

WOMEN
ONLY



IN magazine
CÔTE D'AZUR

J U I N
J U I L L E T
2 0 2 1

HORS
SÉRIE



ŠKODA

NOUVEAU ŠKODA
ENYAQ iV
100% ÉLECTRIQUE



À PARTIR DE

439€ /MOIS ⁽¹⁾



MAINTENANCE ⁽²⁾
VÉHICULE DE REMPLACEMENT ⁽³⁾
PERTE FINANCIÈRE INCLUSE ⁽⁴⁾



AUTONOMIE (WLTP) :
500 KM



ÉMISSIONS DE CO₂ :
0 G/KM

Modèle présenté : ENYAQ iV 80, avec options, LLD sur 37 mois et 45000 km, 37 loyers de 651€ après apport de 5000€ ramené à 0€ après déduction du bonus écologique.

⁽¹⁾ Location Longue Durée sur 37 mois et 45000 km pour un ENYAQ iV 60, 37 loyers de 439€ TTC avec apport de 3000€ ramené à 0€ après déduction du bonus écologique. ⁽²⁾ Contrat de Maintenance obligatoire inclus dans les loyers souscrits auprès de Volkswagen GmbH. ⁽³⁾ Véhicule de remplacement obligatoire inclus dans les loyers souscrits auprès de EUROP ASSISTANCE France. La prestation est fournie par EUROP ASSISTANCE France - 1 promenade de la Bonnette, 92230 Gennevilliers, entreprise régie par le code des assurances, S.A. au capital de 23 601 857€. RCS Nanterre 451 366 405. ⁽⁴⁾ Perte Financière obligatoire incluse dans les loyers souscrits auprès de MMA IARD Assurances Mutuelles - Société d'assurance mutuelle à cotisations fixes - RCS Le Mans 775 652 126 et MMA IARD - Société Anonyme au capital de 537 052 368 euros - RCS Le Mans 440 048 882 - sièges sociaux : 14 bd Marie et Alexandre Oyon - 72030 Le Mans cedex 9. Entreprises régies par le code des assurances.

Offres réservées à la clientèle professionnelle, hors taxis, loueurs et flottes, valables du 01/04/2021 au 30/06/2021, chez tous les distributeurs ŠKODA présentant ce financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital 318 279 200€ - Succursale France : Bâtiment Ellipse 15 Avenue de la Demi-Lune 95700 Roissy en France - RCS Pontoise 451 618 904 - Intermédiaire d'assurance européen : D-HNQM-UQ3MO-ZZ (www.oriass.fr). Montants exprimés TTC, hors prestations facultatives. Sous réserve de bénéficier du Bonus écologique (conditions sur economie.gouv.fr).

Modèle de borne différent pour le marché français. Publicité diffusée par le concessionnaire CAR SA et RIVIERA TECHNIC enregistrés à l'ORIAS sous le n° 010203 en qualité d'intermédiaire en opération de banque à titre non-exclusif de Volkswagen Bank. Gamme ENYAQ iV : consommation en cycle mixte (kWh/km) min - max : WLTP : 14,6 - 21,6. Rejets de CO₂ (g/km) : WLTP : 0 (en phase de roulage), jusqu'à 534 kilomètres d'autonomie (norme WLTP), selon version et équipements. Depuis le 1er septembre 2018, les véhicules légers neufs sont réceptionnés en Europe sur la base de la procédure d'essai harmonisée pour les véhicules légers (WLTP), procédure d'essai permettant de mesurer la consommation de carburant et les émissions de CO₂, plus réaliste que la procédure NEDC précédemment utilisée.

NICE LA PLAINE
98 avenue Simone Veil

Tél : 04 93 18 22 18
skoda-nice.fr

MOUGINS
Bretelle Montante Autoroute

Tél : 04 93 45 73 12
skoda-mougins.fr

L'espace de travail au féminin



Adeline, Coralie, Maud et Suzanne
apporteront équilibre et créativité à vos projets.
Conception, space planning, acoustique, mobilier.

04 97 21 90 42
buro-amenagement.com



Notre bureau d'étude build & design 100% féminin propose des aménagements durables et confortables.

ÉDITO

INSPIRATION

Vous êtes aux commandes d'entreprises, d'associations, vous êtes élues, vous dirigez, animez, prenez tous les jours des décisions. Vous construisez la vie que nous connaissons avec ce supplément d'âme qui manque bien souvent aux hommes dans la conduite de leur existence.

Avec ce numéro pourtant, il ne s'agit pas de nous différencier... Mais plutôt de vous rendre un hommage, bienveillant et sans arrière-pensée.

Vos histoires sont belles ! Exemplaires, elles motivent, créent l'envie...

Elles mettent de la couleur dans ce monde bien souvent trop masculin, monochrome.

Alors Mesdames, continuez sur votre lancée : inspirez-vous, inspirez-nous !

You are in charge of companies and associations, you are elected, you direct, lead, make decisions every day. You build the life we know with that extra soul that men often lack in the conduct of their existence.

With this magazine, however, it is not about differentiating ourselves ... But rather to pay you a homage, benevolent and without ulterior motive.

Your stories are beautiful! Exemplary, they motivate, create envy ...

They add color to this world that is often too masculine, monochrome.

So ladies, keep up the momentum: get inspired, inspire us!



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

www.in-magazines.com



Direction : Gregory Paré
direction@in-magazines.com

Service commercial : Eric Pottier
commercial@in-magazines.com

Directeur de la rédaction : Mickaël Lardet
redaction@in-magazines.com

Infographie / Rédaction : Xavier Beck
pao@in-magazines.com

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

Chargés de clientèle IN Club :

Aurélie Suchet : club@in-magazines.com
Marc Pottier : marc@in-magazines.com

Traduction : Studio Gentile
contact@studio-gentile.fr - www.studio-gentile.fr

Photos : ©Terence Dewaele - Ultima Studio
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.



SOPHIA ANTIPOLIS

CAP SUR DEMAIN !

2 500
ENTREPRISES

38 000
SALARIÉS

70
NATIONALITÉS

2 500 000 €
D'AIDES FINANCIÈRES
AUX ENTREPRISES
LORS DE LA
CRISE SANITAIRE

4 500
CHERCHEURS

5 500
ÉTUDIANTS

2 400
HECTARES
COMPOSÉS DE 90%
D'ESPACES VERTS

UN ÉCOSYSTÈME RÉSILIENT ET SOLIDAIRE

AUCUNE PERTE D'EMPLOI EN 2020

UNE SYNERGIE TOTALE DE L'ENSEMBLE
DE LA CHAÎNE DE L'INNOVATION

UN PROJET AMBITIEUX ET HUMANISTE

**INTELLIGENCE ARTIFICIELLE,
BIOTECHS, VÉHICULES CONNECTÉS...**

DES FILIÈRES D'EXCELLENCE AU RAYONNEMENT MONDIAL



COMMUNAUTÉ
D'AGGLOMÉRATION
SOPHIA ANTIPOLIS



www.sophia-antipolis.fr



SOMMAIRE

WOMIEN ONLY



10
Elise Potola
BYmy)CAR
Parcours toutes options
A route featuring all the options



12
Hélène Da Costa
Caisse d'Epargne Côte d'Azur
Une carrière en défis
A career mode of challenges



14
Laëtitia Estrosi-Schramm
M Capital
Investie pour un tourisme durable
Invested in sustainable tourism



16
Céline Verdone
Social Expertise
L'expertise sociale sur-mesure
Custom-built social expertise



18
Chrystelle Luccioni
Hapeaz
Vous pouvez compter sur elle
Someone you can depend on



20
Jeanne-Marie Fauvet
BNP Paribas Real Estate
Tendance flexibilité
The flexibility trend



22
Chantal Pierre
Groupe Ippolito
Esprit de famille
Family spirit



24
Fanny Fiorillo
SNS Solutions
Elle a les Solutions
She has the Solutions



26
Hafida Devendeville
DSI Méditerranée
S'adapter à chacun
Adapting to everyone



28
Géraldine Moreau
DSI Méditerranée
Pour faire gagner l'inclusion
For more inclusion



30
Myriam Jebabli
Linx Consulting
A l'affût
On the lookout



32
Leslie Plagnes
SII
En quête de nouveaux talents
Searching for new talent



34
Valérie Lavaud
Net Plus
La propreté, la confiance...
et le collectif en plus
*Cleanliness and trust...
and a great deal of teamwork*



36
Annick Georges
Orient'Action Nice
Vocation : donner du sens à votre vie
Calling: finding a meaning in life



38
Agnès Mengel
Château de Crémat
Scène inédite
A brand-new scene



40
Melpomeni Dimopoulou
Université Côte d'Azur
Laboratoire I3S
Biologie & informatique : mariage heureux
Biology and IT: a happy couple



42
Véronique Langer
Linguapolis
La passion, un langage international
Passion, a universal language



44
Juliette Espinasse-Dubois
July of St Barth
La mode parfumée de July
July's scented universe



46
Nadège Pastorelli
Roya Distribution
Le souffle de la vallée
*A wind of change is blowing
in the valley*



48
Marlène Renaud
CQS Experts
Oui, entreprendre, c'est la vie !
Entrepreneurship, that what it is all about!



50
Camille Royer
Purexpert
Apaiser, remettre en forme
Soothing fitness



52
Rose Pacaud
Purexpert
Ecouter et accompagner
Listening and accompanying



54
**Solène Galandie &
Elodie Choisy**

UPE06

Un duo au service des dirigeants
*A dynamic duo at the service
of leadership*



56
Clémentine Sana

AXA

Défi relevé
Challenge accepted



58
Nathalie Blondet
Novelty Azur

Événementiel : vers un
retour gagnant
The event industry: soon back in force



60
Marine Artusio
Groupe Etic

Avec le sourire
With a smile



62
Laurence Allançon
Kyanite Conseil

Se connaître et s'adapter
pour performer
*Self-knowledge and adaptation
for improved performance*



64
Laurie Job
Manpower

Placement gagnant
Winning recruits



66
Laurence Barruel
DCF Côte d'Azur

Au-delà des frontières
Beyond borders



68
Cécilia D'Ambrosio
Fédération Monégasque de Padel

Nouveau match en Principauté
*A new match being played
in the Principality*



70
Véronique Gentile
System V – Studio Gentile

Certifiée bienveillante
Certifiably kind



72
Flora Desbrosses
**Consultante stratégie
Social Media**

#FemmeDeRéseaux#



74
Magali Bianco
Groupe Bianco

Toujours prêter attention
Always being attentive



76
**Clémence &
Morgane Renaudi**
Groupe Renaudi

Dynastie constructive
Constructive dynasty



78
Isabelle Paleau-Morlot
Bruguier Etanchéité
Dans le BTP, au féminin
Women in the construction industry



80
Véronique Cendras
Médecin généraliste à Valbonne
Prendre soin de la santé publique
Taking care of public healthcare



82
Karine Sartore
Médecin généraliste à Valbonne
Toujours apprendre de l'autre
Always something to learn from others



84
Christelle Dewaele
CD-Solutions
Retour aux sources
Back to the roots



86
Elisabeth Carlier-Brisbare
ECTI Côte d'Azur
Partager le savoir
Sharing knowledge



88
Laurence Trastour-Isnart
Députée de la Nation
Présence, persévérance
Presence and perseverance



90
Anne-Marie Lesas
Emobdev
En avance de phase
On the cutting edge



93
MP Production
Mettez-vous en scène
Put yourself in the scene



96
l'Hôtel Restaurant & Spa Le Cantemerle
Un domaine de charme
au cœur de la nature
*A charming estate in the
heart of nature*



104
MMD Events
Reprise de la saison : MMD Events
s'occupe de tout
*Activities to resume shortly: MMD Events
handles everything*



110
IN Club
Découvrez les nouveaux membres
et les prochains événements
*Discover the new members
and upcoming events*

INmagazine

www.in-magazines.com





BYmy)CAR CÔTE D'AZUR

ELISE POTOLA

Parcours toutes options

Dans le monde de l'automobile, la carrière d'Elise Potola est classée Premium. De L'île de La Réunion à Paris, la dirigeante de BYmy)CAR Côte d'Azur participe aux révolutions du secteur des concessions depuis bientôt 25 ans.

A route featuring all the options

In the automotive world, the career of Elise Potola is rated Premium. From Reunion Island to Paris, the manager of BYmy)CAR in the French Riviera has been a part of all the major revolutions that have rocked the world of dealerships for the past 25 years.

Elise dirige aujourd'hui BYmy)CAR Côte d'Azur, le réseau de concessions qui compte près de 220 collaborateurs et rassemble les marques Mercedes-Benz, Ford et SMART sur plusieurs sites, de Nice à Cannes. « Je viens du marketing. Née à Nantes, j'ai grandi sur l'île de la Réunion, puis j'ai fait mes études en métropole avec une Prépa HEC suivie d'une Ecole de Commerce ». Retour sur l'île où, à l'issue d'un stage en concession, elle se voit proposer un emploi au service marketing pour le groupe de concessions automobiles Caillé. Ambitieuse, elle prendra par la suite une direction commerciale au sein de cette enseigne : « Le marketing donne les cartes au commercial. J'avais envie de passer à l'action, de ne plus être seulement en conseil, en support, mais de prendre en main les clefs de la boutique ». Une ambition légitime qui lui permet de passer par toutes les étapes avant de revenir en métropole, à Paris, pour diriger la plaque SMART du groupe Como.

