait, je voudrais juste que mon papa gagne plein d'argent parce qu'il arrête pas de dire qu'il doit faire plein de chif d'affair cette année, pour pouvoir m'offrir mes cadeaux...

En fait, je crois que travailler, ça lui manque...

Oui, parce que comme ils disent tout le temps avec maman, les vacances, c'est bien, ok... Mais si c'est possible, maman, elle aimerait bien revoir ses collègues de bureau aussi. Là, ça commence à être un peu tristounet quand même...

En plus, avec le ~~masque~~ masque, je suis perdu, je comprends plus rien : finalement, c'est pas Noël, c'est plutôt Carnaval toute l'année, non ?

Allez, Père Noël, je vais pas t'embêter plus longtemps, je sais que t'es en concurrence avec le e-commerce, tu dois être très en retard avec les lutins, mais maman dit que, en bon chef d'entreprise, tu feras le nécessaire pour ~~les~~ livrer tous tes clients à temps...

Promis, Père Noël, j'ai été très sage cette année, vraiment trop sage... Comme papa et maman, mais eux, ils ont déjà prévu de faire beaucoup la fête, mais « dans le respect des règles » chais pas quoi, qu'y disent tout le temps...!

Bisous, Père Noël  
Les IN kids !!!



**IN**magazines

Edition / Rédaction / Publicité : SARL PASTEL

80 route des Lucioles - Espaces de Sophia - Bâtiment N  
06560 VALBONNE SOPHIA ANTIPOLIS  
09 83 79 29 56 - [direction@in-magazines.com](mailto:direction@in-magazines.com)

[www.in-magazines.com](http://www.in-magazines.com)



Direction : Gregory Paré  
[direction@in-magazines.com](mailto:direction@in-magazines.com)

Service commercial : Eric Pottier  
[commercial@in-magazines.com](mailto:commercial@in-magazines.com)

Directeur de la rédaction : Mickaël Lardet  
[redaction@in-magazines.com](mailto:redaction@in-magazines.com)

Infographie / Rédaction : Xavier Beck  
[pao@in-magazines.com](mailto:pao@in-magazines.com)

Impression : Imprimerie Petrilli - Corso Limone Piemonte, 21 Bis - 18039 Ventimiglia  
Tél. +39 0184 35 24 83 - [www.petrilligroup.com](http://www.petrilligroup.com)

Chargés de clientèle IN Club :

Aurélié Suchet : [club@in-magazines.com](mailto:club@in-magazines.com)  
Marc Pottier : [marc@in-magazines.com](mailto:marc@in-magazines.com)

Traduction : Studio Gentile  
[contact@studio-gentile.fr](mailto:contact@studio-gentile.fr) - [www.studio-gentile.fr](http://www.studio-gentile.fr)

Photos : ©Terence Dewaele - Ultima Studio  
[www.ustudio.fr/](http://www.ustudio.fr/) ©Adobe Stock

Toute reproduction même partielle des articles et illustrations parus dans IN Magazines est interdite sans l'autorisation de l'éditeur. Exemple gratuit, ne peut être vendu.



ENTREPRISES,

RÉALISEZ EN MOY. 20% D'ÉCONOMIES SUR VOS FRAIS GÉNÉRAUX !

Avec **REDUCPRO**, profitez de tous les avantages d'un **groupement d'achats** sur une **plateforme en ligne** accessible **24h/24** et **7j/7**.

Adhérez dès aujourd'hui et bénéficiez des **frais offerts** pendant **6 mois**, pour vous aider à **faire des économies** pendant l'épidémie de COVID !



### Des prix ultra-compétitifs

grâce à la mutualisation des achats et 150 accords-cadres de qualité



### Une équipe réactive

à disposition pour répondre à vos questions par mail et téléphone



### Efficacité accrue

du temps gagné et la simplicité d'un clic sur internet pour des frais généraux réduits

#### LISTE DE NOS PARTENAIRES



BERNER

Office DÉPOT



PROMAN

Intérim • CDD • CDI

sicli



LOXAM

1<sup>er</sup> et la source de matériel



direct energie

SFR



CE F

eurofeu

bouygues ENTREPRISES



Adecco



chronopost



<https://linktr.ee/reducpro>

Un service du

Groupe BTF

SOLUTIONS EFFICIENTES

Contactez-nous !

04 89 24 13 90

Le Groupe BTF, des solutions clés en main pour réduire tous les frais généraux de votre entreprise !

# SOMMAIRE

## INFRAROUGE

### 8 LE SIS

A chaque bâtiment son cycle de vie  
*Each building has its own lifecycle*

8

## INFOS

### 27 BTF

Economies et gestion facilitée  
du poste carburant  
*BTF helps you achieve savings and facilitates  
your management of the fuel expense item*

### 28 ASD Group

20 ans d'évolutions  
*20 years of evolutions*

### 32 ARAPLCA

Au plus près du chef d'entreprise  
*Working closely with CEOs*

### 34 HAPEAZ, l'accompagnement différent

*Hapeaz, a different kind of support*

## INTELLIGENCE & INNOVATION

### 40 Gaëlle Rondepierre

« il faut plus de role models féminins  
dans les sciences »  
*"we need more female role models in science"*



## IN LE DOSSIER

### HABITAT & BUREAUX

Construction, rénovation, optimisation des espaces de travail... Nos partenaires leur proposent des solutions : intelligentes, innovantes, actuelles !  
*construction, renovation, optimization of workspaces... Our partners offer them solutions: smart, innovative, current!*

- 43 GNE&P**  
Immobilier professionnel : détention et financement  
*Professional real estate: ownership and financing*
- 45** Délais, variété, compétitivité :  
**BuroStock**, partenaire de votre confort de travail  
*BuroStock is the partner you need for a comfortable workplace*
- 47 PAAL**, le plein de nouveautés  
*Many new releases*
- 49 Eléments Carrelages**
- 50 Bruguier Etanchéité**  
Votre expert étanchéité sur la Côte d'Azur  
*Your waterproofing expert on the French Riviera*

## IN MY CITY

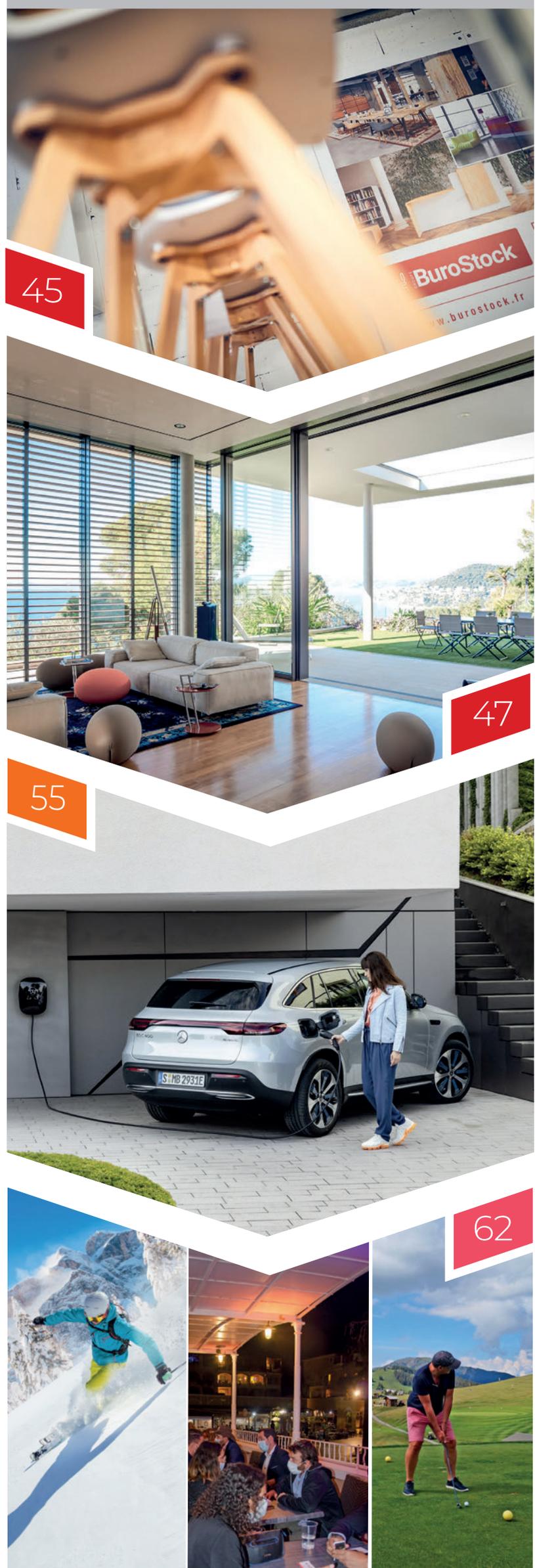
- 52 CASA**  
Sophi.A. Summit : une audience en hausse  
*Sophi.A. Summit: a growing audience*

## INTENSITÉ

- 55** Expérience digitale, nouveautés pratiques :  
la mobilité facile avec **BYmy)CAR Côte d'Azur**  
*New tools and a digital experience:  
with BYmy)CAR Côte d'Azur, mobility is made easy*
- 59 Rent a Car**  
Ça déménage !  
*Things are moving!*

## IN CLUB

- 62 IN Club** : A consommer sans modération !





MICHEL BLASI,  
fondateur LE SIS

# A chaque bâtiment son cycle de vie

Inventer un métier. Structurer son fonctionnement, organiser la hiérarchisation des tâches confiées à ses opérateurs. S'ouvrir à d'autres pistes de développement. Créer des synergies, recouper tout cela... Structuré en six entités, LE SIS, par l'addition de ses compétences, par la spécialisation de ses différentes activités, a aujourd'hui façonné un nouveau métier : il est spécialiste du cycle de vie du bâtiment.



## LE SIS

*Each building has its own lifecycle*  
Inventing a new business line, structuring its operations, prioritizing the tasks given to operators, opening to new areas of development, creating synergy, pooling all these efforts together... Structured into six entities, LE SIS, by bringing together its skills and by specialising its various areas of activity, has created a brand new business line: LE SIS is now the building lifecycles specialist.



**LE SIS**  
primo



**LE SIS**  
réno



**LE SIS**  
airtech



**LE SIS**  
détox

**LE SIS Primo** gère les nettoyages spéciaux et préventifs, la recherche de fuite et le sauvetage après sinistre.

**LE SIS Airtech** est spécialiste de l'hygiène aéraulique et Qualité de l'Air Intérieur, **LE SIS Réno** propose la rénovation tous corps d'état et **LE SIS Détox** assure le retrait de matériaux dangereux et la démolition.

Découvrons ce drôle de métier aux multiples facettes, faites de solidarité, d'empathie, de collectif et d'humain, autour des femmes et des hommes qui le font avancer chaque jour.

*LE SIS Primo* handles special and preventive cleaning operations, looks for and identifies leaks, and conducts post-disaster salvage operations. *LE SIS Airtech* specialises in aeraulic sanitation works and indoor air quality, *LE SIS Réno* conducts renovation work on a general contracting basis, and *LE SIS Détox* specialises in the removal of hazardous materials and demolition work.

*We invite you to discover the many aspects of this business line and meet the women and men who ensure its success through their empathy and team spirit.*



**4 activités**

(primo, réno, airtech, détox)



**4 implantations**

Grasse (06), Solliès-Pont (83),  
Géménos (13), Biguglia (20)



**83 salariés**



**12 M€ de CA**  
en 2020

# Histoire d'hommes et de femmes

LE SIS, c'est une histoire initiée par Michel Blasi. Ancien directeur régional d'un groupe national spécialisé dans le traitement après sinistre, il fonde son entreprise en 2004 pour faire monter d'un cran la qualité du service rendu à ses clients. Pari tenu : LE SIS se développe et multiplie les cordes à son arc pour assurer aujourd'hui la promesse globale de l'optimisation du cycle de vie du bâtiment, de la prévention au sauvetage en passant par la rénovation et le désamiantage. En 2021, mesurons le chemin parcouru auprès d'un dirigeant qui place avant tout l'humain au centre de la stratégie de développement du groupe.

## Votre groupe connaît une croissance annuelle de l'ordre de 20 %, depuis près de trois ans. Comment la gérez-vous ?

Ayant aussi connu il y a quelques années la décroissance, je peux vous assurer que je préfère gérer de la croissance ! C'est beaucoup de travail mais c'est surtout du plaisir. De constater que nous sommes toujours dans cette dynamique : créative, positive. Mais c'est une sensation ambivalente : nous portons aussi cette croissance à bras le corps. Car nous ne recrutons pas aussi vite que nous le souhaiterions. Nous avons un pacte de confiance avec nos clients : notre recrutement doit donc être irréprochable pour que la qualité soit toujours au rendez-vous.

## Comment a évolué LE SIS ces dernières années ?

Nous passons à un modèle industriel tout en restant dans le sur-mesure. Une équation délicate... Et nous travaillons sur la partie préventive. Notre promesse ? Répondre aux prérogatives de l'exploitant, sans attendre la catastrophe pour optimiser la durée de vie de son bâtiment et favoriser la QVT (Qualité de Vie au Travail) au cœur de ses équipes.

## Comment vivez-vous la crise sanitaire ?

Les cadres dirigeants, le middle management ont été mis à

contribution et ont beaucoup mouillé le maillot, tout comme l'ensemble des équipes. Cette crise, c'est à la fois de la difficulté et une opportunité. Il a fallu répondre à de nouvelles demandes, comme la désinfection anti-Covid et plus généralement toutes les problématiques liées à la QAI (Qualité de l'Air Intérieur).

**Nous avons un pacte de confiance avec nos clients : notre recrutement doit donc être irréprochable pour que la qualité soit toujours au rendez-vous.**

## Parlez-nous de Qualisin :

Qualisin est un groupement d'entreprises qui fédère des professionnels du sauvetage et de la remise en état après sinistre sur le plan national.

À l'origine de la création de cet outil unique en France, une réflexion : comment mixer la proximité avec nos clients et la couverture nationale ? Aujourd'hui, Qualisin, ce sont des entrepreneurs qui ont appris à travailler ensemble, qui ont des objectifs communs : la posture est différente de celle d'un fonds d'investissement. Or, le constat est simple : en France, Qualisin est probablement le seul groupe du secteur qui n'est pas détenu par un fonds d'investissement et numéro 2 national avec près de 500

## A story of men and women

*LE SIS is Michel Blasi's story. Formerly a regional director working for a national group specialising in post-disaster operations, he started his own company in 2004 to notch up the quality of the services provided to his clients. His gamble paid off: LE SIS is growing and now has many arrows in its quiver. Today, it delivers on its promise to optimise a building's lifecycle, from prevention to salvage operations, along with renovation and asbestos abatement work.*

*In 2021, we look back on the journey travelled by a leader for whom the human dimension is central to the group's development strategy.*

## Your group has seen 20% of annual growth for the past three years running. How do you manage this growth?

*Having known the opposite trend a few years ago, I can assure you that I prefer to handle growth! It's a lot of work, but also an immense source of pleasure. I'm delighted to note*

*before disaster strikes, to optimise the lifespan of their building. We also work on providing solutions to improve the quality of life at work.*

## How are you coping with the health crisis?

*Senior and middle management, and in fact all our teams, have been working incredibly hard. This crisis is both a problem and an opportunity. We have had to meet a new demand, and we now provide anti-Covid disinfection services. More broadly, we also work on all issues relating to indoor air quality.*

## Tell us about Qualisin:

*Qualisin is a grouping of companies that brings together post-disaster salvage and renovation professionals at a national level. The creation of this unique entity in France was driven by one question in particular: how can we keep our proximity to our clients, while also providing a national coverage? Now Qualisin is an association of entrepreneurs who have learned to work together, sharing common goals: this position is quite different from that of an investment fund. It is all quite simple really: in France, Qualisin is probably the only group of this industry that is not owned by an investment fund and is ranked second nationally, with close to 500 employees and 50M€ Incomings.*

*that we are still working with the same creative and positive energy. But it's also a double-edged sword: sustaining this growth is a massive toil. We are not able to hire new recruits at the pace we would like. Our relationship with our clients is entirely based on trust: we therefore have to find the best possible candidates to make sure we constantly deliver the same level of quality.*

## How has LE SIS evolved these past few years?

*We are transitioning to an industrial model while continuing to deliver customised services. It is a delicate balancing act... And we are also conducting prevention work. What do we promise? We must meet specific needs of the client,*

La promotion interne, c'est une culture d'entreprise chez nous : nous cultivons le mérite.

## MICHEL BLASI, fondateur LE SIS

salariés et 50 M€ de CA.

### Que garantit cette indépendance pour vous ?

La liberté ! C'est ce que je voulais en créant mon entreprise : il ne faut pas oublier pourquoi on fait les choses !

### Quelles satisfactions retirez-vous de toutes ces années ?

Voir l'équipe grandir, se transformer. Elle a transformé l'entreprise et l'entreprise l'a transformée. Il est difficile de retrouver aujourd'hui ce pacte de réciprocité dans le monde économique. La prise de décision est partagée, la gouvernance se fait en mode collaboratif avec un Codir de plus en plus efficace.

Mais déléguer le pilotage opérationnel ne s'est pas fait du jour au lendemain. Un parcours de formation de 18 mois a été suivi par tous nos collaborateurs. L'ensemble des salariés est ainsi monté en compétence. Et cela a créé une cohésion supplémentaire.

### Vous mesurez l'apport de ce parcours aujourd'hui ?

Un des apports est indiscutable : une meilleure connaissance les uns des autres. Ces groupes de travail, ces échanges pendant près de deux ans, cela nous permet d'être encore plus efficace pour déployer une prestation complète : ce que recherche le client. Aujourd'hui, je voudrais déplacer encore la prise de décision, vers le terrain, au plus près de ses besoins pour réduire encore notre temps de réponse. C'est pour cela que l'ensemble des salariés a été formé à la communication et au management.

La promotion interne, c'est une culture d'entreprise chez nous : nous cultivons le mérite. Celui qui s'investit, qui travaille et se remet en question, doit être prioritaire sur les bonnes opportunités qui se présentent dans l'entreprise.

### What is the guarantee of this independence?

*Freedom! It's what I wanted when I created my company: we must never forget why we do things!*

### What satisfies you the most with the work you've done over the years?

*Seeing the team grow and transform itself. The team has changed the company, the same way the company has changed the team. You are not likely to find this reciprocity in the modern financial world. Decision making is shared, and governance is a collaborative affair with an increasingly efficient coleadership structure. However, this ability to delegate operational management didn't happen overnight. All our employees underwent an 18-month training programme. Everyone benefited from a skills upgrade, and this in turn bolstered the cohesion of our teams.*

### Do you measure the impact of this process?

*One of the impacts is undeniable: a better understanding of one another. These work groups and interactions have been going on for close to two years and allow us to be even more efficient as we roll out a complete service, which is what the client ultimately wants. Now I want to transfer decision making further towards our field operatives, who are closer to the actual needs; I feel this will certainly contribute to reducing our response times, which is why our entire staff underwent communication and management training. Internal promotions are part of our corporate culture; we are a meritocracy. Those who work hard and constantly reinvent their methods will make the best of the opportunities that arise within our company.*



# Tisser le lien

Audrey Rochon a très tôt rejoint Michel Blasi dans son aventure entrepreneuriale. Depuis 2006, elle a participé à toutes les évolutions de l'entreprise, a connu toutes les difficultés comme les défis à relever : commerciaux, structurels, humains. Aujourd'hui, son poste de responsable projets et synergies renforce le lien indispensable tissé entre les métiers, les équipes, les hommes et les femmes du groupe.

**A**udrey Rochon rencontre Michel Blasi alors qu'il est aux prémices de la création de son entreprise. Deux ans plus tard, en 2006, il l'engage comme déléguée commerciale sur l'activité décontamination après sinistre. « Nous étions une dizaine. Je suis ensuite passée responsable de secteur, puis d'activité ». A ce titre, elle suit et participe à toutes les évolutions de l'entreprise : « Nous avons créé LE SIS Réno en 2009, puis avons développé LE SIS Airtech, notre premier pas en dehors de l'univers du sinistre, à partir de 2011 ». Puis vient la certification pour le désamiantage : « Nous avons été 3 à être formés à la SS3 : Michel Blasi, Michaël Le Guen et moi ».

En 2018, c'est la remise à plat d'Airtech, et la jeune femme accompagne la montée en compétences de John Henry, aujourd'hui responsable d'activité. Anthony Réa la relève au poste de responsable d'activité Primo sur la décontamination. Elle peut dès lors s'atteler à son poste de responsable des synergies.

## Initier le changement avec le moins de turbulences possibles

Ces dernières années, tout a changé. Développement d'activités, ouverture de nouveaux marchés, process de travail différents selon les donneurs d'ordre : « il faut initier le changement en suscitant le moins

de turbulences possibles ! C'est un défi passionnant. L'idée directrice ? Travailler tous ensemble pour faire mieux que la somme des parties... ».

Au chapitre des changements, l'association Qualisin dont LE SIS est membre fondateur et pour laquelle Audrey est animatrice, se transforme en entreprise dès 2018. Elle doit dès lors transmettre son expérience aux autres membres car LE SIS a été désigné en tant que membre pilote de Qualisin.

**Sa satisfaction ? « Faire grandir les personnes. Lorsque je le peux... Et cela se traduit de différentes manières : certains progressent beaucoup, d'autres sont simplement bien à leur poste. »**

Sa satisfaction ? « Faire grandir les personnes. Lorsque je le peux... Et cela se traduit de différentes manières : certains progressent beaucoup, d'autres sont simplement bien à leur poste. Et le bien-être en entreprise, je crois que cela nous fait autant avancer que la réalisation d'objectifs chiffrés » sourit-elle.

Les recettes pour maintenir le lien, et que la transversalité joue à plein ? « Assurément, nous devons continuer de nous réunir pour prendre du recul sur notre fonctionnement, nos activités. Pour cela, nous avons besoin de décrocher de l'opérationnel pendant

## Forging bonds

*Audrey Rochon joined Michel Blasi in the early stages of his venture. Since 2006, she has been involved in all the company's evolutions, and has met headlong the business, structural and human challenges that arose along the way.*

*She now heads the Projects and Synergy division. Her job is to strengthen the bonds being created between various specialisations, teams, and the men and women who make up the group.*

**A**udrey Rochon met Michel Blasi as he was on the verge of starting his company. Only two years later, in 2006, he hired her as a sales representative for the post-disaster decontamination division. "We were a team of ten back then. I was promoted to division manager, and then to activity manager". In this role she oversaw and took part in all the company's transformations: "We created LE SIS Réno in 2009, and in 2011 we started developing

## Initiate change without creating too much of a stir

*A lot has changed these last few years. New activities, new markets, new work processes specifically designed for each contractor: "we must initiate change without creating too much of a stir! It's such an exciting challenge! What is the main idea? Working together so that we are more than the sum of our individual parts..."*

*Speaking of change, the Qualisin association, of which LE SIS is a founding member, was registered as a company in 2018, under Audrey's leadership.*

*When LE SIS was chosen as a referent member, she quickly had to share her experience with Qualisin members.*

*A particular source of satisfaction? "Helping people grow. When I can... This can happen in different ways: some people need to feel they're moving forward, whereas others are quite content in their current positions. I feel that the company's wellbeing is just as crucial to our development as achieving our corporate objectives" she says with a smile.*

*How does she maintain this bond, and guarantee the success of her cross-cutting approach? "Well, we certainly have to continue to hold meetings to reassess objectively our operations and activities. This means we have to step back from purely operational considerations*

ces moments, pour communiquer, échanger tous ensemble ».

La complémentarité est aussi l'une des clefs de voûte de la réussite du groupe : « Nous l'avons vu lors de la crise sanitaire. Quand nous avons édité notre guide des bonnes pratiques, qui a été à la base de notre protocole sanitaire, prêt bien avant le protocole gouvernemental et qui va bien plus loin sur certains points... Cette crise n'aura jamais nécessité autant de complémentarité, de transversalité : jusqu'aux services RH qui ont été mis à rude épreuve. Il a fallu nous réinventer. Mais ça... nous savons très bien le faire ! »

*for a moment, to talk and listen to one another”.*

*Complementarity is also crucial to the group's success: “We saw it again during the health crisis. We drafted our guide of proper practices, which served as the basis for our health protocol, well before a governmental protocol was issued, and much more thorough in certain aspects... Complementarity and a cross-cutting approach are key to overcoming this crisis, which has affected our entire group, down to our HR department. We have had to reinvent ourselves. And that is something we are particularly good at!”*

Le bien-être en entreprise, je crois que cela nous fait autant avancer que la réalisation d'objectifs chiffrés

**AUDREY ROCHON**  
Responsable  
projets & synergies  
LE SIS



LE SIS est membre fondateur  
de l'entreprise Qualisin



# Désamiantage : 40 ans de chantiers en France

Il y a 10 ans, Michaël Le Guen devenait chargé d'affaires puis responsable d'agence Bouches-du-Rhône pour LE SIS Primo (expert des pollutions extrêmes, nettoyages spéciaux, sauvetage après sinistre et recherche de fuite). Un profil commercial qui évoluait rapidement vers le poste de responsable d'activité LE SIS Détox, grâce à son énergie et son implication dans l'obtention de la certification pour assurer les travaux de désamiantage (SS3).

Un marché dont l'évolution s'est accélérée avec l'obligation de réaliser un rapport de repérage amiante pour les bâtiments antérieurs à 1997. En 2014, LE SIS a débuté son cheminement vers la certification, obtenue en 2016. Un travail de longue haleine, à la hauteur des enjeux du marché français du désamiantage : il y a quatre ans, une étude laissait entrevoir 40 années pour parvenir à retirer cette matière dangereuse de la totalité des constructions en France.

## Répondre à toutes les demandes

En 2016, LE SIS Détox débutait avec 4 personnes : aujourd'hui, l'effectif est de 15. « Nous sommes en recrutement permanent, mais notre métier demande du savoir-être avant de parler de savoir-faire. C'est une des rares professions qui ne nécessite pas de diplôme et où l'on peut évoluer et gravir les échelons avec de la volonté et de la détermination, tout en étant formé sur place », explique Michaël Le Guen. Les profils recherchés ? Des opérateurs de désamiantage mais également des encadrants (principalement des chefs d'équipe) pour absorber le développement que connaît l'entreprise. A 95 %, l'activité Détox concerne le désamiantage et le déplombage,

mais l'entreprise s'est récemment structurée pour assurer également l'activité de démolition, souvent associée à un lot de désamiantage dans un appel d'offres. Alors pourquoi ne pas avoir développé cette activité plus tôt ? « Parce qu'il est bon de bien apprendre à marcher avant de savoir courir » sourit Michaël Le Guen, en accord avec les principes édictés par Michel Blasi lorsqu'il a créé LE SIS. Ainsi, en se préparant efficacement, LE SIS Détox a obtenu la certification quinquennale. Dans cette stratégie de développement, LE SIS Détox a vocation à exercer ses talents sur tout le territoire français.

**En 2014, LE SIS Détox a débuté son cheminement vers la certification, obtenue en 2016. Un travail de longue haleine, à la hauteur des enjeux du marché français du désamiantage**



## Asbestos abatement: 40 years of work ahead in France

Ten years ago, Michaël Le Guen was named account manager, and then head of a Bouches-du-Rhône agency for LE SIS Primo (specialising in severe pollution, special cleaning operations, post-disaster salvage operations and leak identification). Initially working as a sales representative, he quickly evolved towards the position of activity manager for LE SIS Détox, driven by his energy and the hard work he put in towards achieving certification to conduct asbestos abatement work (SS3).

A market whose development has accelerated with the obligation to produce an asbestos identification report for buildings prior to 1997.

In 2014, LE SIS started on its path to certification, which it achieved in 2016. This is a long-term endeavour, considering what challenges lie in store for the French asbestos abatement industry: four years ago, a study predicted that it would take some 40 years to remove the totality of this hazardous material from French buildings.

## Meeting all nature of demand

In 2016, when LE SIS Détox was

created, it only had 4 employees: now the staff has grown to 15. "We are constantly recruiting, but our business line demands soft skills as well as hard skills.

It is a line of business that, quite uniquely, does not require a university degree, and you can climb the corporate ladder through will and determination, while being trained on the job", Michaël Le Guen explains. Who should apply? Asbestos abatement operators as well as overseers (mainly team leaders), so we can absorb the growth of the company.

95% of Détox's activities has to do with asbestos abatement and lead removal, but the company was recently restructured to include the demolition activity, which is often included under the asbestos abatement item in invitations to tender. Why did you not develop this activity earlier? "It is important to learn how to walk before trying to run" Michaël Le Guen says with a smile, following the principles set by Michel Blasi when he created LE SIS.

Thus, relying on thorough preparation, LE SIS Détox has achieved certification for the next five years. Following its development strategy, LE SIS Détox plans on extending its offering to the entire French territory.

Nous sommes en  
recrutement permanent,  
mais notre métier  
demande du savoir-être  
avant de parler  
de savoir-faire

**MICHAËL LE GUEN,**  
Responsable d'activité  
LE SIS Détox



LE SIS Détox est certifié



# Sauver, puis rénover

Entrée en juillet 2011 dans l'entreprise comme chargée d'affaires pour LE SIS Réno dans le Var, Magali Gibert venait d'obtenir son BTS de métreur après une première vie professionnelle. Une reconversion parfaitement réussie puisque LE SIS Réno réalise aujourd'hui le plus gros volume d'affaires du groupe, de l'ordre de 6M€ de CA en 2020.

**A** la suite de sa promotion à la tête de Réno en 2015, Magali Gibert a du tout apprendre des arcanes du bâtiment et... du volet financier : « Même si certaines notions ne m'étaient pas inconnues car j'avais déjà dirigé une petite entreprise, il a fallu me familiariser avec un certain nombre de paramètres déterminants pour la conduite de l'activité ».

Tous les corps de métiers sont réalisés par LE SIS Réno dont l'activité est souvent prescrite par les autres branches (Primo, Détox et Airtech) et qui compte près de 30 personnes, réparties dans les Alpes-Maritimes, le Var, les Bouches-du-Rhône et la Corse.

## Les enjeux de la digitalisation

Les qualités requises pour diriger LE SIS Réno ? Organisation, rigueur, sérieux, empathie, efficacité.

Et l'avenir ? « Depuis que je travaille pour LE SIS, j'ai l'impression d'être funambule : sans cesse en équilibre ! C'est grisant, ça bouge beaucoup ! De ce fait, je pense que nous pouvons encore travailler sur le gain de temps, avec une organisation plus efficiente. Cela passera forcément par une digitalisation plus poussée mais nous avons conscience que c'est un travail d'envergure, car tout le groupe doit se mettre au diapason ».

Ses motifs de satisfaction ? « J'aime à penser que mon travail est utile. Il y a tellement d'illustrations... Tenez, par exemple, lorsqu'une petite mamie a vu sa maison détruite par le feu, je me suis tout de suite dit qu'on allait pouvoir l'aider en reconstruisant une nouvelle maison ! » sourit Magali Gibert. Ce qui la rend fière ? « Je suis très proche de mon équipe : à tous les niveaux même si parfois, nous faisons des erreurs de casting, ils sont tous valeureux, impliqués, travailleurs... J'en suis extrêmement fière. Encore merci et bravo à eux ! »

LE SIS Réno est qualifié



LE SIS Réno réalise aujourd'hui le plus gros volume d'affaires du groupe, de l'ordre de 6M€ de CA en 2020.

## Salvaging before renovating

*Magali Gibert started working for the company in July 2011 as project manager for Le SIS Réno in the Var department. She had recently graduated as a quantity surveyor, having spent the first part of her professional life in another professional environment. Her conversion was a resounding success, as LE SIS Réno is now responsible for the largest chunk of the group's revenue, taking in 6M€ in income in 2020.*

**F**ollowing her promotion as head of LE SIS Réno in 2015, Magali Gibert has had to learn all the intricacies of the construction business, including its financial aspects. "Although I had some basic knowledge of these notions, having run a small company, I had to become familiar with all the specific parameters that influence the way we conduct our business".

LE SIS Réno involves all lines of business as its activity is often attached to the work of other divisions (Primo, Détox and Airtech)

and employs a staff of around 30, working in the Alpes-Maritimes, Var, and Bouches-du-Rhône departments, as well as in Corsica.

## The challenges of digitalisation

What are the qualities required to head LE SIS Réno? Organisational skills, discipline, empathy, and efficiency.

And what about the future? "Ever since I started working for LE SIS, it has felt like I am walking a tightrope: constantly trying to find my balance! It's exciting, there are many things happening at the same time! I think there are some ways we can better manage our time, by adopting a more efficient organisation. To achieve this, we must pursue our digitalisation process, which we realise is an ambitious endeavour, one that the entire group has to come together to embrace".

What is her greatest satisfaction? "I like to think that my work is useful. I see it in so many ways... For example, when a little old lady's house was destroyed by fire, my first thought was that we could help by building a brand-new house for her!" Magali Gibert says with a smile. What makes her proud? "I am very close to my team at all levels and, barring the odd casting mistake, they are all dedicated, involved, hard-working.. I am so proud. I'd like to thank and congratulate each one of them!"



Tous les corps de métiers sont réalisés par LE SIS Réno dont l'activité est souvent prescrite par les autres branches (Primo, Détox et Airtech) et qui compte près de 30 personnes

**MAGALI GIBERT,**  
Responsable  
d'activité LE SIS Réno



# Vers le « sur-mesure de masse »

Le SIS Primo, activité historique du groupe, connaît une forte croissance. Tirée à la fois par l'univers de l'après-sinistre (en particulier la recherche de fuite non destructive) et également par les prestations relevant des nettoyages spéciaux & préventifs. Entré comme chargé d'affaires en 2013, Anthony Réa dirige LE SIS Primo depuis 2018.

En développement depuis 2004, Le SIS Primo s'est structuré pour faire face à l'évolution de ses différents marchés, et s'est calibré pour répondre à des besoins de plus en plus spécifiques. A la décontamination et à l'assèchement après sinistre, se sont par exemple ajoutés les nettoyages spéciaux et plus particulièrement les désinfections Covid-19. Mais la création et la transformation de l'association Qualisin a aussi donné un coup d'accélérateur à cette évolution : « Michel Blasi, qui était président de l'association Qualisin, a compris tout l'intérêt de la transformer en société commerciale afin de répondre à des marchés nationaux », explique Anthony Réa.