Devenir premier opérateur européen de mobilité

Puis un chasseur de tête lui permet de rencontrer Jean-Louis Mosca, fondateur et actionnaire du réseau BYmy)CAR. On lui propose alors de diriger le secteur Côte d'Azur, « un très bon compromis entre La Réunion et Paris... » C'est surtout un intense pari de développement de la marque qu'Elise relève depuis plus de deux ans. L'arrivée de Carlos Gomes il y a près d'un an 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.

Et si l'on excepte cette phase de crise sanitaire, qui aura surtout accéléré les mutations digitales de la vente, le groupe compte bien devenir très vite le premier opérateur européen de mobilité, en Europe du Sud, sur un axe reliant Barcelone à Milan. « L'idée est de fournir des solutions globales comme la vente, la location de voiture pour un jour, un mois ou un an, à laquelle on pourrait ajouter des services comme des jours de VTC, des changements de véhicules, etc.

Des formules simples, souples et flexibles, du vélo jusqu'à la voiture de sport ! Sur la Côte d'Azur, les collectivités locales montrent déjà beaucoup d'appétence pour le multimodal » analyse Elise Potola. Un virage en train de se négocier avec succès.

Le groupe BYmy)CAR compte bien devenir très vite le premier opérateur européen de mobilité.

Entre nous

Un rituel quotidien

« 20 minutes de méditation. Une fois habitué, vous en ressentez très vite le besoin, le soir, quand votre cerveau vous semble un peu « trop plein » ! »

The Place to be

« Le Five et son Rooftop, à Cannes : ambiance parisienne sur la Côte d'Azur ! »

Son roc

« Mon mari, qui me suit dans ma carrière et qui gère admirablement notre vie personnelle ! »

A daily ritual

"20 minutes of meditation. Once you get the hang of it, you quickly become an addict, in the evening, when your brain seems a little too full!"

The Place to be?

"Le Five and its Rooftop, in Cannes: it offers a Paris ambiance in the French Riviera!"

Her pillar in life?

"My husband, who follows my career and who admirably manages our personal life!"

She now heads BYmy)CAR Côte d'Azur, a network of dealerships with close to 220 employees selling the brands Mercedes-Benz, Ford, and SMART from several sites, from Nice to Cannes. "I come from the world of marketing. I was born in Nantes, I grew in Reunion Island, and then I studied in mainland France, graduating with a preparatory HEC, before completing my studies at a business school". She then returned to her island where, having completed an internship in a dealership, she was offered a job with the marketing service of Caillé, a group of car dealerships. She was ambitious and quickly took on a leading role in group's sales department: "The marketing department deals the cards for the sales representatives. I needed some action, I no longer wanted to remain in an advisory and support role; instead, I wanted to be in control of my own dealership". Armed with this legitimate ambition, she went through all the stages, before returning to mainland France, to Paris, to head SMART-related operations on behalf of the Como group.

Becoming the first European mobility operator

Then a head-hunter introduced her to Jean-Louis Mosca, founder and shareholder of the BYmy)CAR network. She was invited to take charge of the French Riviera sector, "an excellent compromise between Reunion Island and Paris...". Elise has been rising to the challenge of developing the brand for the past two years. The arrival of Carlos Gomes at the head of BYmy)CAR, about a year ago, coincided with the rollout of a strong digital strategy on behalf of one of the leading automotive distributors in France.

And, with the exclusion of the recent health crisis, which had the effect of accelerating digital changes in the sales department, the group intends to become the first European mobility operator, in Southern Europe, particularly on the Barcelona to Milan axis. "The idea is to provide global solutions such as sales, car rentals for just one day, one month, or one year, to which other services can be added, such as days of hybrid bicycles, vehicle swaps, etc.

Simple, flexible, and easy solutions, from bicycles to sports car! In the French Riviera, local communities are already showing a strong appetite for multimodal mobility" according to Elise Potola. It is another bend in the road that is being successfully negotiated.

BYmy)CAR
CÔTE D'AZUR

Mercedes Cannes - 04 93 69 05 05

Mercedes Villeneuve - 04 92 02 67 00

Mercedes Nice - 04 93 97 70 70

Nice Occasions - 04 92 29 59 29

Ford Cannes - 04 92 59 45 45

Ford Nice - 04 97 18 81 88

BYmy)CAR Entreprises - 04 92 02 67 00

www.bymycar.fr

Une carrière en défis

Hélène Da Costa dirige le Centre d'Affaires Caisse d'Épargne Côte d'Azur de Sophia Antipolis. Orientée sur les entreprises mais aussi sur l'immobilier, la structure est à la pleine mesure des talents de cette spécialiste qui œuvre depuis longtemps à ces questions au sein de la banque régionale.

Cannoise, Hélène Da Costa oriente dès l'université son cursus scolaire vers le milieu de la finance et obtient en juin 2000 son Master II Ingénierie Patrimoniale. « Je suis alors partie faire un stage de 6 mois en Pologne, à Varsovie. Je découvrais une véritable ouverture internationale, dans un pays tout juste sorti de la guerre ». Une petite ligne sur son CV qui intriguera nombre de ses interlocuteurs par la suite ! A son retour sur la Côte d'Azur, elle se voit proposer plusieurs postes d'assistante de Gestion de Patrimoine à Monaco. Des emplois certes dignes d'intérêt, mais carriériste, Hélène se dit qu'elle ne veut pas être « L'assistante de quelqu'un... ce n'était pas très humble de ma part mais je voulais être ma propre responsable ! ». Alors pour parfaire son expérience et progresser, Paris lui tend les bras. Elle y restera dix ans ! « J'entre chez Citibank, recrutée comme Credit Analyst. J'y apprend beaucoup, notamment sur les procédures structurantes, « à l'Américaine » et travaille avec toutes les entreprises du CAC40 qui ont des filiales à l'international ».

A l'issue de son contrat, Hélène a l'opportunité d'intégrer la CNCE (Caisse Nationale des Caisses d'Épargne) au sein de la Financière Océor qui détient les participations de banques des DOM-TOM. « J'étais analyste crédit et validais les prises de risques ». Très vite, son tempérament dynamique, son expérience, s'accommodent à merveille avec des fonctions commerciales : « On me disait, tu ne dois pas rester cachée derrière tes dossiers ! » et quand une division Grands Comptes est créée, elle s'y attelle naturellement.

Approche affinitaire

L'heure vient ensuite de retrouver le soleil azuréen avec son conjoint et devenir, pour la CECAZ, chargée d'Affaires Professionnels de l'Immobilier.

C'est le coup de cœur. Hélène se voit confier un très beau portefeuille de clients. Son savoir-faire apprécié, elle prendra le poste d'animateur immobilier, en charge de faire remonter les informations parisiennes (évolutions d'outils, pratiques, procédures...) auprès des équipes azuréennes.

Entretemps, la CECAZ développe son approche affinitaire et en 2017, Hélène prend la tête de Luxury Properties, la branche immobilier de luxe. Une belle réussite, avec en ligne de mire, le financement des acquéreurs de biens d'exception : l'an dernier, Luxury Properties a produit 42 M€ de dossiers de financement. Devenue dirigeante du Centre d'Affaires de Sophia Antipolis, Hélène Da Costa apprécie la diversité des sujets qu'elle traite et leur transversalité. « Financer des projets immobiliers est très satisfaisant, vous voyez la concrétisation de votre action. Financer des entreprises qui progressent dans leur domaine, qui prennent des parts de marché, se développent, est un autre défi, aussi passionnant à relever ! » Et dans la technopole, ces deux expertises de son profil trouveront sans conteste toute leur pertinence.

Entre nous

Une autre carrière ?

« Travailler dans les langues aurait pu me plaire, j'en parle 5 ! »

Du confinement...

« J'ai découvert les séries TV, moi qui n'étais pas très 'petit écran' »

Vivement...

« ... que l'on puisse à nouveau voyager ! Prochaine destination, le Sri Lanka ! »

Un souvenir touristique ?

« L'Égypte, absolument magique... »

A career made of challenges

Hélène Da Costa manages the business centre of Caisse d'Épargne Côte d'Azur (CECAZ) in Sophia Antipolis. This entity, focusing on the corporate world and real estate, perfectly reflects the talents of this specialist who has worked long and tirelessly for the regional bank.

Hailing from Cannes, Hélène Da Costa decided to study finance at university and graduated in June 2000 with a master's II degree in wealth management engineering. "I then went off to do a six-month in-ternship in Warsaw, Poland. I was amazed at how open this country that had just emerged from war was to inter-national markets". This small mention on her CV exited the curiosity of many of her subsequent inter-viewers! Returning to the French Riviera, she was offered many assistant's jobs in the field of wealth management in Monaco.

Some of these offers were not devoid of appeal, but Hélène chose to focus on her career, and stated that she did not want to be "Anyone's assistant... Not very humble of me, but I wanted to be my own boss!". So, to add to her professional experience and find better opportunities, she went off to Paris, where she stayed a full decade! "I started working as a Credit Analyst for Citibank. I learned a lot, in particular on structuring procedures, following the American way of doing things, and worked with CAC40 companies that have international subsidiaries".

At the end of her contract, she was offered to join CNCE (Caisse Nationale des Caisses d'Épargne), working for Financière Océor, an entity that holds the participation of French overseas banks. "I was a credit analyst and risk assessor". In no time at all, her energy and experience revealed themselves to be admirably suited to a role in sales: "People told me I shouldn't stay hidden behind my folders!" and when a Key Accounts department was created, she was immediately involved.

Affinity-based approach

Then the time came to return to the sunny French Riviera and, on behalf of CECAZ, she was promoted to take charge of Professional Real Estate Operations. With this new appointment, it was love at first sight. Hélène was given an impressive portfolio of clients. Her know-how was appreciated, and she worked as a real estate overseer, in charge of sharing information from Paris (evolving tools, practices, procedures...) with the French Riviera teams.

In the meantime, CECAZ developed its affinity-based approach in 2017, and Hélène was promoted to the head of Luxury Properties, the real estate division focusing on luxury estates. It was a great success, aimed at financing buyers of exceptional properties. Last year, Luxury Properties produced 42M€ in financing. Now the manager of Sophia Antipolis's Business Centre, Hélène Da Costa loves the diversity of subjects she works on and their cross-cutting dimension. "Funding real estate projects is very satisfying; you can see the tangible results of your action. Financing companies that grow in their field, that are taking over market shares, that are developing, it is another challenge, just as exciting to rise to!" And in the technopole, her two areas of expertise could hardly be more relevant.



CAISSE D'ÉPARGNE
CÔTE D'AZUR

Centre d'affaires de Sophia Antipolis

04 97 23 13 50 - www.caisse-epargne.fr/cote-d-azur/



CAISSE D'EPARGNE CÔTE D'AZUR

**HÉLÈNE
DA COSTA**

LAËTTIA ESTROSI SCHRAMM

M CAPITAL



Investie pour un tourisme durable

Au sein de M Capital, Laëtitia Estrosi-Schramm a contribué à la levée de fonds institutionnels pour le nouveau Fonds Tourisme Côte d'Azur et se voit désormais en charge de l'investir. Prochainement doté de 60 M€, celui-ci doit doper les projets touristiques à vocation durable et responsable, dans le Var et les Alpes-Maritimes.

Invested in sustainable tourism

At M Capital, Laëtitia Estrosi-Schramm has contributed to the institutional fundraising campaign for the French Riviera Tourism Fund, and she is now tasked with investing it. The fund, which is soon to receive 60 M€, is intended to boost sustainable and lasting touristic projects, in the Var and Alpes-Maritimes departments.

Après la sortie de son école de commerce toulousaine et à l'issue de stages réalisés en banque d'affaires (HSBC), chez Deloitte et dans le fonds d'investissement Blackfin Capital Partners, Laëtitia décroche un poste à Paris, à la direction financière d'EDF, au sein du département fusion-acquisition : « une expérience passionnante, où j'ai pu participer à la stratégie d'un grand groupe français et à l'acquisition de sociétés dans les énergies renouvelables ou le nucléaire et pour lequel j'ai voyagé, au Brésil et en Russie ». Elle décide pourtant de revenir à Nice après 4 ans, où son futur mari termine ses études de médecine. Un constat : « Dans mon secteur d'activité, les postes se situent plutôt dans la capitale ». A Monaco, le microcosme de la Banque privée ne lui correspond pas : « j'aime le travail de terrain, accompagner le développement et créer de la valeur pour l'entreprise ».

Elle identifie rapidement M Capital, fonds d'investissement qu'elle a l'opportunité de rejoindre début 2015 au sein du bureau niçois en tant que Chargée d'affaires pour gérer les investissements de Private Equity de la Région Sud.

Elle découvre un autre métier, auprès des dirigeants qui souhaitent donner un coup d'accélérateur à leur croissance ou transmettre leur société.

Entre autres opérations, Laëtitia a ainsi pu accompagner le financement du niçois Gelazur, leader du négoce de produits de la mer surgelés, Savimex à Grasse (transformation de polymères en produits optiques), ou Kinaxia à Sophia Antipolis (solutions innovantes d'expertises immobilières). Chez M Capital, elle a aujourd'hui en charge la levée de fonds institutionnels et l'investissement du nouveau Fonds Tourisme Côte d'Azur*, destiné à un tourisme plus durable et responsable.

Uniquement focalisé sur les projets touristiques, ce fonds de dette doit permettre de financer dans les 3 ans autour d'une quarantaine de projets porteurs de l'économie touristique maralpine et varoise (ticket moyen de 1,5 à 3 M€). Alors, quels secteurs sont à suivre de près, selon Laëtitia ? « Quand on parle tourisme, on pense bien sûr à l'hôtellerie, mais il faut aussi regarder l'hôtellerie de plein air -depuis le camping populaire jusqu'au resort de luxe écoresponsable, qui a montré toute sa résistance à la crise. C'est un secteur qui se porte très bien. Nous allons d'ailleurs financer un premier projet de ce type dans le Var ».