## Le 1<sup>er</sup> groupe d'assurance français choisit LE SIS comme pilote

Qualisin, qui rassemble des entreprises spécialisées comme LE SIS dans toute la France, peut désormais répondre à des donneurs d'ordres qui ne souhaitent traiter qu'avec des groupes d'envergure nationale. Le sérieux et le modèle atypique porté par les membres de Qualisin ont ainsi séduit le premier groupe d'assurances français, avec un corolaire : le sinistre de fréquence. LE SIS s'est ainsi adapté à la gestion d'un très grand nombre de petites interventions, notamment dans la recherche de fuite. Avec la nécessité de se réorganiser pour absorber cette évolution : passer du sur-mesure au « sur-mesure de masse » ! « Parallèlement, le nombre

croissant d'évènements climatiques ces dernières années nous pousse, paradoxalement à une très grande agilité. En effet, il s'agit de mener de front la fréquence et la gestion de dossiers à fort enjeu nécessitant la mise en place de cellules de crise dès les premières heures. Pendant ces intenses périodes, tout le monde est mobilisé pour faire face et se montre solidaire. Le parc machine de Primo a suivi cette courbe ascendante : « Nous avons encore largement investi l'an dernier pour atteindre aujourd'hui le nombre de 500 machines d'assèchement que nous détenons en propre. Mais dans ces moments, nous avons surtout besoin d'une Equipe, et pas uniquement de machines ou de main d'œuvre : s'investir à 150 % c'est un peu notre marque de fabrique ! », sourit Anthony.

## Au delà de la décontamination et de l'assèchement après sinistre, LE SIS Primo s'est peu à peu calibré pour répondre à des demandes spécifiques de nettoyages et plus particulièrement les désinfections Covid-19.



## Towards "mass customisation"

LE SIS Primo, the group's original activity, is undergoing rapid growth. Driven both by the universe of post-disaster (especially the search for non-destructive leaks) and by the services relating to special & preventive cleaning. Originally recruited as a project leader in 2013, Anthony Réa was appointed head of LE SIS Primo in 2018.

In development since 2004, SIS Primo has been structured to cope with changes in its various markets, and is now structured to meet market demand, having made fine adjustments to work on specific projects. Along with its post-disaster decontamination and drying operations, it has recently added special cleaning services and, more specifically, Covid-19 disinfection services to its offering.

But the boost to its growth also came with the creation and transformation of the Qualisin association: "Michel Blasi, who was the chairman of the Qualisin association, saw the benefits that could be reaped from transforming the entity and putting it in a position to corner the national market, Anthony Réa explains.

## The leading French insurance group chooses LE SIS as referent

Qualisin is a grouping of specialised companies, including LE SIS, working throughout the country. It is therefore in a position to submit bids on tenders from contractors who exclusively deal with nationally relevant groups. Since its creation, the thoroughness and the atypical model of the Qualisin team have appealed to France's leading insurance broker, with an added bonus: frequent claims. LE SIS has therefore had to adapt and is now able to manage large quantities of minor interventions, in particular in field of leak identification.

This reorganisation is intended to help absorb the division's growth: going from customised services to "mass customisation"! "In parallel, the increasing number of climate-related events is driving us, paradoxically, to become extremely agile. We must indeed be able to respond efficiently to high frequencies of high-stake events, requiring the creation of crisis cells in the initial hours. During these periods of intense activity, everyone is mobilised to face the situation and there is great solidarity among us. Primo's pool of machinery has also grown: "We made investments last year, and now own some 500 drying machines. But in these moments, what we need most of all is our Team, not just machines or manpower: a 150% investment is our promise to our clients!" Anthony says with a smile.

Qualisin, qui rassemble des entreprises spécialisées comme LE SIS dans toute la France, peut ainsi répondre à des donneurs d'ordres qui ne souhaitent traiter qu'avec des groupes d'envergure nationale

**ANTHONY RÉA,**  
Responsable d'activité  
LE SIS Primo



# LE SIS Airtech : changement d'air

Le parcours de John Henry illustre bien les vertus de la promotion interne. Arrivé dans le monde de l'hygiène aéroluque en région parisienne parce que le métier de carrossier-peintre ne lui apportait plus de satisfaction, il commence « avec un camion et un nettoyeur haute pression pour traiter les meubles froids des grandes surfaces avant leur ouverture le matin ». C'est le début d'une passion pour ce métier, attisée par le côté technique des prestations effectuées.

« J'ai immédiatement réalisé que la qualité de l'air intérieur allait très vite prendre de l'importance et j'ai toujours suivi de très près l'évolution de la réglementation à ce sujet. Avec le Grenelle de l'environnement, j'ai senti que les lignes allaient bouger ». Entretemps, il a l'opportunité de parfaire son expérience pendant 7 mois comme responsable d'agence pour une entreprise en plein développement, spécialisée en groupes électrogènes, plomberie et climatisation, au Congo. Une opportunité rare qui conforte son expérience.

## Qualité de l'air : une offre globale sans équivalence

Le 1<sup>er</sup> septembre 2011, John est recruté par Airtech comme chef d'équipe. Rapidement, il évolue dans l'entreprise et devient chef de chantier, puis technico-commercial. Lorsque l'opportunité de prendre la tête d'Airtech se présente, il fonce : « je me suis dit que je devais me proposer. Je connaissais tous les clients, j'étais au minimum à même de les fidéliser » se souvient-il. Evidemment, il fait mieux, et participe à l'évolution très significative que connaît LE SIS Airtech depuis cette période. « Notre identité a été restructurée. Auparavant, nous étions considérés comme des dépoussiéreurs même si la qualité de notre travail était déjà là ». LE SIS développe aujourd'hui une offre globale, sans équivalence sur le marché. Pionnière, l'entreprise

propose d'agir à la fois sur la performance énergétique et sanitaire. Elle a conclu un partenariat au niveau de la microbiologie, de l'analyse complète et de la cartographie de l'air. Prochaine étape, avec une promesse à la clé : la réduction de la consommation énergétique des bâtiments. L'enjeu est tel qu'Airtech - qui connaît déjà une croissance à deux chiffres - se prépare à une forte augmentation du volume d'activité dans les mois qui arrivent. Déjà, la crise sanitaire a accéléré la demande de désinfections de surfaces et de volumes, auxquelles Airtech ajoute la ventilation, par mesure de précaution, même si la circulation active du virus via les conduits d'aération n'est pas totalement avérée. Un virus qui est -hélas- apporteur d'affaires : « Chacun prend conscience de l'importance de la bonne qualité de l'air en entreprise. Cela participe au bien-être de tous et va même jusqu'à réduire l'absentéisme ». Le message est clair : chefs d'entreprises, il est temps de changer d'air !



## LE SIS Airtech: a change of air

John Henry's journey exemplifies the virtues of internal promotion. He came to the world of aeroluc sanitation in the Paris region having grown dissatisfied with his career as body-maker and painter, and started off "with a truck and a high-pressure hose to clean the cold-storage units of grocery stores before they opened in the mornings". This sparked a passion for the job, and particularly for its more technical aspects.

"I realised straight away that indoor air quality was about to become an important issue, and I have been closely following the evolution of the relevant legislation. With the Grenelle Environment Round Table, I knew that the lines were shifting". In the meantime, he gains experience working for seven months in the Congo as an agency manager for a fast-growing company specialising in generators, plumbing, and air-conditioning systems. It is a rare opportunity that solidifies his experience.

## Air quality: an unparalleled global offering

On the 1st of September 2011, John is recruited by Airtech as team leader. He quickly climbs the rungs of the corporate ladder and becomes project leader, and then technical and sales manager. When the opportunity of applying for the top job at Airtech arises, he does not hesitate: "I felt I had

to throw my name in the hat. I knew all our clients and, for one thing, I could build their loyalty" he remembers. But of course, he went one better, and contributed to the significant evolution LE SIS Airtech underwent during that period. "Our identity was restructured. Before, we were considered as simple dust removers, even if the quality of our work was already being recognised". Today, LE SIS rolls out a global offering that is unparalleled in the market. The pioneering company offers its services in energy performance and sanitation systems. It has forged partnerships allowing it to provide microbiological assessments, full analyses, and air mapping services. The next step comes with a promise: reducing energy consumption in buildings. The challenge is such that Airtech - having already seen a two-figure growth - is preparing to see its volume of business increase significantly in the coming months. The health crisis has boosted demand for surface and volume disinfection operations, to which Airtech adds the disinfection of ventilation systems, as a precaution, although the active circulation of the virus through ventilation shafts has not been conclusively demonstrated.

The sad truth of the matter is that the virus has been good for business: "Everyone realises how important it is to have good indoor air quality in a company setting. It contributes to the wellbeing of all and even reduces absenteeism". The message could not be clearer, it is time for a change of air!

LE SIS développe aujourd'hui une offre globale, sans équivalence sur le marché. Pionnière,

l'entreprise propose d'agir à la fois sur la performance énergétique et sanitaire.

LE SIS Airtech est qualifié



Chacun prend conscience de l'importance de la bonne qualité de l'air en entreprise. Cela participe au bien-être de tous et va même jusqu'à réduire l'absentéisme

**JOHN HENRY,**  
Responsable d'activité  
LE SIS Airtech



# Demain, encore affiner le pilotage de la gestion

A la mesure de la croissance à deux chiffres qui a caractérisé l'évolution du groupe ces dernières années, il fallait que la partie comptable soit à la hauteur des enjeux financiers et humains. Brigitte Bonfanti, responsable comptable, consciente de la tâche, étoffe aujourd'hui son service afin de disposer d'outils de pilotage encore plus performants.

« Michel Blasi n'était pas disposé à internaliser la comptabilité de l'entreprise à ses débuts » explique Brigitte Bonfanti. C'est l'expert comptable du jeune chef d'entreprise qui l'encourage alors à créer son propre département comptable. Et qui la recommande, alors en recherche d'emploi. « J'avais déjà 50 ans et pour unique expérience l'entreprise qui m'employait jusqu'alors » sourit-elle. Qu'importe : sa détermination à vouloir créer ce poste au sein du SIS l'emporte et c'est le début d'une toute nouvelle aventure pour elle...

## Se doter d'outils de gestion plus performants

« Il a fallu mettre en place les tableaux de bords habituels que l'on retrouve dans toute PME aujourd'hui, mais c'est la diversification et la multiplicité des activités et filiales qui ont rendu plus complexe la partie comptable de l'entreprise tout comme le pilotage de la gestion », estime Brigitte. LE SIS Détox, activité complètement nouvelle à son arrivée, a ainsi pris rapidement de l'importance dans le volume d'affaires du groupe. De même que Qualisin, dont le statut associatif a évolué en entreprise, ou encore LE SIS 20, agence de l'île de Beauté, dont l'activité s'accélère depuis la rentrée de septembre.

Comment appréhender cette organisation qui évolue et se structure différemment d'année en année ? « J'étais seule pendant trois ans, nous sommes deux dans le service aujourd'hui et une troisième personne a été embauchée pour renforcer l'équipe. Le plus difficile réside dans le recrutement ».

De ce point de vue, des deux employés aux débuts de l'entreprise aux plus de 80 aujourd'hui répartis sur quatre sites, le volet RH a également pris une toute autre dimension...

## De deux employés aux débuts de l'entreprise aux plus de 80 aujourd'hui répartis sur quatre sites, le volet RH a pris une toute autre dimension...

Alors pour consolider la structure et se doter d'outils encore plus performants, le poste de Brigitte va progressivement évoluer en contrôleur de gestion. « Pour affiner nos données, analyser avec encore plus de précision les distorsions, pour maîtriser et corriger les écarts. Cela devait être effectif au début de l'année 2020, mais la crise est passée par là et nous avons dû faire face à un vrai surcroît d'activité et un confinement difficile à organiser pour nos équipes ». La partie est remise : rendez-vous est pris pour 2021.

## Continuing to refine the direction of management

Because of the two-figure growth that has marked the group's evolution these last few years, the accounting department has had to rise to new financial and human challenges. Brigitte Bonfanti, the group's head accountant, is well aware of the task ahead of her; she is busy expanding her department and securing even more efficient management tools.

« Michel Blasi was not enthusiastic about internalising the company's accounting activity in the early years » Brigitte Bonfanti explains. Eventually, expert-comptable convinced him to create his own accounting department. To head it, he recommended Brigitte Bonfanti, who was searching for a job. "I was already 50, and my sole professional experience was with the company that had employed me until then" she explains with a smile. In the end, her determination to create

the lion's share of the company's business volume. Other entities were just as successful: Qualisin went from being an association to a company, and LE SIS 20, the Corsica-based agency, has seen a rapid increase of activity since September.

How do you approach and organisation that changes and restructures every year? "I worked alone for three years, then there were two of us, and recently a third person has been hired to bolster the team. The hardest part is finding suitable recruits".

From the two employees at the start of the company to more than 80 today, spread over 4 sites, HR Division work has taken on another dimension

this position within LE SIS prevailed and marked the beginning of a new adventure for her...

## To secure the most efficient tools

"We had to implement the standard dashboards one finds in any small to medium-sized company, but because of the diversity and sheer amount of our activities and subsidiaries, the accounting and management aspects of the company are incredibly complex" Brigitte tells us. LE SIS Détox, which was a brand-new entity when she arrived, quickly started taking in

To consolidate the structure and secure the most efficient tools, Brigitte's job is gradually evolving towards that of financial controller. "The idea is to refine our data, to analyse even more accurately any discrepancies, and to control and correct any deviations. This was all meant to come into force at the beginning of 2020, but then the health crisis happened. We had to face a sharp increase of activity and manage the complexities of the lockdown for our teams". We are simply taking a rain check: it will all be set up in 2021.

Pour consolider la structure et se doter d'outils encore plus performants, le poste de Brigitte va progressivement évoluer en contrôleur de gestion.

**BRIGITTE BONFANTI,**  
Responsable comptable  
LE SIS



# Pôle administratif : l'esprit d'équipe

Catherine Navarro dirige le pôle administratif du groupe. Un poste transversal tout juste créé pour coordonner la croissance des activités des différents départements. Avec une volonté : renforcer l'esprit d'équipe...

Entrée comme assistante en 2014, Catherine Navarro a rapidement évolué comme responsable administrative de la branche Réno. Une fois encore, la promotion interne fonctionne parfaitement, pour qui souhaite rebondir, apprendre, s'épanouir, se révéler. Ainsi, en 2019, le développement du sinistre de fréquence a rapidement conduit le Codir à la décision d'harmoniser efficacement l'ensemble du pôle administratif. Il faut préciser que le positionnement du groupe sur des marchés hétéroclites impliquant l'industrialisation et la digitalisation des process, a révolutionné l'organisation.

## Personne au bord du chemin

La réglementation inter-assurances a évolué, les conventions ont changé. Avec la montée en puissance de la recherche de fuite, il y a de plus en plus de facturation, et donc de saisie et de recouvrement.

Avec deux nouvelles embauches toutes récentes, Catherine va pouvoir libérer du temps pour mettre en place ces changements. Ce qui lui plaît ? « La polyvalence du poste. On agit pour toutes les filiales du groupe et on doit s'adapter à chacune ». Ce qui est indispensable ? « L'investissement personnel. Mais pour moi, c'était de l'ordre de l'évidence car je rejoins complètement les valeurs du groupe (respect, esprit d'équipe, solidarité, professionnalisme, bonne humeur et plaisir). Et si, souvent, il faut mettre en place de nouveaux process ou les ajuster à l'organisation particulière de chaque structure, l'équipe administrative s'inscrit dans une même dynamique et va de l'avant. C'est ce que j'aime chez LE SIS : c'est un vrai groupe, où l'esprit d'équipe se déploie pleinement ! ». Satisfait ? « J'apprécierai que toute l'équipe administrative soit solidaire. Personne ne doit rester sur le bord du chemin, c'est mon rôle et j'y tiens ! » conclut-elle.

## The administrative entity: team spirit prevails

*Catherine Navarro heads the group's administrative division. It is a cross-cutting job, recently created to coordinate the increase of activity in every department. Her work is driven by her will to strengthen team spirit...*

Starting as an assistant back in 2014, Catherine Navarro quickly rose through the ranks to become the administrative head of the Réno entity. It is yet another example of how internal promotions work wonders for anyone who wants to bounce back, learn, find fulfilment, and showcase their talent. In 2019, for instance, in view of the development of the frequent claims activity, leadership decided it was time to efficiently harmonise the work of the administrative entity. It should be noted that the group's position on markedly different markets, involving the digitalisation and industrialisation of processes, strongly influenced organisational considerations.

## No one left behind

*Inter-insurance regulations have changed, and old agreements have been amended. With the boost of the leak identification activity, the volume of invoicing has increased, which means more data entry and*

*debt recovery work.*

*With two new recruits, Catherine will be able to free up some time to implement these changes. What does she like about her job? "Its versatility. We work for all the group's subsidiaries, and we have to adapt to each one of them". What is essential in her job? "Personal investment. It seems obvious to me as I am in full alignment with the group's values (respect, team spirit, solidarity, professionalism, good mood, and pleasure). And often, if new processes must be implemented or adapted to the specific organisation of each structure, the administrative team follows suit and makes great strides in the decided direction. It's what I love about LE SIS: it is a real group, where team spirit has space to fully develop!"*

*A particular source of satisfaction? "I particularly appreciate the fact that the entire administrative team is united. No one is left behind; it is my role to make sure that never happens!" she concludes.*

4 Agences, un seul numéro

0 820 820 806

Service 0,15 € / min  
+ prix appel

[le-sis.com](http://le-sis.com) / [info@le-sis.com](mailto:info@le-sis.com)



LE SIS

### Agence Côte d'Azur

Parc d'activités ArômaGrasse  
45 boulevard Marcel Pagnol  
06130 Grasse

### Agence Toulon Var

Parc d'activités Les Andues  
1 avenue de l'Arlésienne prolongée  
83210 Solliès Pont

### Agence Marseille Provence

Parc d'activités de Gémenos  
440 avenue du Château de Jouques  
13420 Gémenos

### Agence Corse

Local N°13 - Z.A. De Tragone  
Route du Canale di Melo  
20620 Biguglia

Ce que j'aime chez  
LE SIS : c'est un vrai  
groupe, où l'esprit  
d'équipe se déploie  
pleinement !