Après avoir obtenu son diplôme d'une école de commerce à Toulouse, et après avoir complété des stages dans une banque (HSBC), Deloitte, et le Blackfin Capital Partners investment fund, Laëtitia a obtenu un poste à Paris, dans la division financière d'EDF, travaillant dans le département fusions-acquisitions : « C'était une expérience fantastique, car j'ai pu participer à des décisions stratégiques de ce grand groupe français et dans l'acquisition d'entreprises d'énergie renouvelable ou nucléaire, pour lesquelles j'ai voyagé au Brésil et en Russie ». Après quatre ans, elle a décidé de revenir à Nice, où son futur mari termine ses études de médecine. Elle a fait une observation cruciale : « Dans mon secteur d'activité, les postes se situent plutôt dans la capitale ». A Monaco, le microcosme de la Banque privée ne lui correspond pas : « j'aime le travail de terrain, accompagner le développement et créer de la valeur pour l'entreprise ».

Très vite, elle a identifié M Capital, un fonds d'investissement qu'elle a l'opportunité de rejoindre début 2015, au sein du bureau niçois en tant que Chargée d'affaires pour gérer les investissements de Private Equity de la Région Sud.

Elle découvre un autre métier, auprès des dirigeants qui souhaitent donner un coup d'accélérateur à leur croissance ou transmettre leur société. Entre autres opérations, Laëtitia a ainsi pu accompagner le financement du niçois Gelazur, leader de l'industrie de la mer surgelée, Savimex à Grasse (transformant des polymères en produits optiques), ou Kinaxia à Sophia Antipolis (innovant en solutions immobilières). Chez M Capital, elle a aujourd'hui en charge la levée de fonds institutionnels et l'investissement du nouveau Fonds Tourisme Côte d'Azur*, destiné à un tourisme plus durable et responsable.

Uniquement focalisé sur les projets touristiques, ce fonds de dette doit permettre de financer dans les 3 ans autour d'une quarantaine de projets porteurs de l'économie touristique maralpine et varoise (ticket moyen de 1,5 à 3 M€). Alors, quels secteurs sont à suivre de près, selon Laëtitia ? « Quand on parle tourisme, on pense bien sûr à l'hôtellerie, mais il faut aussi regarder l'hôtellerie de plein air -depuis le camping populaire jusqu'au resort de luxe écoresponsable, qui a montré toute sa résistance à la crise. C'est un secteur qui se porte très bien. Nous allons d'ailleurs financer un premier projet de ce type dans le Var ».

Uniquement focalisé sur les projets touristiques, ce fonds de dette doit permettre de financer dans les 3 ans autour d'une quarantaine de projets porteurs de l'économie touristique maralpine et varoise (ticket moyen de 1,5 à 3 M€). Alors, quels secteurs sont à suivre de près, selon Laëtitia ? « Quand on parle tourisme, on pense bien sûr à l'hôtellerie, mais il faut aussi regarder l'hôtellerie de plein air -depuis le camping populaire jusqu'au resort de luxe écoresponsable, qui a montré toute sa résistance à la crise. C'est un secteur qui se porte très bien. Nous allons d'ailleurs financer un premier projet de ce type dans le Var ».

M-CAPITAL

19 rue Alberti - Nice

www.mcapital.fr

www.fondstourismecotedazur.fr

Société Gestion de Portefeuille - Agrément n°GPD2-028

Entre nous

Cuisine

« Je suis complètement accro à la gastronomie, qui m'a beaucoup manqué ces derniers mois ! »

Ses coups de cœur niçois

« Il y en a tellement ! Une découverte, boulevard Stalingrad, à Nice : Epiro, un restaurant italien d'exception, tenu par des romains. Le bistrot du port, valeur sûre, tout comme Le Bocal, rue Alberti... »

Elle disparaît 2 h...

« Donnez-moi plutôt 4 h, car la Trattoria Brinca, dans le village de Ne, proche de Gènes, mérite qu'on s'éternise à sa table : gnocchis à la farine de châtaigne, veau cuit à basse température, fromages incroyables ! »

Cooking

"I am absolutely addicted to fine dining, which I sorely missed in the past months!"

Her favourite parts of Nice

"There are so many of them! I discovered Boulevard Stalingrad in Nice: Epiro, an exceptional Italian restaurant run by Romans. The bistro in the port never disappoints, nor does Le Bocal, Rue Alberti..."

She gets two hours off...

"I will need four hours; indeed, at Trattoria Brinca, in the village of Ne, close to Genoa, guests have a hard time leaving the table: gnocchi made with chestnut flour, slow-cooked veal, incredible cheese!"

*Avec la Caisse d'Épargne Côte d'Azur, la CCI Nice Côte d'Azur, la Métropole Nice Côte d'Azur et la Banque européenne d'investissement (BEI)
With Caisse d'Épargne Côte d'Azur, CCI Nice Côte d'Azur, Métropole Nice Côte d'Azur, and the European Investment Bank (EIB)

L'expertise sociale sur-mesure

Céline Verdone dirige Social Expertise, la structure dédiée au social et à la gestion de la paie, fondée au sein du cabinet d'expertise-comptable azuréen Hapeaz. Un métier qui repose sur l'humain, volontairement décliné avec une approche sur-mesure, pour satisfaire des clients de tout horizon.

Custom-built social expertise

Céline Verdone is at the head of Social Expertise, an entity working on social security and payroll management, founded within Hapeaz, a French Riviera firm of chartered accountants. Her job rests solely on the human dimension, and a customised approach has been developed to satisfy the different needs of a wide range of clients.

Le cursus de Céline Verdone est très axé « droit ». Après une Maîtrise de droit privé, un DESS Gestion des entreprises et plusieurs expériences de conseil en droit social, la jeune azuréenne rejoint le cabinet qui deviendra Hapeaz : « J'ai été embauchée par Fabrice Olivari en 2005 afin de constituer un service social au sein du cabinet » explique-t-elle.

Déjà, le droit social, les obligations des entreprises et l'évolution du traitement de la paie nécessitent une vraie spécialisation : « L'idée de départ était de séparer cette pratique du cabinet d'expertise-comptable en constituant une équipe dédiée de gestionnaires de paie et de conseil en droit social ». En 2007, Céline se lance, assimile les fondamentaux et conçoit le développement de l'activité. « C'est un métier à part entière. Dans un environnement législatif qui bouge beaucoup : il faut continuellement former nos ressources humaines en interne, tenir nos logiciels à jour, car le résultat est immédiat sur un bulletin de salaire et en cas d'erreur, le litige avec le salarié l'est tout autant ! ». Social Expertise édite chaque mois plusieurs milliers de fiches de paie, avec une caractéristique : l'organisation de chaque entreprise est étudiée, que celle-ci sollicite Céline et ses équipes pour un seul bulletin de salaire comme pour 1.000 ! « Nous sommes pointus et travaillons beaucoup sur les outils. De la plus petite structure qui a besoin d'outils standardisés aux plus importantes pour lesquelles nous développons des plateformes pour nous transmettre leurs informations suivant leurs process internes ».

Chaine de réussite collective

Passionnante, cette profession en devenir est aussi un métier auquel des novices peuvent se former en interne, avec la promesse d'une évolution possible : « Paradoxalement, il n'existe pas de formation initiale et nos collaborateurs sont formés continuellement en interne » explique Céline Verdone.

Les profils de gestionnaires de paie sont parfois atypiques ou issus de reconversions professionnelles. « Nous contribuons à former en permanence et à faire progresser nos collaborateurs. Ce choix exigeant nous permet de faire évoluer notre mission auprès de nos clients pour leur permettre de gérer au mieux leurs propres salariés. Cette chaîne-là est valorisante car tout le monde apporte, chaque effort participe de la réussite collective. C'est un métier qui repose sur l'humain. Nous avons besoin de l'intelligence humaine, pour comprendre et répondre aux besoins du chef d'entreprise. Dans ce contexte, le plus important pour moi, pour satisfaire les clients comme les collaborateurs, est d'être en empathie. Quelle que soit la situation, pour mieux répondre à un besoin, même technique, l'empathie permet souvent de répondre à un problème sans qu'il n'ait été encore posé ! C'est la clef de beaucoup de situations ».

Et une clef qui, à l'arrivée, améliore toujours la performance des organisations.

Céline Verdone's career has followed a marked "legal" course. With a degree in private law, a DESS in corporate management, and extensive experience as an advisor in matters of social law, this young woman from the French Riviera joined the firm that was later to become Hapeaz: "I was hired by Fabrice Olivari in 2005 to create a department specialising in social law within the firm" she tells us.

Back then already, social law, corporate obligations, and evolving payroll management requirements were paving the way to a specialisation: "The initial idea was to separate this activity from our traditional accountancy work by creating a dedicated team of payroll managers and social law consultants". In 2007, Céline learnt the basics, developed this specific area of activity, and launched a brand-new department. "It's a job in and of itself. In a quickly changing legal environment, we are constantly providing internal training to our human resources managers, or updating our software, because the results on the payslip are immediate and, in the event of a mistake, the displeasure of the employee is immediate too!". Every month Social Expertise issues thousands upon thousands of payslips, with one characteristic: the organisation of each company is carefully analysed, whether they require a single payslip from Céline and her team or thousands! "We are technologically advanced and focus on the tools. We work with small structures that need standardised tools and with big corporations, for which we develop platforms so that they can send us their information according to their own internal processes".

Chain of collective success

This line of work is showing a lot of promise, and it is open to newcomers who can learn the ropes internally, with interesting career opportunities at hand: "Paradoxically, there are no courses, and our employees have to be trained internally" Céline Verdone explains. Often, payroll managers have had an atypical career or undergone vocational retraining. "We provide continuing education, and we are keen to see our employees evolve. This demanding choice allows us to provide evolving services to our clients, in turn allowing them to better manage their own employees. It is a sequence of added value because everyone takes part, and each effort contributes to our collective success. Our work rests firmly on a human dimension. We need human intelligence to understand the needs of CEOs and to meet them. In this context, for me the most important is to show empathy if I am to satisfy both my clients and my staff. Regardless of the situation, to better meet a need, even a technical one, empathy allows us to address issues that have not yet been raised! And that is the key in many situations". Ultimately, it is the key that unlocks higher levels of corporate performance.

Entre nous

Un journée qui commence bien ..

...« débute souvent par un moment de méditation : beaucoup plus facile d'aborder le quotidien de cette façon ! »

2 h qui se libèrent dans son emploi du temps ?

...« je suis téléportée quelque part à l'étranger, car les voyages me ressourcent beaucoup... Quand on le peut ! J'ai des souvenirs magiques en Afrique, en Amérique du Sud, au Myanmar... ».

A day that starts well...

... "with a bit of meditation: it makes life much easier!"

She suddenly has two hours off...

... "I am transported abroad because I find travelling to be very energising... when one can afford to! I have great memories of Africa, South America, Myanmar...".



Les Taissonnières B1 – 1681 Route des Dolines
06560 Valbonne Sophia Antipolis
04 93 95 68 68 - www.socialexpertise.fr

CÉLINE VERDONE

SOCIAL EXPERTISE





HAPEAZ

**CHRYSTELLE
LUCCIONI**

Vous pouvez compter sur elle

« Souris à la vie et elle te sourira ». Assurément, Chrystelle Luccioni a toujours le sourire, même si elle sait bien que cette maxime ne suffit pas pour atteindre ses objectifs. Ça tombe bien, associée du cabinet d'expertise comptable azuréen Hapeaz, elle a aussi de l'énergie, du talent et de l'ambition à revendre !

Chrystelle Luccioni a grandi dans le Var, auprès de parents commerçants : « je passais une grande partie de mes vacances à tenir la caisse ! » se souvient-elle. De là à penser qu'elle a gardé certains réflexes avec les chiffres, il n'y a qu'un pas... travailleuse et consciencieuse, elle s'engage dans le cursus qui correspond aux attentes de la profession d'expert-comptable : DUT Gestion des Entreprises et Administrations, MSTCF, DESCF et trois ans de stage en expertise comptable pour pouvoir passer le DEC. Pour autant, la voie n'est pas toujours rectiligne : des convictions, comme des illusions, on en a tous et Chrystelle, persuadée qu'elle ne travaillerait jamais en cabinet d'expertise-comptable, s'imaginait vraiment exercer ses talents en entreprise. « C'est à la faveur d'un stage en cabinet, à Six-Fours-les-Plages, que j'ai découvert un expert-comptable passionné et passionnant ! ». Et c'est également parce qu'elle accepte de suivre un important client qui se voit repris par la structure qui plus tard deviendra Hapeaz, que la jeune femme y entre en 2007 : « La vie nous ouvre parfois d'autres portes inattendues qu'il faut oser franchir... j'ai retrouvé ce qui m'avait plu en stage, la bienveillance, l'esprit d'équipe, le souci d'un travail de qualité, la proximité avec nos clients et l'envie de les accompagner dans leur développement : tout était là ! » Il n'en faut pas plus à la jeune femme pour devenir associée en 2012.