**CATHERINE NAVARRO,**  
Responsable Pôle  
administratif LE SIS



**IN**FO

L'éco azuréenne

# Avec BTF, économies et gestion facilitée du poste carburant

## Qui est Groupe BTF ?

Créé en novembre 2006, le Groupe BTF est à l'origine un cabinet de conseil visant la réduction des coûts des achats « non stratégiques ». À la demande de ses clients, BTF s'est intéressé au marché du carburant. Après une étude de marché et différentes tractations avec les pétroliers, BTF a décidé de lancer un groupement d'achat de carburant via la carte carburant BTF multi-enseignes multi-énergies.

## Connaissez-vous les services optionnels de la carte carburant BTF ?

Aujourd'hui, la carte carburant BTF est la seule carte gratuite multi-enseignes multi-énergies et neutre en carbone. En effet, BTF Neutral est un service de compensation des émissions de CO<sub>2</sub>, mis en place gratuitement et sans coût à l'utilisation pour les entreprises. Toujours dans l'optique d'optimiser l'efficacité des entreprises, le Groupe BTF propose des services complémentaires comme la géolocalisation de véhicules et une assurance perte de points.

**La géolocalisation** est un dispositif pensé pour une meilleure gestion de votre flotte. Les outils de suivi permettent de savoir en temps réel où se situent vos équipes et contribuer à la baisse du kilométrage abusif. Ou encore accéder au journal de maintenance pour anticiper l'entretien de vos véhicules et réduire ainsi le risque d'avaries. Sur le poste carburant, en rapprochant les données de votre carte carburant BTF, vous pourrez identifier les abus liés à la carte carburant et évaluer de manière fiable la performance énergétique de l'ensemble de la flotte. **À partir de 9,90 € / mois.**

Quant à **l'assurance perte de points**, elle permet aux gestionnaires de flotte d'être prévoyants. Le Groupe BTF vous propose d'en finir avec l'inquiétude des points perdus. Votre personnel sera aidé dans ses frais et démarches avec notre service. Grâce à cette assurance, vous donnez la possibilité à vos chauffeurs de récupérer leurs points lors de stages de récupération. C'est aussi une aide à la résolution de litiges dans votre défense pénale et pour la phase judiciaire, une prise en charge des honoraires d'avocat. **Seulement 20 € TTC par an et par salarié**, pour se sentir rassuré.



*Toujours dans l'optique d'optimiser l'efficacité des entreprises, le Groupe BTF propose des services complémentaires comme la géolocalisation de véhicules et une assurance perte de points.*

## What is BTF group?

When it was created in November 2006, BTF group was a consultancy firm working on reducing the cost of "non-strategic" purchases. At the request of its clients, BTF got involved with the oil market. Having conducted market studies and held talks with various oil companies, BTF decided to launch a fuel buying group using its multi-brand multi-energy BTF fuel card.

## Have you heard of the optional services included with the BTF fuel card?

The BTF fuel card is currently the only free card that works with several brands and different energy sources. And it is carbon neutral. BTF Neutral is a CO<sub>2</sub> emission offset service provided to companies, free of charge and without operating costs. Constantly driven by the idea of optimising corporate efficiency, BTF Group offers additional services, such as a vehicle geolocation service and driving licence point loss insurance.

The vehicle geolocation is a service that was designed to improve the management of your

fleet. The monitoring tools tell you, in real time, where your teams are and help you reduce excessive mileage. They also afford access to the maintenance log so that you can anticipate vehicle servicing operations and reduce your breakdown rate. On the fuel expense item, by correlating the data from your BTF fuel card, you can identify cases of card misuse and assess, reliably, the energy performance of your fleet. **Starting at 9.90 €/month.**

With **the point loss insurance**, fleet managers are able to appropriately plan for the future. BTF Group offers to alleviate your concerns about lost points. Your staff can rely on our service to receive assistance with related fees and paperwork. This insurance allows your drivers to earn back their lost points by taking part in point retrieval courses. It also helps with dispute resolution for your criminal defence and during the judicial phase, with lawyer fees being covered. **At only 20 € per year and per employee**, all taxes included, peace of mind has never come this cheap!

**Groupe BTF**  
SOLUTIONS EFFICIENTES

38 Avenue Marcellin Maurel - 06140 Vence  
04 89 24 13 90 - [www.groupebtf.fr](http://www.groupebtf.fr)

# ASD Group

## 20 ans d'évolutions

Chez ASD, depuis 20 ans, la réglementation (douanière, fiscale, sociale) influe sur l'organisation du travail. Le spécialiste des échanges intracommunautaires et du développement à l'international, doit sans cesse depuis sa création, en 2000, organiser et structurer son offre pour faciliter le travail de ses clients. Zoom sur trois départements de l'entreprise au cœur de cette évolution : l'informatique, le service commercial et le développement de projets.

### ASD: 20 years of evolutions

For the past two decades, changing regulations (customs, taxes, social duties) have been impacting ASD's work methods. Since its creation in 2000, the specialist of intercommunity exchanges and international development has constantly been rethinking its structure and reorganising its services to facilitate the work of its clients. Let's take a look at three ASD entities that are closely involved with this evolution: the IT, sales, and project development departments.



**SECTEUR D'ACTIVITÉ**  
**Développement international**



**CRÉATION**  
**2000**



**FONDATEUR ET DIRIGEANT**  
**Didier Delangue**



**EFFECTIF**  
**150**

+33 (0) 492 380 805  
contact@asd-int.com  
www.asd-int.com

**asd**  
**GROUP**

310 rue du Vallon  
Immeuble Atlas  
Valbonne - Sophia Antipolis

ROMAIN DE SMET

# Le service Informatique, *une clef de voûte d'ASD*

**Le développement des solutions informatiques aura vraiment permis à ASD de faciliter la vie de ses clients... et de ses collaborateurs... Romain De Smet, directeur du service informatique, a participé à sa création il y a quatre ans.**

**The IT department, ASD's cornerstone**

*The development of IT solutions has really allowed ASD to make life easier for its clients... and for its employees too... Romain De Smet, who is heading the IT department, participated in its creation some four years ago.*

**D**epuis près de 4 ans chez ASD, il a pu participer au développement d'outils spécialement pensés pour faciliter la vie des techniciens d'ASD, et donc celle de leurs clients :

« La charge de travail devenait importante et les besoins en termes d'automatisation se faisaient pressants. Je pense par exemple à la DEB (Déclaration d'Echanges de Biens, NDLR) que nous réalisons pour nos clients et dont le nombre progressait à grande vitesse. Avec la TVA, le dédouanement, il fallait aussi développer des solutions, cela devenait indispensable ! » sourit Romain De Smet.

## Des outils uniques

Car c'est tout l'art d'ASD : se conformer et s'adapter à la réglementation qui change plusieurs fois dans l'année et oblige de travailler sur des solutions sur-mesure afin d'assurer un développement international serein à ses clients. « Nous avons essayé de travailler avec des prestataires extérieurs mais nos métiers nécessitent d'échanger continuellement avec nos experts pour créer des applications qui présentent un gain de temps pour nos clients sur ces questions douanières, fiscales et sociales ».

Cette réflexion continue a donné naissance à des outils uniques en leur genre, comme le lancement de « **So Posting Worker** », une plateforme web qui permet de gérer l'ensemble des obligations réglementaires liées au détachement de travailleurs selon le pays de détachement et le domaine d'activité concerné. Prochain défi à relever ? « La refonte complète de notre ERP (progiciel de gestion intégré) ». Un chantier d'envergure, mais qui donne satisfaction à Romain De Smet : « En toute modestie, je pense que notre travail contribue à améliorer le quotidien des collaborateurs d'ASD ainsi que celui de nos clients et c'est un vrai motif de fierté », conclut-il.

**F**or close to four years at ASD, he has been working on the development of tools that are specifically designed to make life easier for ASD technicians, and consequently for their clients:

*"The workload had become such that we felt a pressing need for automated tools. For instance, the number of Declarations of Exchange of Goods that we prepare on behalf of our clients was rapidly growing. With VAT and customs clearance operations too, it was crucial that we quickly come up with new solutions!" Romain De Smet tells us with a smile.*

## Unique tools

*Having to adapt to regulations that undergo several changes in the course of a year and working on customised solutions to provide some peace of mind to their clients who are developing internationally, therein lies ASD's unique set of skills. "We had tried to work with external service providers, but our business lines require us to be in constant contact with our experts to create time-saving applications for our clients as they come to grips with customs, tax and social issues".*

*By engaging in an ongoing thought process, we have been able to develop rather unique tools, as seen with the launch of "So Posting Worker", an internet platform that is used to manage all the regulatory obligations relating to the posting of workers, which are specific to each country of posting and to each area of activity. What is the next challenge? "An in-depth rethinking of our Enterprise Resource Planning (ERP)". It is an ambitious project, but one from which Romain De Smet derives a great deal of satisfaction: "Not to boast, but I think that our work contributes to improving the daily lives of ASD employees and our clients, which is a real source of pride", he concludes.*

Je pense que notre travail contribue à améliorer le quotidien des collaborateurs d'ASD ainsi que celle de nos clients et c'est un vrai motif de fierté



SOPHIE CHAZE

# Direction des ventes : *au plus près du client*

Aujourd'hui à la direction des ventes, Sophie Chaze a débuté il y a quatre ans comme assistante commerciale chez ASD. L'idée ? « Il s'agissait d'assister les commerciaux « terrain » depuis le siège de l'entreprise et gérer les grands comptes français.

## **Sales management: always closer to the client**

*Now at the head of the sales department, Sophie Chaze's career at ASD started four years ago as a sales assistant. What was the initial idea? "We were tasked with assisting sales representatives working on the "field" from our headquarters and with managing our key accounts in France.*

La formule plait et au siège de Sophia Antipolis, le service s'organise rapidement autour de cinq personnes (4 pour l'Europe et une pour l'Asie). « Chez ASD, l'un de nos points forts est que nous traitons les problématiques de nos clients comme de nos prospects avec une

très grande réactivité » remarque Sophie Chaze. L'organisation d'ASD n'y est pas étrangère : « Nous menons des réunions hebdomadaires afin de faire le point sur la veille réglementaire. Nos clients se voient ensuite adresser une « keynews » chaque semaine avec les principales informations qui pourraient concerner des changements dans leur secteur d'activité ». Sur le Brexit, les services sont mobilisés en permanence : « il y a beaucoup de mouvement, d'interactions permanentes avec les clients dès qu'une information est donnée. D'où la nécessité de poursuivre la digitalisation de nos activités, pour être encore plus efficaces », note Sophie Chaze.

Au-delà des services que nous prodiguons à distance ou en ligne, c'est une équipe formidablement humaine qui a appris à travailler ensemble au service du client

The formula appears to have worked well, and at the Sophia Antipolis headquarters, the department quickly reorganised itself around five managers (four for Europe and one for Asia).

« One of ASD's biggest assets is that we are highly responsive in our handling of the issues facing clients and potential clients alike » Sophie Chaze comments. The way ASD is structured has much to do with this success: « We hold weekly meetings in order to touch base on matters having to do with regulatory oversight. Our clients then receive a weekly "keynews" bulletins featuring the important information concerning changes in their area of activity". Regarding Brexit, our services are mobilised: « there are many moving components, and we are constantly communicating with our clients as soon as new information comes to light. Hence the necessity of pursuing the digitalisation of our activities, to become more efficient » Sophie Chaze explains.

## **Un seul interlocuteur par client**

De même, chaque client voit ses données traitées dans sa langue, ce qui limite le nombre d'interlocuteurs : le contact est unique et c'est un vrai confort pour les entreprises. Depuis la création d'ASD il y a 20 ans, cette proximité et ce traitement sur-mesure n'ont eu de cesse de s'améliorer tout en travaillant à créer des processus qui automatisent les tâches volumineuses ou répétitives.

## **A single contact person for each client**

Similarly, the data of each client is processed in their native tongue, which reduces the number of contact persons: corporations derive much comfort from having a single point of contact for their dealings with ASD. Since its creation, some 20 years ago, ASD's proximity and its customised treatment have improved constantly, with the creation of processes designed to automatically carry out repetitive and laborious tasks.

What does Sophie Chaze like about her work at the head of the sales department? « Beyond the services we provide remotely or online, we have an incredibly close-knit team that has learned how to pool its resources at the service of a client: this is a significant asset our company has to offer and it drives loyalty building. We are extremely proud of our team ».

Ce qui plait à Sophie Chaze dans ses fonctions à la direction des ventes ?

« Au-delà des services que nous prodiguons à distance ou en ligne, c'est une équipe formidablement humaine qui a appris à travailler ensemble au service du client et c'est un réel atout pour l'entreprise comme pour la fidélisation de nos clients. Nous en sommes très fiers ».



ZANE COLLIVA

# Département projets : *toujours une innovation d'avance*

**ASD se fait fort, au sein de son département Projets, de déceler les besoins de ses clients. En avance de phase, l'entreprise imagine et travaille souvent sur des services qui répondent à une actualité particulière ou à une tendance de fond qui se dessine dans l'économie internationale. Zane Colliva est responsable développement & projets.**

**Project department: always one innovation ahead**

One of ASD's assets, within its Projects department, is its ability to identify its clients' needs at the earliest stages. Always one step ahead, the company imagines and works on services that meet a specific need or reflect an underlying trend that is taking shape in the international economy. Zane Colliva is at the head of the development and projects department.

Le rôle de Zane Colliva est axé sur la réflexion avec toutes les équipes, un travail transversal, aux prises avec toutes les équipes du groupe. « Steve Jobs, d'Apple, a dit que « Les meilleures choses qui arrivent dans le monde de l'entreprise ne sont pas le résultat du travail d'un seul homme mais de toute une équipe ». Je partage tout à fait son avis ! Une équipe soudée qui partage une vision commune est une force importante, je le constate tous les jours dans le management transversal. Les compétences diverses de chaque collaborateur font que nos solutions sont innovantes, performantes et simples d'utilisation ».

Her job is to carry out cross-cutting work with all the other teams of the group. "Apple's Steve Jobs famously said "Great things in business are never done by one person. They're done by a team of people". I wholeheartedly agree with him! A united team pulling towards a shared goal is a force to be reckoned with, which is an aspect I am reminded of every day in cross-cutting management. The specific skills of each employee mean that our solutions are innovating, efficient and easy to use".

Se sentir appréciée et valorisée, apporte encore plus de motivation et on n'hésite pas à s'investir pleinement dans les projets de l'entreprise

## Comprendre le besoin, créer une solution

Pour parvenir à mettre en place ces solutions, son expérience au sein du département marketing d'ASD en 2017 l'a forcément aidée mais c'est la veille constante et la remise en question permanente de l'offre d'ASD qui l'a conduite à proposer des produits et services totalement en phase avec l'attente client : **Kyanite**, la nouvelle plateforme d'ASD en est l'illustration. Elle est née à la suite d'une réforme de TVA et permet de gérer facilement les importants volumes de preuves de transport demandées par l'administration fiscale aux entreprises : aucun outil n'est aujourd'hui aussi sécurisé et facile d'accès !

## Understanding a need, creating a solution

In order to implement these solutions, her experience with the ASD marketing department back in 2017 was clearly an asset, but it was her constant oversight and questioning of the ASD offering that eventually convinced her to create products and services that are seamlessly aligned with the client's expectations: **Kyanite**, the new ASD platform, perfectly exemplifies her work. It was created following an overhaul of the VAT system, and it is used to easily manage significant volumes of proofs of transport required from companies by the tax authorities: there is currently no tool that features the same level of safety and access!

Zane Colliva travaille également sur la plateforme de gestion de salariés détachés (So Posting Worker) qui compte de plus en plus de pays et notamment, les Pays-Bas, un pays où les nouvelles obligations sont rentrées en vigueur en 2020. Ce qui la satisfait le plus dans son travail ?

Zane Colliva also works on a platform to manage posted workers (So Posting Worker); it involves a growing number of countries and includes the Netherlands, where new regulations came into force in 2020. What brings her the most satisfaction in her work?

« Au cours de mon parcours chez ASD, la direction m'a accordé beaucoup de confiance : c'est très agréable de pouvoir travailler dans de telles conditions : se sentir appréciée et valorisée, apporte encore plus de motivation et on n'hésite pas à s'investir pleinement dans les projets de l'entreprise ».

"When I started at ASD, senior management placed a lot of trust in me: I truly love working in these conditions. Feeling appreciated and valued motivates me to invest all my efforts in the company's projects".