Croire en soi

Alors quelles sont les clés de la réussite, selon elle ? « Je peux croire en la chance mais je ne crois pas à la fatalité : l'envie ne suffit pas, il faut se donner les moyens en travaillant... parfois, souvent (?) beaucoup ». Il faut forcément un soupçon d'ambition et une pointe de

compétition. A la maison, « On a toujours prôné l'indépendance, l'autonomie et appris très tôt à prendre la mesure de nos responsabilités ». Il faut apprendre de ses échecs et accepter de se remettre en cause. Enfin, croire en soi, en ses capacités, est primordial et indispensable pour aider le chef d'entreprise dans son quotidien : « Pendant longtemps, on assimilait le travail de l'expert-comptable à la production de liasses fiscales pour l'administration. Il faut comprendre que cette partie de notre métier de « teneur de livres » et de production de déclarations est essentielle mais... Notre métier est tellement plus riche ! Nous proposons des solutions aux dirigeants dans toutes les phases de la vie de leurs entreprises, en fonction de leurs besoins et de leurs contraintes qui évoluent chaque jour. Nous développons des services d'aide à la prise de décisions stratégiques. Nous abordons, à travers nos clients, différents métiers et différentes organisations, ce qui nous permet d'avoir des données et des repères utiles pour accompagner les chefs d'entreprise dans le développement de l'entreprise et de leur patrimoine ». Pour tout cela, vous pouvez compter sur Chrystelle...

Entre nous

Son temps « off »...

« Entre 12 et 14 h ou le soir, je consomme « local » : danse, théâtre, sport : tout à Valbonne ! »

Ça l'inspire...

« La montagne, les balades à la campagne et la famille : entre mon mari et moi, nous comptons 8 frères et sœurs ! »

Someone you can depend on

“Smile at life and life will smile back at you”. Chrystelle Luccioni is constantly wearing a smile, although she knows full well that it is not with a mere proverb that she is going to reach her goals. Luckily, as a partner of the local chartered accounting firm, Hapeaz, she can also rely on her energy, talent, and ambition!

Chrystelle Luccioni grew up in the Var department, the daughter of shop owners: “I spent much of my holidays working the cash register!” she remembers. So, quite naturally, some accounting principles stayed with her... hard-working and conscientious, she followed a path that would inevitably lead her to a chartered accountant job: DUT in Corporate and Administrative Management, MSTCF, DESCF and three years of internships in chartered accounting firms to complete a DEC. However, the road was not always a straight one: we all have certainties, or illusions, and Chrystelle was sure that she would never work in a firm of chartered accountants, as she saw herself plying her trade in the corporate world. “But as I was doing an internship for a firm in Six-Fours-les-Plages, I met a passionate and inspiring chartered accountant!”. She also agreed to follow an important client who was later taken over by the structure that was to become Hapeaz, which ultimately led the young woman to join the firm in 2007: “Life has a way of opening unexpected avenues that

we have to be brave enough to take... I reconnected with what I enjoyed during the internship, the kindness, the team spirit, the proximity to our clients, and the will to help them grow: everything was in place!” It did not take much more for this young woman to become a partner in 2012.

Believing in oneself

So, what are the keys to success, in her opinion? “I believe in luck, but I don't believe in inevitability: simply wanting is not enough, you have to create your own means through hard work... sometimes a lot of hard work”. Obviously, some ambition and competition are also needed. At home, “we always encouraged independence and initiative, and we were taught to fully accept our responsibilities”. One must be able to learn from our failures and be willing to question oneself.

Finally, it is essential to believe in oneself, it is a requirement for those who help CEOs navigate through their careers. “For a long time, the work of a chartered accountant was seen as the production of bundles of tax documents for the administration. It is important to understand that the “book-keeping” and “statement-preparing” aspects of our work are important... but our job means so much more. We provide CEOs with solutions throughout the entire lifecycle of their company, based on needs and constraints that change every day. We develop services intended to help in strategic decision making. Through our clients, we work with various business lines and organisations, which provides us with useful data and benchmarks to help CEOs develop the company and their wealth”. For all that, Chrystelle is someone you can depend on...

Tendance **flexibilité**

Elle dirige BNP Paribas Real Estate Transaction à Nice pour l'Est Var et les Alpes-Maritimes : depuis près de 20 ans, Jeanne-Marie Fauvet bâtit sa carrière au fil des évolutions du parc immobilier professionnel azuréen... et nous livre quelques tendances.

The flexibility trend

She is in charge BNP Paribas Real Estate Transaction in Nice for the eastern part of the Var and the Alpes-Maritimes: for nearly 20 years, Jeanne-Marie Fauvet has been building her career around the evolutions of real estate in the French Riviera... and shares a few trends with us.

Jeanne-Marie Fauvet relie son appétence pour le monde de l'immobilier à l'influence de son père, qui, banquier, travaillait avec les promoteurs et investisseurs au développement de programmes neufs : « En vacances, peu importait la destination, je me souviens qu'il nous disait "j'ai financé un programme ici, on va le voir ?" Alors, oui, je crois que cela m'a orientée dans mon cursus ! ». Le parcours de son papa, au gré de ses mutations, la fait voyager de Bretagne à Saint-Brieuc où elle est née, à Angers, Orléans, puis Nancy et Strasbourg où sa famille s'installe durablement. Pour Jeanne-Marie, après un BTS Action Commerciale, ce sera Lyon et l'EFAB (devenue Sciences U) avec une spécialisation en évaluation et transaction immobilières, dont elle sort Major de promotion. Dès lors, en alternance chez l'un des pionniers de l'immobilier commercial, Auguste Thouard, elle va y être recrutée dans la capitale des Gaules jusqu'en 2003, où elle sera pressentie pour rejoindre Nice, en charge de la commercialisation des bureaux pour l'enseigne. Celle-ci deviendra finalement BNP Paribas Real Estate Transaction France, Jeanne-Marie travaillant ainsi dans la même « maison » depuis son entrée dans la vie active ! Une expérience et une expertise qui l'amènent à s'associer en 2013 puis devenir directrice de BNP Paribas Real Estate Transaction France à Nice en 2018.

Plus de souplesse

L'enseigne nationale, leader européen de l'immobilier d'entreprise, a évidemment vu son activité chamboulée en 2020. « En France, sur l'ensemble des régions, nous avons assisté à un recul des transactions de -36%. Là où Sophia Antipolis avec une grande concentration de bureaux, aurait pu plonger, les chiffres sont au même niveau confirmant la résistance de la technopole. Nice enregistre +11 % en revanche, que l'on peut relier à une activité publique et parapublique plus présente ». Comment anticiper ? « Le télétravail reste une interrogation. Des études que nous menons en interne sur des projections à dix ans, montrent que le télétravail déjà mis en place va perdurer, et passer, pour le reste, de un jour à un jour et demi par semaine ». La demande ? « Avec les baux commerciaux de 9 ans, les décisions se prennent sur le moyen terme. Si la tendance est à la signature de baux plus courts, la souplesse reste un argument de choix pour les clients. Ils cherchent des surfaces plus petites avec des locaux vacants à proximité, pour anticiper leurs futurs besoins d'extension. Ils peuvent aussi s'installer à proximité d'espaces de coworking, toujours dans l'idée de rester souples sur la surface d'exploitation de leur activité ». Des tendances que Jeanne-Marie suit de près : « Notre expertise et nos outils nous permettent de nous adapter à ces évolutions structurelles ». Et de performer à nouveau dès cette année !

To explain Jeanne-Marie Fauvet's appetite for real estate, she looks to the influence of her father who, as a banker, used to work with promoters and investors to develop new programmes:

"Wherever we went on holiday, I remember he would say "I have financed a project here, shall we have a look?" I think that influenced me in my career!". Her father's work, with numerous postings, took her from her native Saint-Brieuc in Brittany to Angers, Orléans, and then Nancy and Strasbourg, where the family finally settled.

Jeanne-Marie, graduating with a BTS in Business Action, went on to study in Lyon at the EFAB (now Sciences U), specialising in assessing real estate transactions, graduating at the top of her class. After that, she worked under a training-work contract for one of the pioneers of corporate real estate, Auguste Thouard, and was later recruited to work in Lyon until 2003. She was spoken of to go to Nice and run the brand's offices there. It would eventually become BNP Paribas Real Estate Transaction France, and Jeanne-Marie has therefore been working for the same firm since the beginning of her career! With her experience and expertise, she became a partner in 2013, and then director of BNP Paribas Real Estate Transaction France in Nice in 2018.

Added flexibility

The national brand, European leader in corporate real estate, was obviously in turmoil during the 2020 crisis. "In France, for all the regions, the number of transactions fell by 36%. Sophia Antipolis, which has a massive concentration of office space, could easily have gone down too, but stable figures clearly show the technopole's resilience. However, Nice recorded a +11% increase, explained by stronger public and parapublic activities". How can we anticipate these trends? "There is still a question mark on teleworking.

The studies we have conducted internally on ten-year projections show that the teleworking that is in place is here to stay and will go from one day to one and a half days per week". What is the demand looking like? "With nine-year corporate leases, decisions are made on the medium-term. The current trend is the signing of shorter leases, and flexibility is a strong argument for our clients. They are looking for smaller premises, with vacant facilities close by, to anticipate their future expansion needs. They can also set up shop next to coworking areas, with the idea of remaining flexible in their operations". Jeanne-Marie follows these trends closely: "Our expertise and tools allow us to adapt to these structural evolutions". And to return to the same performance levels this year!

Entre nous

Un rituel

« Les vacances à l'île de Ré »

Le week-end...

« Je suis très famille. Et avec 3 enfants, de 12 à 8 ans, dont des jumeaux, on ne s'ennuie pas ! »

Un modèle

« Ma grand-mère, une femme exceptionnelle qui a vécu beaucoup d'épreuves... dont celle d'élever seule ses 7 enfants ! »

A ritual

"Holidays on the île de Ré"

On weekends...

"I am close to my family. With three children, aged 8 to 12, including twins, there is never a boring moment!"

A role model...

"My grandmother, an exceptional woman who faced so many challenges... including raising her seven children alone!"



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

455 Promenade des Anglais
L'Arenas - Immeuble Le Phoenix - Nice
04 93 18 08 88 - www.bnppre.fr

JEANNE-MARIE FAUVET

BNP PARIBAS REAL ESTATE



A professional portrait of Chantal Pierre, a woman with shoulder-length blonde hair and bangs. She is wearing a dark purple blazer with a floral pattern of pink flowers and green leaves, over a dark olive green top. She is also wearing a silver chain necklace and olive green trousers. Her hands are on her hips, and she is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a solid dark grey, and the entire image is framed by a thin, light pink border.

GROUPE IPPOLITO

CHANTAL PIERRE

Esprit de famille

Chantal Pierre a rejoint le groupe Ippolito en 2018 pour prendre en charge la direction Générale d'ATL, la structure de location de véhicules industriels du groupe villeneuvois. L'esprit familial qui préside aux destinées de l'ETI a séduit cette femme de défis, très sensible aux valeurs de proximité et de qualité portées par les entreprises de services.

“Créer de la valeur...”. Après quelques secondes de réflexion, c'est la réponse que formule Chantal Pierre lorsqu'on l'interroge sur sa vocation et le fil conducteur de sa riche carrière d'encadrement dans des ETI qui ont grandi pour devenir des groupes solides.

Cette native des Bouches-du-Rhône a toujours exercé ses talents au sein de structures, qui à la base étaient familiales.

Un attachement à la région et une indépendance d'esprit qu'elle affûte très tôt. « J'ai longtemps évolué dans la natation de compétition, au cercle des nageurs de Marseille, mais à l'adolescence déjà, il fallait partir pour évoluer. J'avais mes amis, ma vie ici... pas question de partir ! » raconte-elle sans regret.

Avide de croquer la vie, Chantal décide de travailler rapidement. « C'est une voie qui me correspondait. A cette époque, l'alternance se pratiquait seulement dans les métiers manuels. Alors, en parallèle de mon job, j'ai passé un BTS ». Une expérience qui lui donne le goût de se former : elle suit un 3^e cycle en gestion et stratégie commerciale, qu'elle met très vite en application au sein de Manpower, où elle a pour mission le recrutement de cadres, suivi d'une formation ESSEC Executive. Puis Chantal, qui apprend vite, franchit de nombreuses étapes de direction au sein du groupe familial de location Fraikin. « Une aventure humaine enrichissante » qu'un énième changement d'actionariat la dissuadera de poursuivre.

Renforcer la proximité

Débute une période de 3 ans, qu'elle capitalise différemment : « j'ai voyagé, j'ai créé une entreprise artisanale, je me suis formée au marketing B2C, j'ai ouvert ma boîte de Conseils aux entreprises... »

Et c'est au cours de cette activité que Chantal découvre le Groupe Ippolito qui a très largement diversifié son activité. Né en 1968 avec pour activité principale le développement de concessions de véhicules industriels, la 3^{ème} génération est actuellement aux commandes sur l'autoroute du succès. Le Groupe compte à ce jour 900 collaborateurs, 25 marques, 60 implantations dans le Sud. Il évolue également dans les domaines de l'immobilier, du tourisme et a renforcé son influence dans le secteur industriel et automobile avec notamment la dernière acquisition d'Autochoc (démantèlement de véhicules) et ses 90 collaborateurs. Chantal est tout de suite séduite par le challenge de transformation et de développement d'ATL proposé par Pierre Ippolito, DG du Groupe. Elle pourra mettre à profit sa forte expérience de développement réseau : « Chez Azur Trucks, l'enjeu principal de la structuration du réseau d'agences passe par le renforcement de la proximité clients. L'autonomisation des équipes est aussi au cœur du process de transformation digitale que vit le groupe ».

L'actionariat familial, l'esprit d'équipe et de conquêtes (Le Groupe Ippolito vient de s'engager dans l'actionariat du Stade Niçois) résonnent comme une petite musique aux accents de succès et d'indépendance, un air qui n'aura eu de cesse d'être entraînant pour Chantal Pierre.