# ARAPL2CA

## *Au plus près du chef d'entreprise*

**L'ARAPL2CA (Association Régionale Agréée des Professions Libérales des Commerçants et des Artisans de la Côte d'Azur), organisme mixte de gestion agréé, se révèle être un centre de prévention fiscale et une plateforme pluri-services d'accompagnement entrepreneurial. L'assistance aux porteurs de projets, la sécurisation déclarative et fiscale et le soutien opérationnel aux TPE, avec une expertise du milieu libéral, désignent ses 3 pôles de compétences.**

### **Working closely with CEOs**

*The ARAPL2CA (regional certified association of liberal professions, traders and crafts-people of the French Riviera), a mixed certified management body is also, as it turns out, a centre for tax planning and a multi-service platform designed to come to the aid of entrepreneurs. Its three areas of competence are: support for project owners, fiscal and declarative security, and operational assistance for very small companies, with a special expertise in liberal professions.*

**P**ourquoi adhérer ? H-Michel Dau, son Directeur Général s'explique : « En partenaire et complément additionnel incontournable de l'expert-comptable, nous évoluons au plus proche du travailleur indépendant, tout au long de son aventure professionnelle, de l'idée-projet à son départ en retraite, avec des outils pertinents, dans une logique de diffusion des bonnes pratiques entrepreneuriales et d'un parcours cohérent de développement. Nous permettons au dirigeant d'assumer cette posture de chef d'entreprise, nous l'interpellons, l'orientons, le formons, lui offrons des perspectives et des horizons, des sources d'optimisation, des pistes de réflexion, de bons relais, des stratégies... et des solutions. Le tout pour que chaque professionnel soit en capacité d'adaptation et de résilience, avec ce sentiment d'être soutenu et de pouvoir « dormir tranquille ».

Nos compétences plurielles, notre positionnement de facilitateurs et d'accompagnateurs offrent cette garantie nécessaire à l'atteinte d'objectifs, tout comme ils guident, coachent, rassurent et donnent ce recul aux entrepreneurs pour retenir les bonnes options. Adhérer, c'est aussi profiter d'un **très large catalogue de formations (pour l'essentiel gratuites)** en présentiel ou sous forme de webinaires, de permanences de spécialistes, de rendez-vous personnalisés, d'un relais d'informations et d'actualités axées sur les problématiques professionnelles et les préoccupations de terrain. C'est également bénéficier de connaissances expertes sur les **spécificités métiers des 362 professions référencées et d'outils digitaux**. Enfin, c'est accéder à une dynamique de réseau et de mise en relation et à une politique



**W**hy become a member? H-Michel Dau, the association's chief executive, explains: "As the essential partners of chartered accountants, we collaborate closely with self-employed workers throughout their professional ventures, from the initial project idea to the moment they retire, using relevant tools and sharing proper entrepreneurial practices framed by a consistent development strategy. We allow business leaders to really take on the role of CEO, by asking them the right questions, by orienting them, by training them, and by showing them new horizons, sources of optimisation, different approaches, the right contacts, sound strategies, and ultimately solutions. Our main goal is to ensure our members are adaptable and resilient, that they feel supported, and more importantly that they achieve peace of mind. Our multiple skills, along with our role as supportive facilitators guarantee

that established goals can be reached. We guide, coach, offer reassurance, and help entrepreneurs make the best possible decisions. Membership grants access to **a wide catalogue of training courses (free, for the most part)**, dispensed on site or in the form of webinars, along with a specialised hotline, customised meetings, and information and newsfeeds focusing on the relevant professional issues and the realities in the field. Members benefit from **expert knowledge pertaining to their lines of business with 362 listed professions**, and from a wide array of digital tools. Finally, membership affords access to a network of professionals and a benefits policy that just grows over time: "Now, with our combined service offering and membership advantages (purchase centres, cost reduction platforms, externalised corporate committee, benefits club, exclusive promotional offers, etc.), membership comes at an appealing price; in fact,



membership will open the doors to so many savings that it will make you money! It gives you "premium" support, high-quality services, and the guarantee of having a specialist by your side at a very affordable rate, so there is really no good reason to do without! " H-Michel Dau tells us.

### Helping project owners too

Entrepreneurship is in the general interest, and the association wants to contribute to creation by providing entrepreneurs with all the guarantees they need to start off serenely. ARAPL2CA is also a committed platform: "Our expertise in liberal professions and our solidarity actions conducted in the field are the reason we stand out among traditional organisations; they testify to our homegrown skillset, which we share with project owners. Anyone who starts an entrepreneurial project must master some essential fundamentals. The economic environment, the value that can be added to a service, the location, foreseeable expenses, potential alliances, the market and the ways to corner it constitute essential data that we share with our members to ensure the conditions for success are met. ARAPL2CA has a real human dimension to it too, a soul, and its commitment to members is unparalleled. Our contribution is more than a tax advantage, which pales in comparison with **the quality of our support; it remains the reference and priority in people's minds**", H-Michel Dau explains.

d'avantages qui se sont multipliés au fil du temps: « Désormais, avec les prestations mutualisées et les avantages liés à l'adhésion (centrales d'achat, plateformes de réduction de coûts, Comité d'Entreprise externalisé, club avantages, offres préférentielles exclusives etc.) l'adhésion ne vous coûte rien, bien au contraire, elle vous permet de réaliser des économies et vous rapporte de l'argent ! Un accompagnement « premium », des services qualitatifs, un tarif plus qu'accessible et cette assurance de bénéficier d'un spécialiste à ses côtés, aucune raison de s'en priver ! », assure H-Michel Dau.

Notre expertise de la profession libérale, nos actions solidaires sur le terrain, nous démarquent sans conteste des organismes classiques et démontrent combien nous mettons notre compétence azurienne à la disposition des porteurs de projets.

**H-Michel Dau, Directeur Général de l'ARAPL2CA**

### Aider aussi les porteurs de projet

Servir l'intérêt général, c'est aussi œuvrer à la création et offrir aux entrepreneurs toutes les garanties de se lancer en toute sécurité. L'ARAPL2CA c'est aussi cette plateforme engagée : « Notre expertise de la profession libérale, nos actions solidaires sur le terrain, nous démarquent sans conteste des organismes classiques et démontrent combien nous mettons notre compétence azurienne à la disposition des porteurs de projets. Tout individu qui se lance dans un projet d'entreprise se doit d'acquérir des prérequis essentiels. L'environnement économique, la valorisation de sa prestation, l'implantation, les dépenses prévisibles, les alliances, le marché potentiel et les moyens d'y accéder sont autant de données indispensables que nous répercutons pour réunir les conditions du succès. L'ARAPL2CA révèle une véritable dimension humaine, une âme, des spécificités et un engagement sans pareil. Notre apport ne se résume pas à un simple avantage fiscal, somme toute peu pertinent, face à **la qualité de notre accompagnement qui doit rester la référence et la priorité dans les esprits** », rappelle H-Michel Dau.



**26 000**  
Membres  
accompagnés



**362**  
Professions  
différenciées



**20 €**  
Par mois

22 rue Georges Clémenceau - Nice  
**04 93 82 26 51**  
araplca@araplca.org  
www.araplca.org



# Hapeaz, *l'accompagnement différent*

## EXPERTISE COMPTABLE

Implanté depuis plus de 20 ans sur la Côte d'Azur, FSE a lancé il y a quatre ans sa nouvelle marque, Hapeaz, pour affirmer sa volonté d'être un peu plus qu'un simple cabinet d'expertise comptable... « hapeaz » vient d'« hapax », ce terme qui résume à lui seul la singularité et l'exception. Ici, on pense différemment l'accompagnement aux entreprises, de la TPE au grand groupe international.

### *Hapeaz, a different kind of support*

*Present for more than two decades in the French Riviera, FSE launched four years ago a new brand, Hapeaz, confirming its ambition to become more than a simple firm of chartered accountants... "hapeaz" comes from "hapax", a term that describes singularity and exception. Here, they think differently about the services they provide to corporations, from the very small company to the international group.*



### 5 ASSOCIÉS

Fabrice Olivari, Chrystelle Luccioni, Céline Verdone, Jacques Sivignon et Jean-Marcel Giuliani



### 2 MARQUES

Hapeaz et Social Expertise



### 4 IMPLANTATIONS

Sophia Antipolis, Cannes, Grasse, Nice



### 50 COLLABORATEURS

Fabrice Olivari, l'un des 5 associés d'Hapeaz, aime les symboles : « l'expert-comptable est souvent vu comme un médecin de famille pour le chef d'entreprise. Chez Hapeaz, nous avons pour ambition de pratiquer une médecine préventive, plutôt que curative ». Et pour bien soigner ses clients, Hapeaz prend soin de bien les connaître. « Nous prévenons les difficultés. Dans un environnement complexe, avec notre connaissance transversale de l'entreprise, nous pouvons anticiper ses problèmes ». Avec un corollaire simple, mais incontournable : la qualité. Hapeaz s'est rapidement structuré en sectorisant ses spécialités et en mettant l'accent sur la formation de ses collaborateurs.

Un bel exemple de cette spécialisation réussie, la création de la filiale, **Social Expertise** : structure incontournable de toute entreprise qui souhaite externaliser le traitement de la paie et optimiser ses RH. L'entreprise s'est d'ailleurs très vite imposée comme le plus important spécialiste indépendant de la paie dans les Alpes-Maritimes.

« Nous avons des top techniciens, formés en permanence. L'intérêt pour une entreprise de



*Nous prévenons les difficultés. Dans un environnement complexe, avec notre connaissance transversale de l'entreprise, nous pouvons anticiper ses problèmes.*

ne plus conserver en interne le poste « paie » est important. La complexité de la législation, l'évolution permanente des règlements (la mise en place de l'activité partielle, par exemple) et des conventions collectives et le casse-tête des recrutements sur ces postes de collaborateurs RH rendent risquée la gestion de la paie », souligne Fabrice Olivari.

Fabrice Olivari, one of the five associates of Hapeaz, is keen on symbols: "the chartered accountant is often seen as the family physician by corporate leaders. At Hapeaz, our mission is to practice a preventive kind of medicine, rather than to dispense curative care". And, in order to take proper care of its clients, Hapeaz makes every effort to get to know them well. "We ward off future difficulties. In a complex environment, with our cross-cutting understanding of the company, we are in a position to anticipate issues". And there is a simple, albeit essential, corollary, which is quality. Hapeaz quickly structured itself by compartmenting its specialisations and by focusing on training its staff.

Here is a good example of a successful specialisation: the creation of the **Social Expertise** subsidiary. This is an essential structure for any company that wants to outsource its payroll process and optimise its HR. The company rapidly rose through the ranks to become the most important independent payroll specialist of the Alpes-Maritimes.

"We have top-notch technicians undergoing continuous training. It is in the interest of any company not to keep the "payroll" item internal to



Christelle Luccioni, Ludivine Martin, Céline Verdone et Fabrice Olivari d'Hapeaz et Social Expertise

### Sur mesure & spécialisation

Pour se développer, Hapeaz mise sur plusieurs axes. L'approche « métier » : la spécialisation se développe, avec, par exemple, un bureau cannois réputé en **consolidation** et des **experts de l'évaluation d'entreprise** à Nice, tandis que l'ensemble des structures sont très compétentes en **fast closing**. Autre axe de développement, l'approche par secteurs d'activités : le CHR, l'immobilier (bureau de Cannes) ou encore les ESN (Sophia Antipolis).

Enfin, les outils sur-mesure pour piloter comptabilité et gestion caractérisent Hapeaz. « Le biomimétisme nous inspire, avec par exemple la théorie des systèmes complexes adaptatifs. C'est ainsi que l'adaptabilité est un de nos points forts, car chaque client est unique ! On ne fait que du sur-mesure. Si nous parvenons à séduire des entreprises de plus de 300 personnes, c'est que nous sommes capables de mettre en place un environnement et des outils qui leur sont complètement dédiés, mais cela ne nous empêche pas de nous adresser à des structures plus petites et qui ont des outils de travail moins digitalisés ». Les équipes d'Hapeaz explorent une autre voie de l'expertise comptable, de l'audit et du conseil. « A contre-courants des injonctions et des prophéties artificiellement intelligentes, nous cultivons humainement une prestation enracinée dans la réalité de notre territoire » conclut Fabrice Olivari.

*the organisation. Complex legalities, continually evolving regulations (the implementation of part-time work for instance), collective bargaining and the general headache for HR staff in charge of hiring employees to fill these positions mean that payroll management is a risky business", Fabrice Olivari tells us.*

### Customised and specialised services

*To grow, Hapeaz is banking on several areas. The "business line" approach: the company has continued to specialise with, for example, a Cannes office with a reputation for its **consolidation** work and experts in business evaluation in Nice. Furthermore, all the structures are very skilled at **fast closing**. There is another area of development, which is an approach based on areas of activity, such as CHR, real estate (Cannes offices) or IT consultancy firms (Sophia Antipolis).*

*Finally, Hapeaz uses customised tools to steer accounting and management operations. "We find inspiration in biomimetics, as seen in the theory of complex adaptive systems,*

*L'adaptabilité est un de nos points forts, car chaque client est unique ! On ne fait que du sur mesure.*

*for example. Adaptability is one of our strong suits, because each client is unique! We offer customised services only. We are in a position to attract companies that hire more than 300 employees because we are able to implement an environment and tools that are entirely dedicated to them, but this does not prevent us from working with smaller structures that don't use as many digital tools".*

*The Hapeaz teams are exploring another way of being chartered accountants, auditors, and consultants. "Going against the current of artificially intelligent theories and prophecies, we are cultivating, in a human manner, a service that has its roots in the realities of our territory" Fabrice Olivari concludes.*



Siège : Les Taissounières B1  
1681 route des Dolines  
06560 Valbonne Sophia Antipolis  
**04 93 65 44 87 - www.hapeaz.fr**

# Allianz Riviera Business & Events vous propose ses nouveautés Team Building & Incentive



## *Escape Game !*

**Un jeu d'évasion construit  
autour de votre histoire  
dans des espaces méconnus  
de l'Allianz Riviera.**



## *Game of Drones !*

**Une première en France !  
Un team building où l'arène  
de l'Allianz Riviera devient  
votre aire de vol.**

### Contact

Claire CASTELLAN  
[claire.castellan@allianz-riviera.fr](mailto:claire.castellan@allianz-riviera.fr)  
04 89 22 42 60  
[www.allianz-riviera.fr](http://www.allianz-riviera.fr)

**Allianz  Riviera**  
Nice Côte d'Azur

Le lieu de tous vos événements

# Allianz Riviera Business & Events vous propose ses solutions Séminaires et Conventions

## FORMULE CLÉS EN MAIN

- Salon équipé et modulable
- Accueil café suivi d'un déjeuner-cocktail
- Accès parking
- Régisseur pour vous accompagner
- WIFI HD



## FORMULE SUR MESURE

- **Convention** à partir de 100 personnes
- **Dîner de gala** en intérieur et en extérieur
- **Concert privé** en salon ou dans l'arène
- **Événement exclusif**



**Contact**

Claire CASTELLAN  
claire.castellan@allianz-riviera.fr  
04 89 22 42 60  
www.allianz-riviera.fr

**Allianz  Riviera**  
Nice Côte d'Azur

Le lieu de tous vos événements



# INTELLIGENCE & **IN**NOVATION

Le futur est déjà présent

# EuropIA et SKEMA Conseil, *partenaires sur l'IA*

L'institut EuropIA annonce un partenariat avec la junior-entreprise SKEMA Conseil. Ce rapprochement portera sur des actions liées au domaine des nouvelles technologies et du numérique (co-organisation d'événements, promotion des actions des deux partenaires, diffusion de la connaissance, etc.).

EuropIA est une initiative unique en Europe : cette structure à but non lucratif s'est donnée pour mission de sensibiliser et former le grand public ainsi que les entrepreneurs aux enjeux de l'intelligence artificielle, avec le souci d'une approche éthique. SKEMA Conseil est la junior entreprise du groupe SKEMA Business School, 12<sup>e</sup> école de management mondiale (classement 2019 du Financial Times). Elle fait participer un maximum de ses étudiants à des travaux pour des entreprises et des particuliers. Pour Marco Landi, (Ex-Président Monde d'Apple) et président d'EuropIA, « cette signature (...) est d'une grande richesse pour notre institut puisque l'engagement des étudiants dans la vie associative et économique régionale va renforcer notre mission de sensibilisation auprès du grand public et des étudiants... ». Brahim Belasri-Nogueira, Président de SKEMA Conseil, ajoute : « ce partenariat est une formidable opportunité pour renforcer les synergies au sein de notre écosystème, en liant jeunesse et expérience, éducation et nouvelles technologies afin de se saisir des thématiques d'avenir qui gravitent autour de l'IA ! ».

## EuropIA and SKEMA Conseil, AI partners

The EuropIA institute has announced a partnership with the junior enterprise SKEMA Conseil. This collaboration will focus on actions in the field of new technologies and IT (co-organisation of events, promotion of actions initiated by both partners, sharing of knowledge, etc.).

EuropIA is a unique initiative in Europe: the mission statement of this non-for-profit organisation is to raise awareness and educate entrepreneurs and a wider audience as to the challenges of artificial intelligence and the importance of remaining mindful of adopting an ethical approach. SKEMA Conseil is the junior enterprise of the SKEMA Business School group, ranked 12th best management school in the world (2019 ranking by the Financial Times). It has most of its students take part in projects on behalf companies and individual clients.

According to Marco Landi, (former CEO of Monde d'Apple), director of EuropIA, "this signature (...) is a huge boon for our institute, as the involvement of our students with community life and the local economy will boost our awareness raising mission among students and a wider audience...". Brahim Belasri-Nogueira, President of SKEMA Conseil, adds: "this partnership is a great opportunity to bolster synergy within our ecosystem, by associating youth and experience, education and new technologies, so we can grapple with the topics of the future, which all converge towards AI!".

Savoir plus : [institut-europia.eu](http://institut-europia.eu) et [groupeskemaconseil.com](http://groupeskemaconseil.com)



Brahim Belasri-Nogueira, Président de SKEMA Conseil, et Marco Landi, (Ex-Président Monde d'Apple) et président d'EuropIA



## STUDIGentile®

Traduction • Formation • Interprétariat

TRANSLATION • INTERPRETING • TRAINING

Guten Tag • Hello • Bonjour • Goddag • 你好 • Добрый день

<p><b>TRANSLATION</b></p> <p>Sworn: contracts, certificates, deeds... Standard: brochures, notices, websites, patents...</p>	<p><b>TRAINING</b></p> <p>French, Italian, Russian, Chinese... Cross-cultural, coaching...</p>
<p><b>SUBTITLING VOICE-OVER</b></p> <p>Corporate videos, multimedia guides, DVD notices...</p>	<p><b>INTERPRETING</b></p> <p>Consecutive: private or professional events... Simultaneous (materials provided): conventions, seminars...</p>

**Free same-day quote - Confidentiality**



<p><b>Sophia Antipolis</b></p> <p>291 rue Albert Caquot 04 92 09 97 50 <a href="mailto:contact@studio-gentile.fr">contact@studio-gentile.fr</a></p>	<p><b>Monaco</b></p> <p>74 Bd d'Italie +377 97 70 76 60 <a href="mailto:contact@studiogentile.mc">contact@studiogentile.mc</a></p>	<p><b>Nice</b></p> <p>29/B Rue Pastorelli 04 92 09 97 50 <a href="mailto:contact@studio-gentile.fr">contact@studio-gentile.fr</a></p>
---	--	---

www.studio-gentile.fr

# Gaëlle Rondepierre :

## « il faut plus de "Role models" féminins dans les sciences »

PRIX JEUNES TALENTS POUR LES FEMMES ET LA SCIENCE



### **“we need more female role models in science”**

Gaëlle Rondepierre, a doctoral student\* hailing from Grasse and working on the physical-chemistry of materials, was the recent recipient, along with 34 other women scientists, of the L'Oréal - UNESCO Young French Talent Award. 686 nominees were chosen by a committee of 87 independent experts representing major research institutions and a wide range of scientific fields.

Gaëlle Rondepierre was originally encouraged by two women to reveal her scientific acumen: two professors in fact, one teaching physical-chemistry and the other mathematics at Alexis Tocqueville high school in Grasse. “I was more of the literary kind, but during my final year I discovered that I had a strong penchant for science.”. Her parents, who are very supportive, were not total strangers to her decision to pursue an academic career.

**After your thesis, you started to realise that women were underrepresented at the senior levels of scientific laboratories. What can we do to correct this situation?**

Women who are at the head of major laboratories, women who have won the Nobel Prize, or women who have had a distinguished scientific career mostly come from previous generations. We, as young women scientists, are highly aware of this situation, but I am also very optimistic: mentalities are evolving. We must promote science among the younger generations. By doing so, we will create more female role models in science.

**Is this where your commitment to the “Women and Science” association comes from?**

This association provides the opportunity of participating at various levels. I was afforded

Gaëlle Rondepierre, Doctorante\* en physico-chimie des matériaux, originaire de Grasse, vient d'être distinguée avec 34 autres lauréates en obtenant le Prix jeunes talents France L'Oréal – UNESCO pour les femmes et la science. 686 candidates étaient présélectionnées par un comité de 87 experts indépendants qui représentent les grandes institutions de recherche et une très grande variété de disciplines.

Ce sont deux femmes qui ont permis à Gaëlle Rondepierre de révéler sa fibre scientifique : deux professeurs, l'une de physique-chimie, l'autre de mathématiques, au lycée Alexis Tocqueville de Grasse. « J'étais très littéraire et c'est seulement en classe de première que j'ai découvert que les sciences me plaisaient énormément ». Ses parents, encourageants, ne sont pas pour rien dans la décision de la jeune femme de pousser plus loin ses études.

**A l'issue de votre thèse, vous avez fait le constat d'une sous-représentation des femmes dans la direction des laboratoires scientifiques. Comment endiguer le phénomène ?**

Les femmes qui sont à la direction des grands laboratoires, celles qui ont eu des Prix Nobel, qui se sont distinguées, sont plutôt issues des générations précédentes. Nous, jeunes femmes scientifiques aujourd'hui, sommes très conscientes de cet état de fait, je suis très

\*Après des laboratoires de sciences et ingénierie de la Matière molle (ESPCI Paris PSL, CNRS (UMR 7615) Sorbonne Université et de Physico chimie des Interfaces complexes, Pôle études et recherches de Lacq Total.

## Gaëlle Rondepierre Doctorante

Laboratoire Sciences et Ingénierie de la Matière Molle, ESPCI Paris - PSL, CNRS (UMR 7615), Sorbonne Université  
Laboratoire Physico-chimie des Interfaces Complexes, Pôle Etudes et Recherche de Lacq, Total

optimiste : les mentalités changent. Il faut faire connaître et aimer la science aux plus jeunes. A ce moment-là, il y aura plus de « role models » (des modèles, des références, NDLR) dans les sciences.

### C'est d'ailleurs ce qui motive votre engagement auprès de l'association « Femmes et sciences » ?

Cette association permet de s'engager à plusieurs niveaux. J'ai l'occasion de faire la promotion des métiers scientifiques dans des collèges et lycées. Récemment, à Villepinte, nous avons pu parler de nos parcours respectifs au cours d'un forum dédié aux métiers de la science. C'est très encourageant de voir que nous avons un très bon accueil, du corps enseignant comme des élèves : cela donne de l'espoir pour ce renouvellement des générations de femmes scientifiques !

### Que penser des conditions de travail des scientifiques en France ?

Pour ma part, j'ai toujours très bien été accompagnée. L'Ecole Centrale à Paris m'a soutenue, et les laboratoires pour lesquels j'ai travaillé au cours de ma thèse m'ont toujours donné les moyens de financer les montages expérimentaux de mes recherches. Il y a aussi une relation forte avec les entreprises qui permettent de se pencher sur des sujets de recherche très appliqués et j'apprécie beaucoup que mon travail permette de mieux comprendre les phénomènes du quotidien.

### De quelle manière allez-vous profiter de cette distinction ?

Ce prix va me permettre de continuer de promouvoir mon travail et mes recherches, mais également de l'approfondir par des collaborations, la participation à des colloques scientifiques et des conférences ainsi que le développement de mon réseau. J'envisage aussi d'organiser avec le lycée Alexis de Tocqueville une journée des femmes dans la science pour continuer cette promotion de la culture scientifique chez les plus jeunes.



*the chance of promoting scientific jobs in high schools. Recently, at Villepinte, we were able to talk about our respective careers during a forum dedicated to jobs in science. I was very encouraged by the fact that we were given a very warm welcome, both by the teaching staff and by the students: I am therefore hopeful that there is an emerging generation of women scientists!*

### What do you think of the working conditions for scientists in France?

*Personally, I have always received strong support. The Ecole Centrale in Paris was there to help, and the laboratories where I worked for my thesis provided me with all the tools and funding I needed to conduct the experiments required*

*for my research. There is also a strong tie to the corporate world, allowing me to focus on applied research subjects; I am particularly chuffed by the fact that my research allows us to better comprehend daily phenomena.*

### How are you going to use this award?

*This award will allow me to continue promoting my research work, and to develop it further through various collaborations and participations in scientific conferences, where I can grow my professional network. I am planning on organising, with Alexis de Tocqueville high school, a day dedicated to women in science to further promote scientific culture among young students.*



**IN** LE DOSSIER

---

SOLUTIONS IMMO  
**HABITAT & BUREAUX**

---

# GNE&P

## *Immobilier professionnel : détention et financement*

**La propriété des locaux dans lesquels est exercée l'activité professionnelle permet d'assurer la stabilité et la permanence du lieu d'exploitation et de contribuer à la constitution d'un patrimoine immobilier, soit pour le chef d'entreprise, soit pour l'entreprise elle-même.**

*Professional real estate: ownership and financing  
The actual ownership of the premises where the professional activity is being conducted is conducive to the stability and continuity of the company's operating site, and contributes to the development of a property portfolio, either for the CEO or for the company.*

Le choix du mode d'acquisition et de détention des locaux professionnels répond à des critères **économiques, juridiques et fiscaux** divers qu'il convient de concilier afin d'en permettre l'optimisation.

Il n'existe pas de mode de détention idéal, celui-ci devant être mis en place à l'aune des objectifs à atteindre qu'il conviendra de définir préalablement à toute opération :

- Constituer un patrimoine immobilier pour le chef d'entreprise ou l'entreprise, limiter les risques d'appréhension du patrimoine immobilier liés à l'activité économique, constituer un complément de revenus pour le chef d'entreprise et notamment lors de son départ à la retraite, améliorer la solvabilité financière de la société d'exploitation, limiter la fiscalité pendant la période de détention et en cas de vente ultérieure, favoriser la transmission du patrimoine...

L'option retenue pour le mode de détention va avoir des conséquences fiscales importantes pendant toutes les phases de la vie de l'immeuble. Des choix d'optimisations fiscales doivent donc être réalisés au moment de l'acquisition (déduction ou non des frais d'acquisitions) puis lors de la phase de détention (IS ou IR) et enfin lors de la phase de cession (impôt sur la plus-value). Au cours de chacune de ces étapes, il est donc important de solliciter l'aide de son notaire afin de s'assurer que la situation soit bien la plus avantageuse possible.



► Priscilla Laurens, Directrice du GNE&P

**T**he acquisition and ownership mode of the professional premises is selected to satisfy various **economic, legal and tax-related** criteria; these have to be duly addressed to ensure an optimal transaction.

*There is no ideal ownership mode, and it has to be implemented in light of the goals the company is ultimately seeking to reach; these have to be carefully determined prior to any operation.*

- Constituting a property portfolio for the CEO or for the company, limiting the risk of property foreclosure following a downturn in economic activity, generating added income for the CEO, especially when retirement is around the corner,

Traditionnellement, deux solutions sont envisagées :

- **Le chef d'entreprise acquiert l'immeuble à titre personnel ou via une SCI interposée,** un bail est ensuite signé entre le chef d'entreprise et la société d'exploitation. La souplesse de la SCI, la grande liberté contractuelle, les avantages juridiques et fiscaux sont autant de raisons de l'utiliser. Pour autant, la détention directe par le chef d'entreprise peut parfois être préférable.

- **La société d'exploitation acquiert l'immeuble :** si elle est soumise à l'IR, les conséquences sont globalement les mêmes qu'en cas de détention de l'immeuble directement par le chef d'entreprise qui aura fait le choix de l'inscription de l'immeuble au bilan, en revanche si la société est à l'IS, les avantages et inconvénients diffèrent.

Une troisième solution existe : **l'acquisition de l'usufruit de l'immeuble par la société d'exploitation et la nue-propriété par le chef d'entreprise.** Cette dernière option semble en effet bien plus proche des besoins réels de l'entreprise mais également du chef d'entreprise (dispense de loyer pour l'entreprise et constitution d'un patrimoine privé pour le chef d'entreprise sans être fiscalement pénalisé).

Enfin, concernant le financement de l'immobilier d'entreprise, une opération particulière peut-être à envisager : **le crédit-bail immobilier.** Il s'agit d'un contrat par lequel l'entreprise loue un bien immobilier et dispose d'une option d'achat au terme de ce dernier. Ce type d'opération d'origine anglo-saxonne peut présenter des avantages et des inconvénients qu'il est important de bien maîtriser avant toute prise de décision (coût plus élevé qu'un emprunt classique, mais financement à 100 % sans apport personnel et loyers déductibles du résultat de l'entreprise).

Vous l'aurez compris, tout dépend des objectifs poursuivis par le chef d'entreprise. Alors quel que soit l'état d'avancement de votre projet, contactez un notaire du GNE&P avant toute décision.

*improving the financial solvency of the company, reducing the tax burden during the period of ownership and, if the property is subsequently sold, facilitating the transmission of heritage...*

*The chosen mode of ownership will have significant tax consequences throughout the lifespan of the building. Tax optimisation decisions must be made during the acquisition phase (deduction or not of the acquisition fees), during the ownership phase (income tax or corporate tax), and finally during divestment phase (tax on capital gains). During each of these steps, it is important to be assisted by a notary to ensure the situation is as advantageous as it can be.*

*Traditionally, two solutions are considered:*

- **The CEO acquires the building privately, or through a SCI (non-trading real estate company),** and a lease is then signed, binding the CEO and the company. The agility afforded by the SCI format, its greater contractual freedom, and related fiscal and legal benefits are all good reasons to favour this particular option. However, in certain cases, direct ownership by the CEO is preferable.

- **The company itself acquires the building:** if it is subject to income tax, the consequences are globally the same as in the case of the building being directly owned by the CEO,

*who will have included the building in the company's books. However, if the company is subject to corporate tax, the advantages and disadvantages are different.*

*There is a third solution: **the acquisition of the usufruct of the building by the company and its bare ownership by the CEO.** This last option seems better aligned with the actual needs of the company and of the CEO (no rent paid by the company, and constitution of a private real estate port-folio for the CEO, without any added tax burden).*

*Finally, regarding the financing of the acquisition of corporate facilities, there is one specific operation that might be worth considering: **property leasing.** This is a contract whereby the CEO rents the property and enjoys the option of buying back it when the lease comes to an end. This type of operation, originating in the Anglo-Saxon world, has advantages and disadvantages that must be fully understood before making any decision (the cost is higher than a traditional mortgage, but it can be fully financed without relying on personal contributions, and rents can be deducted from the company's taxes).*

*As you can see, it all ultimately depends on the CEO's end goals. Regardless of how far along you have come with your project, contact a GNE&P notary before making a decision.*



**GROUPEMENT NOTARIAL  
ENTREPRISE  
& PATRIMOINE 06**

18 rue du Congrès - Nice  
priscillia.laurens.chambre.06@notaires.fr  
**06 22 78 34 00 - 04 97 03 02 09**  
[www.notaires-entreprises06.fr](http://www.notaires-entreprises06.fr)

# Délais, variété, compétitivité : BuroStock, partenaire de votre confort de travail

Si BuroStock est connu pour l'importante variété de son offre de mobilier de bureau à prix pro, le spécialiste azuréen dispose également d'offres spécifiques étudiées pour faire face aux changements dictés par la crise sanitaire.

*Short deadlines, a huge range, and competitive prices: BuroStock is the partner you need for a comfortable workplace. BuroStock is known for its great range of competitively priced office furniture, but the Riviera-based specialist also has special offers specifically designed to meet the challenges imposed by the health crisis.*

Pour aménager vos espaces de travail, BuroStock propose toujours la **vente à emporter** dans son showroom de Saint-Bernard à Vallauris, toute l'année. Mais l'indéniable atout de BuroStock réside dans son service de **conception d'aménagement d'espaces de travail** : l'équipe se déplace à domicile afin d'étudier et déterminer vos besoins pour y apporter des réponses concrètes et optimales. Une phase de conception 3D de votre projet vous permet ensuite d'étudier et d'imaginer avec précision vos futures installations.

## En télétravail ou sur place : une offre variée

Openspace, desk sharing, coworking... BuroStock s'adapte à toutes vos conditions de travail et apporte la solution clés en main pour votre installation. Afin de permettre à vos équipes de travailler dans des conditions d'ergonomie et de confort optimales, BuroStock a également conçu plusieurs offres



Bureau électrique assis debout, à partir de 490 € HT (L 120 - 140 cm x P 80 cm)

BuroStock s'adapte à toutes vos conditions de travail et apporte la solution clés en main pour votre installation.

For your workspaces, BuroStock continues to host a **collection point** at its Saint-Bernard showroom in Vallauris, all year round.

One of BuroStock's biggest assets is its **workspace design service**: the team comes to your home to analyse your needs and provides you with optimal solutions that are easy to implement. A 3D model of your project is created so you can study and imagine more accurately the layout of your future setup.

## Working from home or on site: a varied offering

Open space, desk sharing, coworking... BuroStock adapts to your work environment and offers a turnkey solution. To ensure your teams can enjoy the most comfortable and user-friendly workspace, BuroStock has also designed a range of office furniture developed specifically for teleworking, with special packs that can be adapted to smaller surfaces, and, more importantly, that comply with the health

Cloisonnettes mobiles super acoustiques, avec une large gamme de formes, de matières et de couleurs





Le fauteuil ENJOY

de mobilier de bureau dédiées au télétravail, avec des packs spéciaux, qui peuvent par exemple s'adapter aux surfaces plus réduites et qui, surtout, respectent les recommandations sanitaires et de bien-être préconisées dans le cadre du travail à domicile.

Mais le gros point fort concerne **une baisse radicale des prix de vente de 2 " monstres sacrés " des fauteuils de direction ergonomiques : les 2 modèles phares de BuroStock : le ENJOY et le véritable ERGOHUMAN** ont radicalement vu leur prix baisser. Vous pouvez comparer et vous ne trouverez pas moins cher en France !

Un gros point fort chez BuroStock, la baisse radicale des prix de vente des 2 modèles phares de fauteuils de direction ergonomiques : le ENJOY et le ERGOHUMAN

**Accueil : faites bonne impression !**

Et parce qu'il est primordial de donner une bonne image à vos clients dès leur arrivée dans vos locaux, BuroStock, c'est aussi une offre très diversifiée en matière de banques d'accueil : matériaux, couleurs, tailles et formes, le choix est large et s'adapte à toute configuration de bureaux.

Découvrez toutes ces solutions sur le site **burostock.fr** ou contactez les équipes qui se déplaceront pour réaliser un diagnostic de vos besoins.

and wellbeing recommendations that apply to people working from home.