Family spirit

Chantal Pierre joined Ippolito in 2018 as head of management at ATL, the industrial car rental entity of the Villeneuve-based group. As someone who does not back down when faced with a challenge and who knows how much proximity and quality matter in the service industry, she found the family spirit driving this medium-sized company particularly appealing.

“Creating value...”. After a slight pause, this is the answer she provides when asked about her calling and whether there was a common thread in her extensive career helping small corporations grow into large groups.

This native of the Bouches-du-Rhône has always worked for entities that started off as family-run businesses.

Early on, she displayed a deep attachment to her region and a keen independence. “I was a swimmer competing for the Marseille swimming circle for many years, but even as a teenager I had to leave if I wanted to evolve in my sport. I had my friends and my life here... so leaving was out of the question!” she says without regret.

Eager to live life at full throttle, Chantal decided early on to get a job. “It was a path that suited me. Back then, work-and-study programmes existed only for people learning manual trades. So, in parallel with my job, I studied for a BTS”. She graduated with a newfound thirst for learning, going on to follow a 3rd cycle course in management and business strategy. She found a job with Manpower, where she was tasked with recruiting senior managers, which she then followed with an ESSEC Executive training programme. Later, Chantal, assuredly a quick learner, powered up the senior hierarchy of the family-run rental group, Fraikin. “An enriching human adventure”, which she eventually decided to renounce following a umpteenth change of shareholding structure.

Reinforcing proximity:

A three-year period ensued, which she decided to capitalise a bit differently: “I travelled, I created a craftwork company, I learned B2C marketing, I launched my corporate consulting company...” And it was within that context that Chantal discovered the group Ippolito, which had extensively diversified its activities by then. The company was created in 1968 for the purpose of developing industrial vehicle dealerships; the 3rd generation is now in charge and steering the company towards success. The group currently has 900 employees, 25 brands, and 60 sites in the South of France. It is also active in real estate and tourism and

has bolstered its influence in the industrial and automotive sectors, with the recent acquisition of Autochoc (vehicle dismantling) and its 90 employees. When Pierre Ippolito, the group's CEO, suggested it, Chantal immediately accepted the challenge of transforming and developing ATL. She now puts her extensive experience in networking at the service of the company: “With Azur Trucks, when structuring the network of agencies, the first step was to bolster client proximity. Automating the teams' tasks is also at the heart of the digital transformation processes that the group is undergoing”.

A family shareholding, a strong team spirit, and a thirst for conquest (Ippolito group has just acquired Stade Niçois shares) are the chorus to this song of success and independence, which Chantal Pierre no doubt finds quite catchy.

Entre nous

Son mantra ?

« Aide-toi, le ciel t'aidera »

Sa plus belle réussite ?

« Mes 3 filles, très différentes, toutes très épanouies ! »

Son dernier apprentissage ?

« Le Web Marketing »

What is his mantra?

“God helps those who help themselves”

Her greatest success?

“My three daughters, all quite different, but all fulfilled!”

The last thing she learned?

“Web Marketing”



1058 RD 6007

Villeneuve-Loubet

04 83 84 02 20

www.groupe-ippolito.com

Elle a les Solutions

En moins de 4 ans, entrée comme Assistante Commerciale, Fanny Fiorillo occupe désormais le poste de Directrice Générale Adjointe chez SNS Solutions : une belle ascension à mettre sur le compte d'une implication de haut vol dans le développement de cette PME spécialiste dans la création, l'intégration et la maintenance de solutions innovantes en informatique, téléphonie et bureautique.

Créée il y a 17 ans par Jean-Sébastien Biettron et Olivier Etienne, deux copains ingénieurs, SNS Solutions a bien grandi autour de son cœur de métier : la création et l'intégration, la maintenance de solutions innovantes en informatique, téléphonie et bureautique pour ses clients professionnels. Avec 5 agences (Marseille, Sophia-Antipolis, Monaco, Toulouse et Bordeaux) et leurs équipes de techniciens dédiées, la société intervient dans toute la France avec un positionnement axé sur le conseil aux entreprises dans le choix de leurs solutions technologiques. « Avec nos agences, nous voulons insister sur notre proximité, notre présence locale, afin de construire une offre sur mesure pour nos clients », développe Fanny Fiorillo, nouvellement nommée Directrice Générale Adjointe de l'entreprise. Un besoin de conseils revendiqué par ses clients avec encore plus d'insistance depuis cette crise sanitaire qui a fait émerger de nouveaux besoins de communication distanciels.

Perfectionniste et investie

Fanny a grandi à Mandelieu-la-Napoule puis à Marseille. A l'issue de sa Licence professionnelle Marketing, Relation Client & Négociation, elle occupe diverses fonctions commerciales du côté de Marseille puis dans le Nord de la France avant de revenir auprès des siens dans le Sud. La jeune femme s'investit aujourd'hui pleinement depuis son arrivée en novembre 2016 chez SNS Solutions. Entrée comme assistante commerciale, elle prend rapidement des initiatives et devient vite de plus en plus indispensable au sein de l'entreprise. « Je suis hyper investie. C'est dans ma nature. Et très perfectionniste. Cette rigueur que je m'impose, je la tiens de mon père, qui était militaire ! ». Avec curiosité et l'envie de se former à ces métiers afin de gagner une certaine légitimité auprès de ses clients et des équipes techniques, Fanny a récemment relevé un très gros défi, celui d'équiper une cinquantaine de boutiques françaises de la marque Olly Gan, en téléphonie, accès internet et affichage dynamique. « Il faut négocier avec les fournisseurs, piloter la logistique, anticiper d'éventuels retards de livraison, coordonner les équipes sur site, assurer le reporting à

la direction... Toute cette planification de projets, c'est une somme de défis et de satisfaction pour moi ! » Car le spectre des interventions de SNS Solutions est large : équipement informatique (postes, serveurs), solutions de sauvegarde et sécurité réseaux, cloud et infogérance, auxquels s'ajoute la brique Telecom avec ses solutions professionnelles innovantes. Et pour que la compétence, la rigueur, le conseil et la disponibilité soient toujours au menu des atouts relevés par la clientèle, Fanny continue sur sa lancée, en résumant ses fonctions à une formule simple : « J'emploie mon temps à en faire économiser aux autres ! ». Finalement, c'est peut-être cela, avoir le sens du service...

Entre nous

Défi...

...Lâcher prise et prendre de la hauteur dans ce nouveau rôle de manager. Ma devise : la confiance n'exclut pas le contrôle !

Accro...

...au shopping, enfin, surtout aux chaussures : j'en ai plus de 60 paires dont plus de 30 sneakers !

Détendue...

...quand je joue du piano, seule dans mon salon... un verre de Tariquet à côté de ma partition !

Challenge

...Letting go and soaring to new heights in this managerial role. My motto: trust does not exclude control!

Addicted to...

...shopping, especially shoes: I own 60 pairs, including 30 sneakers!

Relaxed...

...when I play the piano, alone in my sitting room... a glass of Tariquet never too far from my music score!



À Sophia Antipolis : Les Cardoulines, Bat.B1
1360 Route des Dolines - 06560 Valbonne

À Monaco : 17, Av Albert II - 98000 Monaco

04 93 33 49 83 - contact@snsolutions.fr
www.snsolutions.fr

She has the Solutions

In under four years, Fanny Fiorillo has moved up from an initial job as a sales assistant to the position of Joint CEO for SNS Solutions: this spectacular ascent can be explained by her unwavering commitment to the development of this medium-sized company specialising in the creation, integration, and maintenance of innovating solutions in IT, telecom-munications, and office automation.

Created some 17 years ago by Jean-Sébastien Biettron and Olivier Etienne, two engineers and friends, SNS Solutions has grown significantly around its core business line: the creation, integration, and maintenance of innovating solutions in IT, telecommunications, and office automation for its professional clients. With five agencies (Marseille, Sophia Antipolis, Monaco, Toulouse, and Bordeaux) and its teams of dedicated technicians, the company works all over France, and specialises in providing technical solutions and advice to a wide range of companies.

"With our agencies, the point we are trying to make is that of proximity, of our local presence, so we can provide our clients with tailor-made solutions", explains Fanny Fiorillo, recently appointed as the company's Joint CEO. Because of the health crisis and the remote communication needs it has given rise to, the company's clients are more eager than ever for her advice.

Perfectionist and committed

Fanny grew up in Mandelieu-la-Napoule and then in Marseille. Having graduated with a professional diploma in Marketing, Customer Relations, and Negotiation, she occupied various business roles, first in Marseille, and then in the North of France, before returning to her southern roots. Since her arrival in 2016 at SNS Solutions, the young woman has been fully invested in her job.

She started off as a sales assistant, but her initiatives quickly made her indispensable to the company. "I am really invested. It is in my nature. And I am a perfectionist. This self-imposed discipline, I get it from my father who was in the military!". Driven by her natural curiosity and her ambition to learn certain business lines to improve her legitimacy among her clients and technical teams, Fanny has recently risen to a huge challenge, which is to equip 50 or so French boutiques with the Olly Gan brand, providing them with a phone line, internet access, and dynamic display. "You have to negotiate with suppliers, steer the logistics, anticipate any delays in deliveries, coordinate the teams on site, report to management... The whole project planning aspect represents a series of challenges, and therefore of satisfaction for me!"

The spectrum of interventions carried out by SNS Solutions is wide: IT equipment (workstations, servers), backup solutions, and network security, cloud, and managed services, to which one can add the Telecom segment and its innovating professional solutions. To ensure that competence, discipline, advice, and availability always feature among the assets noted by her clients, Fanny powers on, summarising her job with this simple sentence: "I use my time to make sure that others can save theirs!". Ultimately, maybe the term "service" means exactly that...

A professional headshot of Fanny Fiorillo, a woman with long, dark, wavy hair, smiling warmly. She is wearing a black lace blazer over a dark top with a lace collar and a gold necklace with a bear-shaped pendant. The background is a solid grey color, and the entire portrait is framed by a bright blue border.

SNS SOLUTIONS
**FANNY
FIORILLO**

A portrait of Hafida Devendeville, a woman with long, dark, wavy hair, wearing a black lace dress with gold floral patterns. She is standing with her arms crossed, looking slightly to the right of the camera. The background is a solid grey color, and the entire image is framed by a thin orange border.

DSI MEDITERRANÉE

**HAFIDA
DEVENDEVILLE**

S'adapter à chacun

Depuis plus d'un an, Hafida Devendeville évolue dans les Ressources Humaines chez DSI Méditerranée. Une belle expérience au service de l'inclusion des personnes handicapées, dont elle mesure pleinement tout le sens et les valeurs.

Adapting to everyone

For more than one year, Hafida Devendeville has been working for human resources at DSI Méditerranée. It has been a great experience working for the inclusion of disabled workers, and she takes the full measure of the values and importance of her work.

DSI Méditerranée, Entreprise Adaptée de services, offre par l'accompagnement une nouvelle chance professionnelle à une population éloignée de l'emploi. Elle permet à un travailleur handicapé d'exercer une activité professionnelle dans des conditions adaptées à ses capacités. A 37 ans, Hafida Devendeville, originaire de Bourgogne, a découvert la Côte d'Azur après être passée par Londres pendant deux ans, où elle a rencontré son mari. Elle le suit à Perpignan, Toulouse et enfin Bordeaux où elle travaille quelque temps comme assistante de direction. « Entretemps, je suis tombée malade. En rémission, j'ai décidé –comme un défi– de reprendre mes études. Je voulais valider ma licence RH, étant titulaire d'un BTS Assistant de direction. Je m'étais dit que si je m'en sortais, je devais changer de vie... J'ai passé ma Licence et suis revenue habiter sur la Côte d'Azur ! »

Alors qu'elle est en recherche de poste, elle découvre Cap Emploi et rencontre Géraldine Moreau, Relais RH en région : « DSI cherchait quelqu'un pour le recrutement. Une mission également axée sur l'accompagnement professionnel de nos collaborateurs ».

Objectif inclusion

Hafida est choisie notamment dans le cadre des CDD Tremplins, ce dispositif d'inclusion qui vise à intégrer au terme d'une période de 4 à 24 mois les salariés de DSI dans une entreprise cliente.

Elle réalise mensuellement l'accompagnement de chaque salarié sur son poste de travail, prépare des bilans d'activité et fait remonter les informations avec un objectif : que les salariés montent en compétence. L'idée ? « Leur permettre une sortie positive, c'est-à-dire une embauche en CDI ou CDD de plus de 6 mois, après plusieurs mois chez DSI en immersion chez nos clients ». Une grande partie du travail consiste à tout mettre en place, en amont du recrutement, pour permettre cette inclusion. Aujourd'hui, 15 CDD Tremplins sont en cours chez DSI Méditerranée.

Pour Hafida, cet emploi trouve un écho particulier, en lien avec son parcours : « Chez DSI, j'ai trouvé une famille. C'est le premier mot qui me vient à l'esprit ! Cela fait sens. La mauvaise expérience vécue dans ma recherche d'emploi en RQTH (Reconnaissance de Qualité de Travailleur Handicapé, ndlr) et le fait de pouvoir aider aujourd'hui des personnes en situation de handicap font que je suis en totale cohésion avec le fonctionnement et les principes de l'entreprise : je m'y retrouve, je travaille, mais au quotidien, j'apporte surtout une aide à des personnes éloignées de l'emploi ou qui doivent se reconverter ».

Sa plus grande satisfaction : « à chaque recrutement, c'est un plaisir renouvelé ». L'entreprise n'y est pas pour rien : « Ici, tout le monde est proche, on nous accepte tels que nous sommes. Et on comprend tout le sens de l'adjectif « adapté » : chez DSI, on s'adapte à tout le monde ! »

DSI Méditerranée, an adapted service company, is using strong support structures to offer new professional opportunities to a portion of the population that had little chance of finding work. She ensures that disabled workers are able to pursue a career in conditions that are adapted to their capabilities. At 37, Hafida Devendeville, originally from Burgundy, discovered the French Riviera after having spent two years in London, where she met her husband. She followed him to Perpignan, Toulouse, and finally Bordeaux, where she worked for some time as managerial assistant. "In the meantime, I fell ill. As I was recovering, I decided - as a challenge - to return to my studies. I wanted to validate my HR diploma, as I hold a BTS as executive assistant. I told myself that if I made it, I would turn my life around... I graduated and moved to the French Riviera!"

Then, the young woman struggled to find work. But she discovered Cap Emploi and was introduced to Géraldine Moreau, the HR relay for the region. "DSI was looking for someone to work in the recruitment department. The mission statement also focused on the professional accompaniment of our employees".

The goal is inclusion

Hafida was selected in the context of "CDD Tremplins" (springboard fixed-term contracts), which is an inclusion programme aiming at integrating DSI employees with client companies within a 4- to 24-month timeframe. Every month, she helps employees evolve in their jobs, prepares activity reports, and escalates the information, with a single goal in mind: the skillsets of the employees must always be more appealing to potential employers. Why? "We want them to achieve a positive outcome, i.e. a job with an open-ended contract or with a fixed-term contract of more than six months, after one year at DSI, working in immersivity for our clients". A large portion of the work consists in making sure everything is in place, upstream from the recruitment process, to enable this level of inclusion. Today, 15 Springboard fixed-term contracts are currently open at DSI Méditerranée.

For Hafida, her job has a particular ring to it, especially because of what it took to get here: "At DSI, I found a family. That is the first word that comes to mind! It makes a lot of sense. I had a poor experience searching for a job with the RQTH programme (recognition of disabled worker status, editor's note) and being able to help disabled people means that I am perfectly aligned with the functioning and principles of the company; I find fulfilment, I work, and on a daily basis I am able to provide help to people who are far from employment, or who must retrain".

Her greatest source of satisfaction: "at each new hiring, it is a renewed delight". And we have the company to thank for that: "Here, we form a close-knit community, and we are accepted for who we are. And the meaning of the word "adapted" becomes clearer than ever: at DSI, we adapt to everyone."

Entre nous

Des loisirs ?

« ...Je lis beaucoup. Mais j'ai surtout une fille de 5 ans, qui accapare beaucoup de mon temps... pour mon plus grand plaisir ! »

Sa philosophie

« Carpe diem : cueille le jour présent sans te soucier du lendemain ».

Un livre marquant ?

« Il faut tenter d'écrire sa légende personnelle en relisant l'alchimiste de Paulo Coelho »

Her hobbies?

"...I read a lot. But I also have a five-year-old daughter who takes up a lot of my time... it is my absolute pleasure though!"

What is her philosophy?

"Carpe diem: seize the present day without worrying about tomorrow".

A book that touched you?

"We must try to create our personal legend by (re-)reading "The Alchemist" by Paulo Coelho".



DSI MÉDITERRANÉE

80 Route des Lucioles, Les Espaces de Sophia
Bâtiment K - 06560 Valbonne Sophia Antipolis
06 79 48 56 78 - dsi-ap.com

Pour faire gagner l'inclusion

Géraldine Moreau, au service des ressources humaines chez DSI Méditerranée, suit également la ligne de service CDD Tremplin, un dispositif phare de l'inclusion dans cette Entreprise Adaptée de près de 1.000 salariés en France.

Elle n'a pas toujours été dans la sphère du recrutement, même si elle a dû composer avec ses propres ressources humaines au sein des entreprises qu'elle avait créées par le passé. Géraldine Moreau a vécu une première carrière professionnelle dans la restauration, en ouvrant à quelques années d'intervalles, deux établissements à Cannes. Un tempérament conquérant, avec « 10 idées à la minute » ; une fougue, un intérêt pour le commerce et le service jamais démentis... Une belle histoire qui durera dix années. « Malheureusement, entretemps, j'ai obtenu une RQTH (reconnaissance de qualité de travailleur handicapé) ». La jeune femme doit passer à autre chose. Par l'intermédiaire de Cap Emploi, partenaire de DSI, Géraldine s'oriente vers un poste d'assistante RH à temps partiel dans un premier temps. Nous sommes en 2017.

Très vite, son dynamisme et sa volonté de s'impliquer convainquent la direction de la faire monter en compétence. Aujourd'hui, elle supervise la ligne de service CDD Tremplins, un dispositif d'inclusion par l'emploi de salariés en situation de handicap, dont le coût est déduit de la taxe Agefiph.

Redonner confiance

A la fin de la période de CDD, l'objectif est d'intégrer l'entreprise cliente. Pour Géraldine, c'est indéniable, les avantages sont nombreux et souvent méconnus comme la possible montée en compétence de ceux qui en sont bénéficiaires : « Il faut savoir que ces CDD Tremplins peuvent aujourd'hui s'enrichir d'une formation dont le coût peut entièrement être pris en charge ». Un véritable levier pour la promotion de cette forme d'inclusion « gagnant-gagnant ». Au quotidien, Géraldine fait du sur-mesure, comme toutes les équipes

de DSI, pour faire matcher les profils de candidats et de recruteurs. C'est parfois compliqué : « Notre rôle est de redonner confiance, c'est absolument primordial pour ceux que nous recrutons, souvent complètement sortis de l'emploi et depuis longtemps. A nous de trouver et de savoir mettre en valeur leurs compétences ». Chez DSI Méditerranée, 70 personnes officient dans 3 lignes de services et la tendance est haussière sur le recrutement. Objectif ? Pourquoi ne pas créer une centaine d'emplois à Sophia Antipolis d'ici à trois ans ? Quoiqu'il en soit, conclut Géraldine, « La réussite numéro un, c'est d'abord celle de nos collaborateurs : nous les accompagnons mais ce sont eux les vrais acteurs de leur succès ».

Notre rôle est de redonner confiance, c'est absolument primordial pour ceux que nous recrutons, souvent complètement sortis de l'emploi et depuis longtemps.

Entre nous

Sa devise

« Je me sens bien, alors tout va bien ! Si aujourd'hui, ça va, alors force : demain, tout peut changer ! »

Elle admire...

« ...les entrepreneurs, surtout ceux qui sont partis de rien et ont travaillé dur pour bâtir de belles sociétés »

Du confinement, elle a découvert...

« ...Comme beaucoup, les services de films et séries à la demande. Et cela m'a redonné l'envie de fréquenter les cinémas ! »

For more inclusion

Géraldine Moreau, working at the HR department of DSI Méditerranée, is currently over-seeing the "CDD Tremplin" programme (fixed-term springboard contracts), a key inclusion project of this Adapted Company that boasts some 1'000 employees in France.

She has not always been active in the recruiting world, although she had to contend with her own human resources department in the companies she created in the past. Géraldine Moreau has had a first career in the catering world, opening in a few short years two restaurants in Cannes. She has a conquering temperament, with "ten ideas a minute"; she is energetic and has undying interest for sales and services... She remained at the helm of her businesses for a full decade. "Unfortunately, in the meantime, I obtained a RQTH status (reconnaissance de qualité de travailleur handicapé - recognition of disabled worker)". The young woman had to find something else to do. So, through Cap Emploi, a partner of DSI, Géraldine

initially found a part-time job as an HR assistant. That was back in 2017.

In no time at all, her energy and her involvement convinced management that she should be trained and promoted. She is now overseeing the fixed-term springboard contracts programme, which aims at including disabled workers, funded by a portion of the Agefiph tax.

Reinstating self-confidence

At the end of the fixed term, the goal is for the client company to permanently hire the worker. For Géraldine, it is undeniable, the advantages are numerous and often unknown, such as the potential retraining and promotion of the programme's beneficiaries: "It is important to note that these fixed-term springboard contracts can now come with training courses, the costs of which are fully subsidised". This is a formidable tool for the promotion of this "win-win" form of inclusion. Every day, Géraldine's and the DSI teams work tirelessly to match candidate profiles with recruiting companies. Sometimes, it can be complicated. "Our role is to instil self-confidence, which is essential for our recruits, who often have spent a considerable amount of time withdrawn from the working world. It is up to us to identify and promote their skills". At DSI Méditerranée, 70 employees are working in three service lines, and the recruiting trend is on the rise. What is the goal? Why not create one hundred jobs in Sophia Antipolis in three years' time? In conclusion, Géraldine says that "our number one success is that of our employees: we help them, but they are the ones driving their success".

Her motto

"I feel fine, so everything is fine! If today does not go well, try again: tomorrow, everything might be different!"

She admires...

"...entrepreneurs, especially those who started from nothing and went on to build great companies"

During the lockdown she discovered

"...Like many, pay-per-view streaming services. That made me want to go back to the cinema."



DSI MÉDITERRANÉE - 06 79 48 56 78 - dsi-ap.com

80 Route des Lucioles, Les Espaces de Sophia Bâtiment K - 06560 Valbonne Sophia Antipolis

GÉRALDINE MOREAU

DSI MÉDITERRANÉE





LINX CONSULTING

**MYRIAM
JEBABLI**

A l'affût

Depuis 15 ans, Myriam Jebabli développe ses compétences de conseil en recrutement, un métier passion qui l'a amenée à créer Linx Consulting, activité de chasse de tête haut de gamme, pour profils de cadres, experts et dirigeants azuréens.

Si elle est née et a grandi à Paris, Myriam Jebabli vit et travaille au cœur de l'écosystème azuréen du recrutement depuis 2007, lorsqu'elle termine sa formation universitaire, un Master MOPP (Management des Organisations Privées et Publiques) spécialité RH, obtenu à Nice. « J'ai découvert le monde du recrutement pendant une année Erasmus en Allemagne : un coup de foudre immédiat ! ». Elle prépare son Master à Nice en alternance dans un cabinet de recrutement local, indépendant et généraliste. « Une belle expérience, j'ai découvert le métier de consultant, la chasse et j'y ai été embauchée ! ». Un bon choix... Myriam y passe 5 ans. L'envie lui prend alors de découvrir le volet RH de son cursus : « Nous faisons le suivi et l'intégration des candidats, mais il y avait cette petite frustration de ne pas voir ce qui se passait ensuite ». Curieuse, expérimentée, elle relève le défi d'une société d'informatique qui veut créer un service Ressources Humaines. « J'ai mis en place les process et développé le service pendant un an ».

Le temps de se convaincre que les seules RH ne lui correspondent pas : « Je ne vivais plus l'aspect commercial, l'humain, le terrain... Quand on fait du recrutement, la dimension humaine du candidat (goûts, compétences, appétences) compte beaucoup, elle est passionnante, déterminante. Faire se rencontrer entreprises et candidat : le défi me manquait ».

Attirée par la technique, les métiers compliqués, à spécialités très pointues, elle intègre alors un cabinet de chasse, spécialisé en informatique avec une mission, créer une nouvelle ligne métier, le BTP, pour sortir le cabinet de son étiquette 'IT'.

Chasseur chassé

Et ce qui doit arriver, arrive... Le chasseur se fait chasser ! Myriam est approchée par un des leaders mondiaux des Rh pour une aventure grisante, qui dope son caractère entreprenant : en deux ans, elle remonte le bureau de recrutement de Nice, alors en perte de vitesse. Mission accomplie... « Ce métier, c'est ma vie, ma passion, depuis plus de 15 ans... ». Elle se décide enfin à le pratiquer pour elle et selon ses règles, en fondant Linx Consulting en 2021. Un nom qui évoque le lien, la relation (link) et bien évidemment l'animal, reconnu pour ses capacités de repérage et ses aptitudes de chasseur...

Orienté excellence, Linx Consulting propose des prestations de recrutement à haute valeur ajoutée, en approche directe, dans l'IT/Ingénierie, la Finance, le BTP et la Santé. Pour toucher un vivier de candidats peu présents sur les canaux de sourcing traditionnels, Myriam privilégie la chasse, qu'elle pratique principalement chez les concurrents de ses clients. « Je travaille en exclusivité. Phase de recherche, de sélection (entretiens, prises de référence, tests, constitution d'un dossier complet), puis proposition d'une short list de candidats, assortie d'un compte rendu et accompagnement à la décision finale du client ». Son réseau, l'excellence de son parcours et de ses méthodes lui garantissent déjà d'exceptionnels résultats. Pour elle, la chasse est un art difficile et exigeant mais aussi une seconde nature, exaltante. « Si vous avez tout essayé, faites-appel à moi », conseille Myriam...

On the lookout

For 15 years, Myriam Jebabli has been developing her skills in consultancy and recruitment, a line of work she is passionate about, and which drove her to create Linx Consulting, a high-end headhunting firm that identifies the right people for senior management, expert, and leadership roles.

Although she was born and raised in Paris, Myriam Jebabli has been living and working at the heart of the French Riviera recruitment ecosystem since 2007, having completed her university studies in Nice and graduated with a master's degree in public and private organisation management, specialised in HR. "I discovered the world of recruitment during a one-year Erasmus exchange programme in Germany: it was love at first sight!". As she studied for her master's degree in Nice, she also worked in an independent and generalist recruitment firm. "It was a great experience, I discovered the consultancy world and the hunt for the perfect recruit, and I was hired!". It was the right decision... Myriam spent five years with the firm. Then she wanted to discover the HR side of her job: "We oversee the integration of candidates, but I was a little frustrated not to follow what happens afterwards". With curiosity and a great deal of experience, she rose to the challenge of an IT firm that wanted to create a human resources department. "I implemented the processes and developed the service for a year".