And another huge benefit is **a drastic reduction of the retail price of two legendary user-friendly executive armchairs: two BuroStock flagship models, the ENJOY and the ERGOHUMAN**, have seen their prices slashed. Try to run a comparison, you will not find a cheaper model in France!

**Reception area: first impressions matter**

It is essential to convey the right image to clients visiting your facilities for the first time, which is why BuroStock offers a varied range of reception desks: the choice of materials, colours, sizes, and shapes is huge and the models are made to adapt to any office configuration.

Discover all these solutions on the **burostock.fr** site or contact our teams: they will be happy to come to your site and make an assessment of your needs.



2121 Chemin Saint-Bernard, Porte 13  
06220 Vallauris

Horaires : 8 h - 13 h et 14 h - 18 h,  
du lundi au vendredi

**04 93 65 33 65**

**Autre implantation**

Plan de Campagne - Chemin d'Emmaüs  
13480 Cabriès - **04 42 20 52 06**

Horaires : 9 h - 18 h, du lundi au vendredi

**www.burostock.fr**



Le modèle ERGOHUMAN

# PAAL :

## le plein de nouveautés

Le concepteur-gammiste et distributeur de profilés aluminium PAAL, avec plus de 60 ans d'expérience dans la menuiserie aluminium, ouvre son showroom aux particuliers en quête d'idées et de nouveautés. L'occasion d'y découvrir ses solutions innovantes dans la construction et la rénovation.

Chez PAAL, entreprise azurienne, les produits EYLINA 70 à rupture thermique de dernière génération se caractérisent par leur design épuré, sobre et élégant, et leurs performances thermiques élevées. Grâce à leur esthétique haut de gamme, à leurs multiples applications, ils trouvent leur place dans tout type d'architecture et tout style d'intérieur, classique ou hyper contemporain. D'un confort inégalable, ils offrent la meilleure réponse actuelle à tous les besoins, en neuf comme en rénovation.

La série EYLINA 70 est disponible pour fenêtre et porte-fenêtre coulissante et à galandage, à la française, à ouvrant caché ou apparent.

### NOUVEAU ! Une baie coulissante d'angle

En évolution naturelle de la baie coulissante, EYLINA 70C de PAAL s'enrichit au 1<sup>er</sup> trimestre 2021, de la baie coulissante d'angle, prévue pour des ouvertures en angle sans piliers maçonnés, pour offrir une grande ouverture vers l'extérieur.

Son design contemporain, sa pose (traditionnelle ou en galandage) et ses multiples configurations possibles avec des baies de grande hauteur, jusqu'à 3 m, en font le futur must have des baies coulissantes PAAL !

### Ne montrer que l'essentiel avec TRENDI

Le ferrage TRENDI dessine un nouvel horizon grâce à des charnières invisibles à réglage 3D et à une poignée sans embase au design résolument moderne. Ce ne sont pas ses seuls atouts : TRENDI, c'est aussi une ouverture de vantail à 180°, aussi bien en ouvrant à la française qu'en oscillo-battant.

### Sécurité et ergonomie

PAAL innove aussi pour plus de sécurité avec un système de porte anti-pince-doigts côté charnière, ou à la fois sur la poignée et la charnière. De même, l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite profite de la création d'un seuil de porte conforme.



EYLINA 70 - Baies coulissantes grande hauteur jusqu'à 3 m



TRENDI - Ouverture de la porte fenêtre à 180°

# PAAL

La maîtrise de l'aluminium

685 CR4 La Roseyre - 06390 Contes  
04 93 91 60 60 - [contact@paal.fr](mailto:contact@paal.fr)  
[www.paal.fr](http://www.paal.fr)



### PAAL: many new releases

PAAL, a range designer and distributor of aluminium profiles with over 60 years of experience in the production of aluminium frames, is opening a showroom to clients looking for fresh ideas and new releases. This is a chance to discover innovating solutions for your construction or renovation projects.

PAAL is a company based in the French Riviera; it sells products from the EYLINA 70 range, featuring the latest generation of thermal break technologies, boasting a sleek design, and delivering high thermal performance. With their high-end aesthetic qualities and their versatility, they can be used in every type of architecture and for any preference in terms of interior decorating, from classic to ultra-modern styles. They are uncommonly user-friendly, and are designed to meet your needs, regardless of the nature of your project, be it renovation or construction work.

The EYLINA 70 range is available for windows and French-style sliding pocket doors, with concealed or visible vents.

### NEW! A corner sliding bay window

As part of the natural evolution of sliding bay windows and starting in the 1st quarter of 2021, EYLINA 70C by PAAL will include the corner sliding bay window, designed for corner openings without masonry columns, and intended to provide a large outwards opening. Its modern design, its installation (conventional or as a pocket bay window), and its multiple configurations with high bay windows, of up to three meters, mean that this is the must have model for the future of sliding bay windows by PAAL!

### Only the essential is visible with TRENDI

TRENDI metal fittings are heralding a new future with their concealed hinges featuring a 3D adjustment system and a new base-free handle boasting a resolutely modern look. These are not the only advantages of the TRENDI model: it also has a° leaf opening system, as well as French style or tilt-and-turn vent systems.

### Safety and ergonomics

PAAL is innovating for increased safety with a door system featuring an anti-pinch protection on just the hinge side, or on both the hinge and on the handle sides. Finally, access for people with reduced mobility is facilitated with the creation of a compliant threshold.

# Le concepteur gammiste aluminium au CŒUR de vos projets.



Depuis plus de 60 ans, **PAAL** est la marque azurienne experte en systèmes de menuiseries aluminium, reconnue pour la qualité de ses produits et son savoir-faire.

**Créateur-concepteur** : à tout projet, une solution PAAL. Les profilés en aluminium conçus par notre bureau d'études apportent innovation et haute performance, pour la fabrication de menuiseries standard et l'élaboration de systèmes personnalisés. **Design et architecture** : PAAL accompagne et participe à vos choix architecturaux, en proposant des produits dont l'esthétique s'intègre aux réalisations et projets aussi bien traditionnels que contemporains. **Les nouveautés 2021** : la baie coulissante d'angle sans pilier maçonné pour une ouverture maximale, et les vérandas.

**Une exposition permanente** : notre showroom est ouvert sur rendez-vous, à 10 mn de la sortie A8 Nice-Est. C'est le lieu idéal pour concrétiser votre projet, avec les produits PAAL sous les yeux. **PENSEZ LOCAL, PENSEZ PAAL !**

# PAAL

la maîtrise de l'aluminium

Fenêtres ♦ Baies coulissantes de grande hauteur ♦ Portes ♦ Volets battants, coulissants, pliants, profilés pour volets roulants ♦ Garde-corps ♦ Brise-soleil ♦ Cache-clim ♦ Profilés standard ♦ Systèmes sur mesure

04 93 91 60 60 | [contact@paal.fr](mailto:contact@paal.fr) | [in](#) [f](#) [@](#) [t](#) @paal-aluminium | [paal.fr](http://paal.fr)

# ELEMENTS CARRELAGE



Un projet, une idée ?  
Contactez-nous !

Découvrez tous les avantages  
du **showroom à domicile**  
dès notre premier rendez-vous



Visualisez votre projet  
avec nos **simulations 3D**  
et **réalité augmentée**

Profitez de notre  
**réseau de professionnels**  
dans tous les domaines



RD 562 - 83440 MONTAOUX  
Du lundi au samedi 8 h - 18 h 30  
[www.elements-carrelage.fr](http://www.elements-carrelage.fr)

À 20 min  
de **Sophia  
Antipolis**

**06 37 82 47 04**  
**04 94 67 54 69**  
[elementterre@wanadoo.fr](mailto:elementterre@wanadoo.fr)

Rejoignez-nous :  
   
#elements\_carrelage

# La Blockchain : une révolution au service de l'immobilier

Construite autour de la promesse de sécurité, d'inviolabilité et de rapidité des échanges, la blockchain intéresse aujourd'hui de nouveaux secteurs de l'économie. Dans le domaine de l'immobilier, secteur d'activité qui a peu évolué technologiquement, son usage s'annonce prometteur. Elle devrait en effet permettre d'échanger sans intermédiaires, de faciliter la gestion de patrimoine, d'uniformiser les méthodes de travail, ou de faciliter le montage financier d'opérations. À terme, ce sont de nombreux acteurs qui pourraient être impactés : notaires, agents immobiliers, urbanistes, promoteurs, experts immobilier, investisseurs, collectivités...

Riche de cas d'usages concrets d'entreprises et de témoignages d'intervenants du secteur, l'ouvrage met en lumière les avantages considérables de la blockchain appliquée à l'immobilier :

- Réduction des coûts et des délais de transactions.
- Ouverture de l'investissement immobilier à un large public, qu'il s'agisse d'achat ou de location.
- Facilitation de gestion de parcs immobiliers pour les particuliers comme pour les professionnels.
- Digitalisation complète du secteur, en lien avec l'intelligence artificielle et l'Internet des objets.



Built around the promise of security, inviolability and speed of exchanges, blockchain is now attracting new sectors of the economy. In the field of real estate, a business sector that has not changed much technologically, its use looks promising. It should indeed make it possible to exchange without intermediaries, to facilitate asset management, to standardize working methods, or to facilitate the financial arrangement of operations. Ultimately, many players could be impacted: notaries, real estate agents, town planners, developers, real estate experts, investors, communities ... Rich in concrete use cases from companies and testimonials from industry stakeholders, the book highlights the considerable advantages of blockchain applied to real estate:

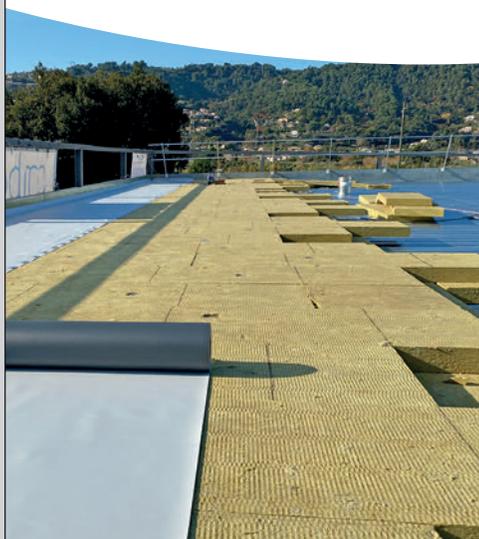
- Reduction of transaction costs and delays.
- Opening up real estate investment to a wide audience, whether buying or renting.
- Facilitation of the management of real estate stocks for individuals and professionals.
- Complete digitalization of the sector, in connection with artificial intelligence and the Internet of Things.

« La Blockchain : une révolution au service de l'immobilier »  
par Aurélien Onimus - Préface de Pierre Leroy, président de la French PropTech.  
251 pages - 28 € - Editions Eyrolles

**BRUGUIER**  
L'EXPERTISE ÉTANCHÉITÉ

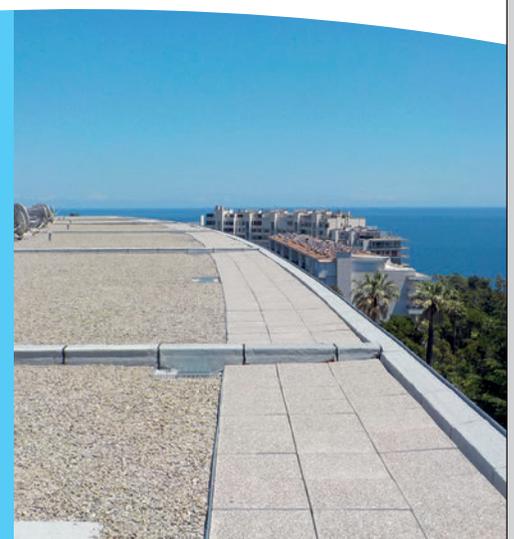
**Votre expert étanchéité sur la Côte d'Azur**

Étanchéité de toits terrasses, toits plats, balcons et jardinières  
Cannes, Antibes, Nice, Menton, Sophia Antipolis...



Nous sommes spécialisés dans le **traitement des étanchéités** des **immeubles** en copropriété, des **hôtels de prestige** et des **terrasses et toitures terrasses** de villas pour des particuliers sur la Côte d'Azur.

Nous intervenons également sur les **toitures terrasses de bâtiments commerciaux et industriels** (Amadeus à Sophia Antipolis, Honey Well à Mougins, Cap 3000, Darty Mandelieu et BMW Mougins...)



 **Plus de 30 ans**  
d'innovation

 **6840**  
chantiers réalisés

 **4 millions**  
de kilomètres parcourus



ZI de l'argile - Voie G N°60 - 460 Avenue de la Quiera - Mouans Sartoux

**04 92 92 25 13 - www.bruguier-etancheite.fr**



**IN** MY CITY

---

L'actualité des municipalités azuréennes

---

VALBONNE SOPHIA ANTIPOLIS

**JOYEUSES FÊTES**

GARBEJAIRE ET VALBONNE VILLAGE  
du **15** au **24**  
décembre

Exposition • Animations • Spectacles

**PROGRAMME À RETROUVER  
SUR WWW.VALBONNE.FR**

**VSA**  
VILLE DE VALBONNE  
SOPHIA ANTIPOLIS

**INFOS : 04 93 12 34 50**

# SophI.A. Summit

## Une audience en hausse

C'est un nouveau succès pour cette 3<sup>e</sup> édition du SophI.A. Summit. Malgré un contexte exceptionnel cette année, le public a répondu présent à l'appel de ce colloque entièrement digital pour aborder les questions et les réflexions autour de l'Intelligence Artificielle.

**P**près de 1.000 participants pour les 3 jours de conférence et la conférence grand public gratuite : une audience plus élevée et plus assidue que sur l'édition précédente, preuve d'un intérêt grandissant pour cette thématique de L'IA.

### Une conférence grand public 100 % digitale et gratuite

Véritable temps fort du SophI.A. Summit, la conférence grand public gratuite, clôture chaque année cette semaine sur l'Intelligence Artificielle. Cette année, le Dr. Rand Hindi, élu innovateur de l'année de moins de 35 ans par MIT Technology Review, a animé cette visioconférence 100 % digitale et nous a invité à la réflexion en posant la question « Pourquoi l'intelligence artificielle ne sera jamais humaine ? Ainsi que « La crainte que la machine intelligente prenne le dessus sur l'homme, mythe ou réalité ? » Vous pouvez retrouver dès à présent les démonstrations sur le site [www.sophia-summit.fr](http://www.sophia-summit.fr)



### SophI.A. Summit: a growing audience

*This is another success for this 3rd edition of SophI.A. Summit. Despite an exceptional context this year, the public responded to the call of this fully digital conference to address the questions and reflections around Artificial Intelligence.*

**A**lmost 1,000 participants for the 3-day conference and the free public conference: a higher and more assiduous audience than in the previous edition, proof of a growing interest in this topic of AI.

### A 100% digital and free public conference

*Real highlight of SophI.A. Summit, the free public conference, closes each year this week on Artificial Intelligence. This year, Dr. Rand Hindi, elected innovator of the year under 35 by MIT Technology Review, hosted this 100% digital videoconference and invited us to reflect by asking the question "Why artificial intelligence will ever be human? As well as "The fear that the intelligent machine will take over man, myth or reality?" You can now find the demonstrations on the site [www.sophia-summit.fr](http://www.sophia-summit.fr)*



Développement durable



Culture, expositions



Loisirs, découverte



Tourisme

**antibes-juanlespins.com**

Une ville à découvrir



Tourisme d'affaire



Solidarité, bel âge



Grand projets, quartiers



Art de vivre



Sport, jeunesse



Événements

-  [mairieantibesjuanlespins](#)
-  [antibes\\_jlp](#)
-  [antibesjuanlespins](#)
-  [VilleAntibesJuanlesPins](#)



IN

**IN** TENSITÉ

Adrenaline, sport et mobilité

Expérience digitale, nouveautés pratiques

# La mobilité facile avec BYmy)CAR Côte d'Azur

L'arrivée de Carlos Gomes à la direction de BYmy)CAR coïncide avec le déploiement d'une stratégie digitale renforcée pour l'un des premiers groupes de distribution automobile français. A Villeneuve-Loubet et sur toute la Côte d'Azur, on mesure les effets de ces nouvelles expériences clients. Elise Potola dirige les établissements azuréens et fait le point sur ces nouveautés qui transforment le marché automobile.

## Comment se mettent en place toutes ces nouveautés digitales sur la Côte d'Azur ? Parlez-nous du 1<sup>er</sup> Salon Digital de l'Auto ?

Ces nouveautés arrivent au bon moment, en plein confinement : l'occasion idéale de tester ces nouvelles expériences auprès de nos clients. En effet, BYmy)CAR offre une nouvelle façon d'acheter son véhicule, 100 % à distance, de manière simple et ludique. Le premier Salon digital (du 18 au 30 novembre derniers) a été très bien accueilli par nos clients : notre stratégie nous a permis d'obtenir deux fois plus de leads que d'habitude, donc beaucoup plus de contacts.

Les clients sont très intéressés, les ventes sont au rendez-vous et les contacts du salon digital se conclueront plus facilement en physique avec la réouverture de nos showrooms.

## Comment vous-êtes-vous préparés à cette accélération du digital ?

Tous les postes de nos vendeurs sont équipés de logiciels spécifiques afin de pouvoir partager leur écran avec leurs clients et réaliser toutes les étapes de la vente : découverte des besoins, configuration du véhicule neuf ou d'occasion, proposition de reprise, simulation de financement, paiement en ligne de l'acompte...