It was enough time to convince her that working exclusively in HR was not a match for her: "I missed the business side, the human dimension, working in the field... When you work in recruitment, the applicants' human qualities (preferences, skills, appetites) matter a lot, it is the most relevant and interesting side of the job. Introducing companies to applicants: I missed that specific challenge". With a strong appeal for technicity and complicated and highly specialised lines of work, she joined a recruitment company, specialised in IT, with the task of distancing the firm from its purely IT label by creating a new line of work in the construction industry.

Entre nous

Elle ne peut se passer...

« ...de sport : la boxe pieds-poings, plusieurs fois par semaine, un équilibre indispensable ! »

Son fief azuréen

« Villeneuve-Loubet, ma ville : verdoyante, associative, sportive, tout y est ! »

She cannot do without

"... sports: kickboxing, several times a week, it gives me essential balance in life!"

Her favourite place in the French Riviera

"Villeneuve-Loubet, my town: greenery, communities, sports, there is everything here!"



LINX CONSULTING

Cabinet de Conseil en Recrutement & Executive Search

134 Avenue de la Grange Rimade,
Résidence Parc Icard,
06270 Villeneuve-Loubet
09 75 86 66 43
myriam.jebabli@linx-consulting.fr

Hunted hunter

In the end, what invariably had to happen happened... the head-hunter was headhunted! Myriam was contacted by one of the world leaders in HR and invited to take part in an exciting adventure, boosting her entrepreneurial temperament: in two years, she relaunched the recruitment offices in Nice, which had begun to struggle. Mission accomplished... "This job, it has been my life, my passion, for more than 15 years...". She finally decided to work for herself, abiding by her own rules, by creating Linx Consulting in 2021. The name is evocative of links, and of the lynx, an animal well known for its hunting abilities...

Turned towards excellence, Linx Consulting offers recruitment services with high added value, implementing a direct approach, in IT/engineering, finance, construction, and health. To reach a pool of candidates who are not traditionally present in the usual sourcing channels, Myriam likes to hunt, especially among the employees of her clients' competitors. "My work is exclusive. There is the research and selection phase (interviews, references, tests, creation of a complete file), then a candidates shortlist is drafted, along with a report, and finally I help the client make their final decision". Her network, her outstanding career, and her methods are the guarantee of exceptional results. For her, the hunt is a difficult and demanding art, but it is also exciting and second nature to her. "When you have tried everything else, give me a call", Myriam advises...

En quête de nouveaux talents

Leslie Plagnes dirige le recrutement et les ressources Humaines sur le site sophilopolitain de SII, l'ESN qui vient de se voir propulsée à la première place des entreprises où il fait bon travailler, avec le label Great Place To Work ©. Une récompense qui traduit une vraie proximité avec les employés de cette entreprise qui compte plus de 4.000 salariés en France et plus de 10.000 à l'étranger sur près de 90 sites.

Arrivée en 2010 comme chargée de recrutement en CDD pour SII à Sophia Antipolis, Leslie Plagnes s'est vu confier la responsabilité du pôle recrutement en 2018 puis en 2020, la fonction de responsable des ressources Humaines. Un beau début de carrière pour cette jeune azuréenne qui passée par un DUT suivi d'un Master 2 en Gestion des Ressources Humaines et une alternance chez EDF à Lyon, revient sur la Côte d'Azur en 2010. Au cœur de la technopole, qu'elle a choisi pour la multiplicité de ses entreprises et sa forte attractivité, dans cette région qu'elle affectionne particulièrement, l'une de ses principales missions consiste à attirer les talents, pour des activités d'assistance technique ou plus structurantes, en mode projet. Un métier qui a évolué en dix ans : « On ne recrute plus de la même façon. Le cadre de travail n'est plus le seul paramètre à mettre en avant pour séduire les candidats. La qualité du projet, la proximité, la bienveillance, la personnalisation de l'échange sont autant de facteurs qui permettent de nous distinguer ».

Toujours en proximité avec les équipes

Chez SII, où la convivialité a toujours beaucoup compté dans la vie de l'entreprise, la crise sanitaire aura permis de mettre en exergue l'importance de ce travail de l'ombre : « Les entretiens annuels montrent que nos salariés ont apprécié notre gestion de la crise, la présence des équipes à leurs côtés ». Et la labellisation « Great Place To Work© »

à la 1^{ère} place des entreprises de plus de 2500 salariés, montre la valeur de cet engagement : « Au cœur de la tourmente sanitaire, se distinguer avec ce label, est une très belle récompense ! » s'enthousiasme Leslie.

Côté RH, elle a en charge la gestion des compétences, la gestion de carrière et la déclinaison de tous les accords mis en place au sein du groupe (télétravail, handicap, égalité hommes/femmes). Entourée d'une équipe de 3 personnes, elle poursuit avec passion son métier, pour lequel elle fait une analogie avec une autre profession qu'elle aurait aussi voulu exercer : « J'aurais aimé être pédiatre. Dans les deux cas, j'y vois cette volonté d'aider les gens, qui m'anime ». Et d'accompagner leurs progrès, leurs réussites : « Voir un sourire illuminer un visage lorsque l'on propose une embauche est une grande satisfaction ». Objectif en 2021 ? 65 sourires de plus à Sophia Antipolis !



SII à Sophia Antipolis
Nova 1 – 291 Rue Albert Caquot
06560 Valbonne Sophia Antipolis
04 92 96 88 99 - www.sii-group.com

Searching for new talent

Leslie Plagnes heads the recruitment and human resources department of the Sophia Antipolis-based agency of SII, the IT consultancy firm that rose to the first rank of the list of best companies to work for, recently achieving the "Great Place To Work ©" certification. This certification reflects how remarkably close this company remains to its employees, of whom there are more than 4'000 in France and more than 10'000 abroad, working in some 90 sites.

Leslie Plagnes joined SII's Sophia Antipolis agency under a fixed-term contract in 2010 as head of recruitment; she was subsequently tasked with managing the recruitment centre in 2018, before being promoted to the head of Human Resources in 2020. This was a fine start to the career of this young local of the French Riviera who graduated with a DUT, and then with a master's degree 2 in Human Resources Management, followed by a stint under a study-work contract for EDF in Lyon, before returning to the French Riviera in 2010. At the heart of the technopole, which she chose for the diversity of its companies and its strong appeal, and because of her fondness for the region, one of her main missions consists in attracting talent, for technical assistance operations or more structuring activities, in project mode. Her job has considerably evolved in the last decade: "Our recruitment processes have changed. The working context is no longer the only parameter we need to promote when trying to attract the right candidates. The quality of the project, the proximity, the kindness, customised exchanges, and so forth, are also factors that allow us to stand out".

Always working closely with the teams

At SII, where friendliness is a huge part of the corporate culture, the health crisis has shown how important the work conducted in the shadows is: "Yearly interviews show that our employees appreciated the way we managed the crisis, and the presence of our teams at their side". And the "Great Place To Work©" certificate with a 1st rank among companies of more than 2'500 employees showcases the relevance of our commitment: "At the heart of the health crisis, the distinction afforded by this certification is a fine award indeed!" Leslie tells us enthusiastically.

In terms of HR, she is in charge of Skills and Career Management, and she oversees all the various contracts implemented within the group (teleworking, disabilities, gender equality). She heads a team of three, and gives her all to her job, which she compares with another career she was once tempted by: "I would gladly have been a paediatrician. In both cases, I am driven by the will to help people". Supporting them in their progress, and in their successes: "When I see a smile light up an applicant's face when I offer a job, that is so rewarding". Her objective for 2021? 65 more smiles at Sophia Antipolis!

Sa citation :

Elle résume la force du collectif : « Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ».

Un livre, un film marquants

My Absolute Darling de Gabriel Tallent ; La vie est belle (Roberto Benigni)

Un regret ?

Ne pas avoir (encore !) appris à jouer du violon

Her favourite quote:

It summarises the idea that we stand stronger united: "Alone we go faster, together we go further".

A memorable book or film

My Absolute Darling by Gabriel Tallent; Life is Beautiful (Roberto Benigni)

A regret?

Not having learned the violin (yet)!

LESLIE PLAGNES

GROUPE SII



VALÉRIE LAVAUD

NET PLUS



La propreté, la confiance... et le collectif en plus

Valérie Lavaud dirige Net Plus Côte d'Azur, spécialiste de la propreté sur-mesure pour les professionnels. Un engagement de tous les instants, qu'elle renouvelle auprès de ses 75 collaborateurs comme de ses clients, autour d'une approche qu'elle développe depuis 2013 sur la Côte d'Azur basée sur les vertus du travail collectif et la confiance.

Cleanliness and trust... and a great deal of teamwork

Valérie Lavaud is at the helm of Net Plus Côte d'Azur, a company providing customised cleaning services to professionals. Her job requires unwavering commitment, which she shows to her 75 employees and her customers. The approach she has been developing since 2013 in the French Riviera is based on the benefits of teamwork and trust.

A l'issue de son BTS Communication des Entreprises en Bretagne, Valérie Lavaud travaille en centre d'appels puis au Stade Rennais. En entrant chez Net Plus, elle a l'occasion de développer son relationnel clientèle. La société fondée en 1990 est alors en plein développement et compte grandir notamment en franchises, pour prétendre à remporter des marchés nationaux. Au cœur de cette dynamique, Valérie se voit offrir l'opportunité de diriger la nouvelle filiale de Saint-Malo.

Avec son mari, ils réfléchissent à aller plus loin et se décident : ils deviennent dirigeants associés en créant l'agence azuréenne de Net Plus, en 2013.

« Il fallait nous implanter. Nous l'avons fait en rachetant une petite structure de 7 salariés : un bon tremplin pour débiter ». Valérie confesse qu'elle ne se serait jamais lancée seule : « J'ai besoin d'être accompagnée. Echanger, partager : ce sont des éléments moteurs de ma vie de chef d'entreprise : le brainstorming, la réflexion collective, c'est ce qui me construit ».

« On dit, on fait ! »

Si elle est née à Paris, Valérie est bretonne et a grandi à Rennes. Elle en a gardé, entre autres qualités, celle de la parole donnée : « On dit, on fait ! ». Cela rejoint la baseline du groupe : « La propreté, la confiance en plus ». Pour elle, c'est aussi une ligne directrice dans la façon d'aborder son relationnel client et son approche des collaborateurs, au nombre de 75 aujourd'hui chez Net Plus Côte d'Azur. « C'est peut-être un signe : en maternelle, je disais que je voulais devenir femme de ménage ! Aujourd'hui, je dirige une entreprise de propreté ! Souvent, pour les collaborateurs qui intègrent le monde de la propreté, le métier est choisi par défaut. Alors qu'il peut devenir enrichissant. A nous de valoriser notre profession en accompagnant nos équipes dans leur montée en compétence ». Appuyés par la FEP (Fédération des Entreprises de Propreté), les salariés peuvent ainsi

s'engager dans des cursus de CQP (Certification de Qualification Professionnelle).

Aujourd'hui, Net Plus franchit un palier et vient de déménager pour de plus grands locaux, à Cagnes-sur-Mer. L'idée ? Poursuivre le développement et passer de 1,5 à 3 M€ de chiffre d'affaires. Une opération de croissance externe pourrait favoriser cet objectif. Dans cette attente, Valérie poursuit son relationnel en œuvrant à la satisfaction de tous, collaborateurs comme clients, sans distinction d'activité ou de taille : « Je passe d'un carrossier en plein travail qui me reçoit entre deux réparations à un hôtel 5 étoiles qui domine la mer, mais toujours avec le même niveau de service et c'est cela qui me plaît ! »

Entre nous

Le sport..

« Ancienne basketteuse -je mesure 1,85 m- j'ai joué en Régional jusqu'à l'âge de 35 ans. Aujourd'hui, je suis mes enfants de 9 et 11 ans dans leur pratique du sport, basket et foot. Je suis absolument convaincue des bienfaits du sport collectif, notamment dans la vie en entreprise ».

Elle a rencontré..

...Celui qui allait devenir son mari chez... Net Plus ! Depuis, ils poursuivent l'aventure ensemble.

...sports.

"As a former basketball player - I'm 1m85 tall - I played in the Regional league until the age of 35. Now, I support my children, aged 9 and 11, in their sports, basketball and football. I am fully convinced of the benefits of team sports, especially for corporate life".

She met...

...Her future husband at... Net Plus! Since, they have been on this adventure together.

Having graduated with a BTS in Corporate Communication in Brittany, Valérie Lavaud found a job at a call centre and then at the Stade Rennais. As she went on to join Net Plus, she had the opportunity of developing her customer relations skills. The company was created in 1990 and was by then in full swing, planning on growing through franchising, to win international contracts. Valérie found herself at the heart of this strategy and was offered the chance of heading the new Saint-Malo subsidiary.

Her husband and her entertained the thought for a bit, and finally made their decision: they became managing partners of the French Riviera agency of Net Plus in 2013.

"We needed a place to start. We solved that problem by buying a small structure with seven employees: it was a good springboard". Valérie confesses she would never have started off on her own. "I need to have someone by my side. Exchanging and sharing; these are the elements that drive my life as a CEO: brainstorming, collective thinking, it is what I am made of"

"We do what we say!"

Although she was born in Paris, Valérie is from Brittany and she grew up in Rennes. And so, among her many other qualities, she always keeps her word: "We do what we say!". This corresponds to the group's baseline: "Cleanliness, and trust". For her it is a major factor in the way she approaches her relations with customers and with her staff, which today counts 75 members at Net Plus Côte d'Azur. "There was maybe a sign: in preschool, I said I wanted to be a cleaning lady! Now I am at the head of a cleaning company! Often, people who work in the cleaning industry do not do so by choice. However, it can be very enriching. It is up to us to promote our work by supporting our teams and providing them with skills training". Backed by the FEP (Federation of Cleaning Companies), employees can also take part in CQP courses (Professional Qualification Certificate).