## Vous êtes également pionniers sur de nouveaux services ?

Nous sommes concession-pilote chez Mercedes-Benz BYmy)CAR Villeneuve-Loubet sur la réception après-vente « sans contact ». Nous venons de mettre en place ce système avec des bornes sécurisées : vous pouvez déposer votre voiture en toute confiance, 7 jours sur 7, 24 h / 24, pour son entretien par exemple. Une vidéo de votre voiture vous est envoyée : elle commente la prise en charge et les travaux à réaliser. Cela plait beaucoup à nos

## New tools and a digital experience: with BYmy)CAR Côte d'Azur, mobility is made easy

The arrival of Carlos Gomes at the head of BYmy)CAR coincided with the rollout of a strong digital strategy by one of the leading automotive distributors in France. In Villeneuve-Loubet and along the French Riviera, the effects of this new type of customer experience are being assessed. Elise Potola manages the French Riviera dealerships and tells us about new trends that are disrupting the car market.



clients car c'est d'une extrême facilité, à toute heure du jour et de la nuit !

Autre petite révolution chez BYmy)CAR Côte d'Azur : le camion atelier mobile, qui va se déplacer pour entretenir votre véhicule chez vous ou sur votre lieu de travail. Pour tous ces services, chacun peut **prendre rendez-vous sur [www.bymycar.fr](http://www.bymycar.fr)** pour toujours plus de confort et de facilité.



Cannes **04 93 69 05 05**  
Villeneuve-Loubet **04 92 02 67 00**  
Nice Gambetta **04 93 97 70 70**  
Nice La Plaine **04 92 29 59 29**  
Sophia-Antipolis **04 92 02 67 00**  
[www.bymycar.fr](http://www.bymycar.fr)

## How are these new digital tools being implemented in the French Riviera? What can you tell us about the 1st Virtual Motor Show?

These new trends are arriving at an opportune time, right in the middle of a lockdown: it is a perfect opportunity to test these new types of experience with our clients. Indeed, BYmy)CAR is offering a new way of buying a car, remotely, and in a simple and fun manner. The first Virtual Motor Show (18th - 30th of November) was extremely popular among our clients: our strategy yielded twice the number of leads we usually get, and therefore twice as many contacts. Clients are very enthusiastic, our sales figures are good, and contacts made during the virtual fair will only become stronger once our show-rooms open again and we are able to meet in person.

## How did you prepare yourself for this digital acceleration?

The workstations of our salespeople are set up so that they can share their screens with their clients as they go through the sale process: discovery of needs, new or used vehicle configuration, proposal to take over, financing simulation, online payment of the deposit, etc.

## Aren't you also pioneering other types of service?

In Villeneuve-Loubet Mercedes-Benz BYmy)CAR, we are the pilot dealership testing a contactless car collection system. We have just implemented this system with secure terminals: you can drop off your car securely 24/7, for servicing for example. A video of your car is sent to you, describing the operations being performed and what work needs to be done. Our clients love this system, because it is so easy, and available at any hour of the night or day!

Another revolution at BYmy)CAR Côte d'Azur is the mobile workshop, fitted in a truck, allowing mechanics to come and repair or service your car anywhere, at your home or at your place of work. And for some added convenience and simplicity, all these services can be booked on [www.bymycar.fr](http://www.bymycar.fr)



# *En décembre, comme au restaurant !*

## *Noël aux saveurs locales*

Composez vous-même  
votre panier de Noël :

*Saumon fumé, foie gras, tapenades...  
tout est fait maison, à base de produits  
locaux exclusifs !*



## *Autour de vos menus*

Champagne *Bauchet Cuvée Origine*  
Vendanges tardives *Domaine  
de la Navicelle Cuvée l'Eté indien - 2017 -  
Biodynamie*  
Saint-Emilion *Grand Cru  
Château Tausinat Cuvée  
L'héritage - 2012*

## *Sur son 31*

Un réveillon unique,  
deux versions :  
*apéritif dinatoire ou repas assis  
à vous de choisir !*

*Commandez sur :*  
[www.atollrestaurant.fr](http://www.atollrestaurant.fr)  
**04 93 31 26 85**



Groupe **BTF** vous propose



La seule **carte carburant**  
**Gratuite et Sans Engagement !**

- > Compensation carbone certifiée par l'ONU
- > Service paramétrable, gestion simplifiée



### Gratuite et Sans Engagement

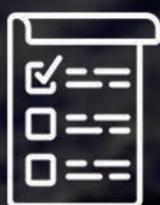
- > Cartes gratuites
- > Remise de 6 ct d'€ par litre sur le prix barème\*
- > Sans engagement de volume ni de durée
- > Sans abonnement et sans frais supplémentaires sur les transactions\*

\* dans le réseau BP



### Flexibilité et Sécurité

- > Choix du code de sécurité
- > Restriction d'usage
- > Tous types de carburants, paiement des lubrifiants en station
- > Plafond quotidien et / ou mensuel par carte



### Facilité de paiement

- > Facturation hebdomadaire, par quinzaine, mensuelle ou prépaiement
- > Paiement de 3 à 10 jours suivant la date de facture
- > Pas de dépôt de garantie \*\*
- > Récupération de TVA facilitée

\*\* sous réserve d'acceptation par notre service Crédit



### Simplicité de gestion

- > Fini les tickets perdus et notes de frais
- > Maîtrise des dépenses grâce à votre espace client
- > Facture unique : carburant, télépéages, parkings

### Contactez-nous

04 89 24 13 90

[contact@cartecarburantbtf.fr](mailto:contact@cartecarburantbtf.fr)

[www.carte-carburant-btf.fr](http://www.carte-carburant-btf.fr)

Le groupe BTF offre des solutions clés en main pour réduire les frais généraux de votre entreprise !  
Rendez-vous sur <https://groupebtf.fr> pour découvrir comment faire de nouvelles économies.



# Mettez-vous en scène !

Votre entreprise nécessite d'être mise en lumière ?  
 Votre positionnement implique de mettre en avant votre identité à travers un film d'entreprise, une vidéo, un clip ou une publicité ? Découvrez MP Production !

**O**riginaire de Valbonne, passionné depuis sa plus tendre enfance par le monde du cinéma, Matthieu Pesini est issu de l'école parisienne du CLCF (Conservatoire Libre du Cinéma Français). Remarqué par ses courts métrages teintés d'humour, le jeune homme ouvre très vite sa société de production vidéo.

MP Production assure la création (scénario) et le tournage de publicités au format réseaux sociaux pour des marques ou corporate, mais aussi des films de présentation d'entreprises sous forme de reportages ou de documentaires. Matthieu réalise également des clips, des teasing ou after movie d'événements privés comme professionnels.



## Put you forward!

Do you need to shine a light on your company? Does the positioning of your firm require you to promote your identity with a corporate film, a video clip or an advertisement? Discover MP Production!

**H**ailing from Valbonne and, for as long as he can remember, an enthusiast of the silver screen, Matthieu Pesini graduated from the CLCF in Paris (Conservatoire Libre du Cinéma Français). Noticed for his humorous short films, the young man quickly started his own video production company.

MP Production creates (script) and directs advertisements on social media for corporations and brands, and also shoots corporate presentation films in a documentary format. Matthieu also directs clips, teasing trailers and private or professional after movie events.



630 Route des Dolines  
 Sophia Antipolis  
[contact@mpproduction.net](mailto:contact@mpproduction.net)  
 06 08 00 26 28  
[www.mpproduction.net](http://www.mpproduction.net)

# RENT CAR

## Ça déménage !

*Things are moving!*



L'année se termine dans le changement ! Que vous soyez vous-même en plein cartons ou si ce sont vos équipes qui ont besoin de changer d'air, que vos bureaux nécessitent d'être déménagés, vous pouvez d'ores et déjà consulter l'agence Rent A Car de votre choix : 14 adresses dans le Var et les Alpes-Maritimes.

Une très large gamme de véhicules utilitaires vous y sera proposée, tous se conduisant avec le Permis B. Plusieurs solutions pour rendre le véhicule, mais aussi pour se le faire livrer sur place et même pour effectuer votre trajet en aller simple : vous louez le véhicule dans une agence et vous le rendez dans un autre, avec, à la clé, de nombreuses économies !

Parce que les véhicules sont des outils de travail indispensables à la bonne marche de votre activité, découvrez les solutions Rent A Car réservées aux professionnels : locations sur-mesure, suivant les spécificités de votre entreprise, durées, tarifications et options à définir pour un service optimal.

The year is ending with changes! Are you up to your neck in boxes? Do your teams feel like a change of scenery? Maybe you are moving to new facilities... In any case, you can rely on a Rent A Car agency close to you, with 14 sites in the Var and Alpes-Maritimes department.

In these you will find a very wide range of utility vehicles, all of which can be driven with a class B driving licence. There are numerous solutions to choose from: the vehicle can be delivered and collected at your site, unless you just need a one-way trip, in which case you collect the vehicle at a given agency, and return it to another one, enjoying many savings on the way!

We know that vehicles are essential to the success of your business, which is why you should come and discover the Rent A Car solutions for professionals: rentals suited to the specific nature of your company, with rental durations, fees, and options that are defined to provide a tailor-made service...

You can even request a quote through the PRO service.



**Aéroport Nice**  
04 93 19 07 07

**Nice RN 202**  
04 93 29 86 32

**Nice Gare**  
04 93 88 69 69

**Nice Port**  
04 93 56 45 50

**St Laurent Gare**  
04 93 19 07 07

**Antibes Gare**  
04 93 34 36 84

**Cannes Gare**  
04 97 06 01 25

**Cannes/Mandelieu**  
04 93 47 98 80

**Cannes Mistral**  
04 93 68 68 68

**Vence**  
04 93 58 04 04

**Carros**  
04 97 00 09 99

**Drap**  
04 93 53 50 66

**Grasse**  
04 85 90 09 00

**Puget sur Argens**  
04 28 01 00 10

 **PROCHE, -CHER**

**rentacar.fr**



ANTIBES  
**SHARKS**  
CÔTE D'AZUR



DÉCOUVREZ  
L'EXPÉRIENCE  
**SHARKS**  
A L'AZURARENA  
ANTIBES !

Informations et dates de matchs sur  
[www.sharks-antibes.com](http://www.sharks-antibes.com)



**#SHARKSATTACK**



BNP PARIBAS  
REAL ESTATE



Carrefour  
ANTIBES



mutuelles  
du soleil



CASINO LA SIESTA  
ANTIBES



HYUNDAI

bpifrance



SHARKS BUSINESS CLUB  
CÔTE D'AZUR



*Partagez - Inspirez - Développez*



Rejoignez les 150 entreprises membres du  
**Sharks Business Club,**  
le réseau exclusif des partenaires des Sharks

Informations sur [www.sharksbusinessclub.com](http://www.sharksbusinessclub.com)





# IN

**IN** CLUB

À consommer sans modération

Événement  
**INclub**

# Soirée Afterwork Marineland

  
Jeudi 15 octobre  
**EN IMAGES**

en partenariat avec



04 93 33 82 72 - a.boschel@marineland.fr  
www.marineland.fr/evenements

06 60 05 90 70 - f.claudel@cv-vigneron.com  
www.chevron-villette-vigneron.com



Après l'arrivée des membres du IN Club, nous avons été guidés par Aurélie, pour la visite du Parc de Marineland et de ses infrastructures. J'ai passé une soirée exceptionnelle dans un endroit magique, où mammifères marins et humains se sont observés le temps d'un buffet. MagicPool, en phase de lancement, apprécie ces soirées riches en rencontres. Aucune ombre au tableau, seules celles des requins tournoyaient près de nous 😊  
Attendaient-ils leurs desserts ?

André Stanek, MagicPool Concept®



Il n'y a que le IN Club pour vous emmener faire un speed business meeting à Marineland !  
J'ai rejoins le Club il y a quelques semaines, et depuis je ne peux qu'apprécier à chaque fois l'organisation, la diversité des adhérents, tout cela dans une ambiance aussi sérieuse que détendue. Quelle agréable soirée passée à Marineland, c'était magique face à l'aquarium des requins ! C'est toujours un grand plaisir pour moi, de venir partager ces moments IN Club en toute convivialité et avec la chance de rencontrer de nouveaux contacts.  
Le IN Club n'est vraiment pas un club comme les autres !

Sabine Bodioga, Association Soli-Cités

# INclub



Fiez-**vous** aux  
apparences !

Rejoignez le réseau **IN CLUB**

le meilleur moyen de mettre en *relation* votre société,  
faciliter les *échanges*,  
et montrer votre *savoir-faire* !

Contactez vos chargés de clientèle

Aurélie Suchet 06 11 03 76 62  
club@in-magazines.com

Marc Pottier 06 01 94 71 87  
marc@in-magazines.com

Retrouvez tous nos événements  
sur [www.in-magazines.com](http://www.in-magazines.com)



# Retour de vos événements IN CLUB en 2021 !

## ENCORE PLUS

### de soirées business,

Afterwork et  
Speed Business  
Meeting

## ENCORE PLUS

### d'activités sportives

golf, karting, ski,  
tennis, padel,  
randonnée...

## ENCORE PLUS

### d'évènements culturels,

soirées thématiques,  
rendez-vous  
gastronomiques...

Le Club Business  
qui **vous** ressemble



IN Club met tout en œuvre pour imaginer de nouveaux événements, qui boosteront votre business pour la saison qui arrive !

Nous sommes ravis et impatients de pouvoir à nouveau vous accueillir lors de **prochaines manifestations innovantes et conviviales**, que nous organiserons dans le strict respect des consignes sanitaires recommandées.



**Contactez vos chargés de clientèle**

**Aurélien Suchet 06 11 03 76 62**

club@in-magazines.com

**Marc Pottier 06 01 94 71 87**

marc@in-magazines.com

    [www.in-magazines.com](http://www.in-magazines.com)

## ILS NOUS REJOignent



**COMPTOIR PROVENÇAL**  
Agnès Regad - 06 16 59 48 26  
contact@comptoirprovençal.com  
www.comptoirprovençal.com



**YOU AND EVE**

Coach privée beauté bien être et créatrice de réseaux d'entrepreneurs indépendants

**YOU AND EVE**  
Evelyne Piquer - 06 16 45 85 91  
evepiquer@gmail.com



**AVANCER RH**  
Anaïs Verrando - 06 13 57 26 87  
contact@avancerrh.com  
www.avancerrh.com



**SMB**  
(Société Multi Services du Bâtiment)  
Dino Baumgarten - 07 64 25 36 32  
d.baumgarten@smbfrance.com  
www.smbfrance.com



**LES PETITES AFFICHES  
DES ALPES MARITIMES**  
François Xavier Ciais - 04 93 80 72 72  
fx@petitesaffiches.fr  
www.petitesaffiches.fr



CONSTRUISONS ENSEMBLE  
VOTRE TRAVAIL

**ACTUAL**  
Maria Carneiro - 06 29 23 58 06  
maria.carneiro@groupeactual.eu  
www.groupeactual.eu

LES VIGNOBLES  
**CHEVRON VILLETTE**  
Comte Guillaume de Chevron Villette Vigneron



*Retrouvez nos vins en vente directe sur le site*



# leboncomptoir

leboncomptoir.com

*De la vigne au verre !*



Château Reillanne Route de Saint-Tropez - 83340 Le Cannet des Maures  
Tél. : 04 94 50 11 70 - Fax : 04 94 50 11 75 - secretariat@cv-vigneron.com

Fabrice Claudel Directeur Commercial CHR - Mob. : 06 60 05 90 70 - f.claudel@cv-vigneron.com



[chevron-villette-vigneron.com](http://chevron-villette-vigneron.com)

R  
A  
N  
C  
E  
I  
V  
E  
E



## UNE VISION AMBITIEUSE POUR VOTRE PATRIMOINE

Vous et votre famille avez forgé une histoire particulière qui se construit sur plusieurs générations. Votre patrimoine en est la signature. Parce que cette histoire est unique, nous avons développé, pour vous, une Banque Privée. Un service d'exception avec un Banquier Privé dédié qui s'engagera à vos côtés dans la mise en œuvre d'une stratégie patrimoniale personnalisée.

Notre ambition : vous apporter le niveau d'excellence que vous attendez d'une Banque Privée.

### BANQUE PRIVÉE

Cannes : Tél. : 04 97 06 69 30\* Nice : Tél. : 04 92 00 78 38\* Saint-Raphaël : Tél. : 04 22 55 04 20\*

Saint-Tropez : Tél. : 04 83 09 50 41\* Toulon : Tél. : 04 94 31 70 50\*

### BANQUE PRIVÉE DU DIRIGEANT

Nice : Tél. : 04 93 18 48 71\*



**CAISSE D'ÉPARGNE**  
COTE D'AZUR

\*Prix d'un appel local depuis un poste fixe en France métropolitaine.

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Côte d'Azur, société anonyme coopérative à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance, régie par les articles L.512-85 et suivants du Code monétaire et financier – Capital social 515.033.520 euros – Siège social 455, promenade des Anglais, 06200 Nice – 384 402 871 RCS NICE – Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le n° 07 002 199. Titulaire de la carte professionnelle Transactions sur immeubles et fonds de commerce, sans perception d'effets ou valeurs, n° CPI 0605 2017 000 019 152 délivrée par la CCI Nice-Côte d'Azur, garantie par la Compagnie Européenne de Garanties et Cautions, 16 rue Hoche, Tour KUPKA B, TSA 39999, 92919 LA DEFENSE Cedex. Adresse postale : CS 3297 06205 Nice Cedex 3. Photos : iStock.