Today, Net Plus has gone a step further and has moved into larger facilities in Cagnes-sur-Mer. Why? To pursue the company's development and to grow its revenue from 1.5 to 3 M€. An external growth operation might go some way towards this goal. In the meantime, she continues her public relations work and strives for the satisfaction of all - employees and clients alike - without distinction of area of activity or size: "I'll go from a busy bodywork shop where I meet the owner between to repair jobs to a five-star sea-facing hotel, but always with the same level of service, which is what I love about the job!"



42 Chemin du Val Fleuri
06800 Cagnes-sur-Mer
06 87 78 69 89
www.net-plus.fr

Vocation : donner du sens à votre vie

C'est parce qu'elle a longtemps œuvré dans le bénévolat, entre autres auprès de personnes sans emploi, qu'Annick Georges a créé sa structure d'accompagnement en évolution professionnelle, sous licence de marque Orient'action.

Une écoute et une empathie qui l'amènent aujourd'hui à développer son activité à Nice en prenant en main le destin et l'épanouissement de tous ceux qui ont besoin de conseils et d'accompagnement pour se réaliser pleinement dans leur vie personnelle et professionnelle en tenant compte de ce qu'ils sont, ce qu'ils veulent et des choix possibles au regard de leurs limites et de celles du marché.

« Quand je raccroche le téléphone ou que je raccompagne une personne après un rendez-vous, je ne me sens pas « vidée ». J'ai plutôt le sentiment du travail accompli, d'avoir parcouru un bout du chemin et cela me réjouit particulièrement » sourit Annick Georges. De là à entrevoir son métier de consultante en orientation professionnelle comme une véritable vocation, il n'y a qu'un pas. Que d'aucuns n'hésitent pas à franchir en saluant le dévouement dont fait preuve Annick dans le traitement de leur dossier d'évolution professionnelle. Dans son bureau de la rue Gioffredo, Annick ne compte pas ses heures pour que les clients qui franchissent sa porte n'aient plus jamais à compter les leurs dans un métier qui ne leur correspond plus... Passionnée par le devenir des gens, chaque dossier est un défi personnel pour Annick : « j'aime aider les autres, j'aime la richesse et la vulnérabilité des individus, des projets et des situations. Le fait que rien ne soit jamais acquis, mais que tout est possible : suivez vos rêves, ils se réaliseront. »

Définir ou redéfinir une activité qui a du sens

Car elle aussi a changé de vie et de région en revenant s'installer sur la Côte d'Azur où elle est née : une première expérience professionnelle à Paris dans l'audit pour des grands comptes, une tranche de vie passée au Luxembourg où sa situation lui permettait de ne pas travailler. Elle a retenu tout le bénéfice de son action bénévole sur des publics fragiles et éloignés de l'emploi qu'elle aidait au quotidien. Il est évident qu'elle entreprendrait avec éthique, loyauté et un sens aigu du service. En fondant son entreprise, elle fait la promesse à ses clients d'user de toute la bienveillance, du professionnalisme et de son expérience du monde des RH pour définir ou redéfinir une activité qui a du sens pour eux. En poussant la porte d'Orient'action, ils peuvent choisir de faire le point sur leur vie, mais aussi de se voir complètement réorientés et guidés tout au long de ce cheminement personnel, au travers d'un bilan de compétences, d'une VAE, d'un accompagnement à la création d'entreprise (éligible au CPF) ou encore d'un outplacement.

Ils seront en mesure de déterminer un nouveau travail, en accord avec leurs principes de vie, leur parcours, leurs envies et leurs aspirations. Quelquefois, le chemin n'est pas si ardu et l'on trouve simplement les solutions dans les contours de sa vie personnelle. Parfois, cela réclame beaucoup d'évolution. A l'écoute, Annick sait faire naître ce changement chez ses interlocuteurs, en douceur et avec spontanéité. Avec un objectif gratifiant en ligne de mire : vous aider tout simplement à vous réaliser.

Calling: giving meaning to your life

Armed with extensive experience from her days as a volunteer working with jobseekers, Annick Georges went on to create her own structure, trademarked Orient'action, in support of clients who want to boost their professional careers.

Attentiveness and empathy are the tools she uses as she develops her activity in Nice and takes on a leading role in helping those who need her advice and support to steer their professional destiny and find fulfilment in their career and personal life. In doing this, she considers who they are, what they aspire to, and what options are open to them in view of their own limitations and market restrictions. "When I hang up the phone or walk someone back from a meeting, I do not feel "depleted". Instead, I feel as if I have achieved something, that I have gone a long way, which I find particularly delightful" Annick Georges tells us with a smile. It only takes one small step to see her consultant career as a true calling.

Her clients have come to laud the commitment displayed by Annick as she guides them through their professional options. In her office of rue Gioffredo, Annick works tirelessly on behalf of clients who come through her door looking for a different kind of fulfilment, tired of toiling in a job that does not suit them. For Annick, who is passionate about her clients' future, each new case is a personal challenge: "I love helping people and I particularly enjoy being faced with individual strengths and vulnerabilities, and with different projects and circumstances. Nothing can be taken for granted, anything is possible: follow your dreams and they will come true."

Entre nous

Elle disposerait de quelques heures...

...elle s'évaderait volontiers au large en bateau entourée des personnes qu'elle aime

Elle adore...

...recevoir : la cuisine italienne, française et les bons vins, comme le Château Margaux

Réincarnée, elle se verrait...

...lionne, pour la force, la dignité, la sagesse et le côté maternel

Give her a few hours off...

...and she would happily sail away with the people she loves

She loves...

...hosting guests, Italian and French cooking, fine wines like a Château Margaux

Reincarnated she would be...

...a lioness, for her strength, dignity, wisdom, and motherly qualities.

Define or redefine a meaningful professional activity

She too brought about change in her life when she moved back to her native French Riviera: this came after an initial stint working as a key account auditor in Paris and another slice of life in Luxembourg, where she could afford not to work. She remembers the positive outcomes of volunteering with marginalised people, helping them return to the job market. It seemed certain that whatever her endeavours, they would be undertaken with a keen sense of ethics, loyalty, and service. And, sure enough, when she created her company, she made the promise to display kindness and professionalism, using her HR experience to help define or redefine professional activities that make sense for her clients. As they step through Orient'action's doors, clients can take stock of their lives, can decide to make slight adjustments to their current careers or to undergo an extensive reorientation. They are guided throughout this personal journey and can undertake a skills assessment (eligible for funding by OPCO), a validation of their professional experience, be supported for a company creation, and even for outplacements.

They are then able to define a new career, more aligned with their life principles, their education, their preferences, and their aspirations. Sometimes, the path is not as hard as imagined, and simple solutions are found along the way. In other cases, a great deal of evolution is required. Annick is attentive and knows how to use kindness and spontaneity to bring about this change in her clients. With one rewarding goal in sight: helping you to find fulfilment.

ANNICK GEORGES

ORIENT' ACTION - NICE



AGNÈS MENGEL

CHÂTEAU DE CRÉMAT



Scène inédite

Sur les hauteurs de Nice, Agnès Mengel veut nous ouvrir plus largement les portes de l'exceptionnel Château de Crémat, fleuron historique du patrimoine niçois. Parce que le cadre y est incomparable et qu'il mérite d'y accueillir ses propres manifestations, cette spécialiste de l'événementiel, passionnée de musique, y prépare de grands moments, de ceux auxquels la French Riviera nous a si bien habitués...

Depuis qu'il a été repris en 2017, le Château de Crémat se veut bien plus que le domaine viticole de renom qu'il était jusqu'alors. Et si des mariages s'y organisent traditionnellement à la belle saison, Agnès Mengel, en charge de l'événementiel, veut y développer de nombreux autres rendez-vous, corporate ou grand public, liés à la gastronomie, aux arts et à la musique. « Nous pouvons travailler sur tout l'espace disponible et nous sommes ouverts toute l'année. Nous développons la partie corporate avec les agences et les tour-operator. Le lieu est propice aux tournages de films, de clips... En ce sens, nous nous sommes rapprochés de la Commission du film Alpes-Maritimes Côte d'Azur pour accueillir des tournages. Séminaires d'entreprises, concerts, événements privés, expositions : le champ des possibles est ouvert...

Chef d'orchestre

Le lieu est à la mesure des talents d'Agnès, qui a toujours su orchestrer des manifestations d'envergure : « j'ai finalement fait de l'événementiel dans toute ma carrière professionnelle. Je crois que je suis faite pour rassembler les gens, coordonner, organiser ! », sourit-elle.

Auparavant, elle a travaillé en Allemagne et en Angleterre pour un géant de la location de voitures, à la sortie de sa licence en Langues Etrangères Appliquées. Un temps entrepreneuse avec le lancement d'une application dédiée aux commerces locaux et aux produits hôteliers, sa carrière la verra évoluer dans l'hôtellerie, le tourisme et l'événementiel, dans le groupe MMV

puis au sein des clubs Belambra Business comme responsable du développement commercial. Chanteuse amateur d'un groupe pop-rock, la musique a toujours fait partie de la vie d'Agnès (papa était batteur de jazz) qui connaît très bien les arcanes de l'univers du spectacle dans la région.

Le lieu est propice aux tournages de films, de clips... En ce sens, nous nous sommes rapprochés de la Commission du film Alpes-Maritimes Côte d'Azur pour accueillir des tournages.

En ce sens, pour elle, Le Château de Crémat offre une scène incroyable : ses terrasses plein ciel sur la mer, son parc, sa verrière Belle Epoque constituent autant d'univers où imaginer des scénarios événementiels inédits à Nice...

Alors, en attendant les festivités, demandez le programme : www.chateaucremat.com !

A brand-new scene

Up on the heights of Nice, Agnès Mengel wants to open wide the doors to Château de Crémat, an exceptional jewel of the region's heritage. Because the setting is beyond compare, and the venue merits to host its own events, this music-loving specialist of the event industry is busy preparing some great happenings, on par with what we have grown accustomed to, here in the French Riviera...

Since it was acquired in 2017, Château de Crémat has become much more than the renowned wine producing estate it had been until then. In the summer season, it is the venue for many weddings, but Agnès Mengel, who oversees the event side of the operation, wants to organise a

Maritimes and French Riviera film commission, so that we can host film productions. Corporate seminars, concerts, private events, exhibitions: the possibilities are endless...

Music conductor

The place is perfect for Agnès, who has incredible talent in organising large-scale events: "My entire professional career has been turned towards event organising. I believe I am here to bring people together, to coordinate, and to organise!", she says with a smile.

Before, she worked in Germany and England for a car rental company, having previously graduated with a diploma in Applied Foreign Languages. After a stint as an entrepreneur, having launched an app for local retail stores and hotels, her career took her to the hotel, tourism, and event industry, for the group MMV, and then in the Belambra Business clubs, as head of sales development. She is also the lead singer of a pop-rock band, and music has always been important to Agnès (her dad was a jazz drummer), who is well acquainted with the intricacies of showbusiness in the region.

Which is why, for her, Château de Crémat provides a unique scene: its open-air terraces overlooking the sea, its estate, its Belle Epoque solarium represent different universes to imagine various event scenarios... So, as we wait for the party to kick off, ask for the programme: www.chateaucremat.com!

Entre nous

Sa table coup de cœur

« La Mirabelle, à La Gaude : jamais déçue, toujours au top ! »

Deux-roues

« Autre passion : la moto... D'ailleurs, j'ai eu une voiture très tard ! »

Souvenirs événementiels

« Avoir fait chanter en chœur 250 banquiers varois, et l'organisation expresse d'un mariage surprise en plein séminaire d'un laboratoire pour l'un de leurs collaborateurs ! »

Her favourite place to eat

"La Mirabelle, in La Gaude: it never disappoints!"

Two wheels

"I love motorbikes... I had my first car quite late in life!"

Memories of events

"Setting up a choir of 250 bankers from the Var, and the rushed organisation of a surprise wedding during a laboratory seminar for one of their employees!"

CHÂTEAU DE CRÉMAT

442 Chemin de Crémat - 06200 Nice
04 92 15 18 81 - 06 48 28 41 89
events@chateaucremat.com
www.chateaucremat.com

Biologie & informatique : mariage heureux

Sous l'égide d'Université Côte d'Azur et du CNRS, Melpomeni Dimopoulou, 29 ans, Docteur en ingénierie informatique d'origine grecque, travaille au sein du laboratoire I3S sur des sujets passionnants ayant trait à la biologie et à l'informatique, ouvrant un extraordinaire champ de possibilités, comme celle du stockage de données numériques... dans de l'ADN synthétique.

Arrivée en France en 2016, Melpomeni Dimopoulou s'engage dans un Master anglophone de Computational Biology and Biomedicine. « J'ai toujours été passionnée par la biologie et je voulais la combiner avec l'informatique ». Sophia Antipolis est une région attirante pour ces disciplines. « J'ai suivi mon stage au laboratoire I3S (Informatique, Signaux & Systèmes de Sophia Antipolis), en collaboration avec l'équipe de Mediacoding, sous la direction de Marc Antonini, directeur de recherches au laboratoire I3S / Université Côte d'Azur / CNRS ». On lui propose de rester pour une thèse de Doctorat, soutenue en décembre 2020. Elle travaille dans le cadre du projet OligoArchive, financé à hauteur de 3M€ dans le cadre de l'EIC (European Innovation Council). En 2019, Melpomeni remporte la première place régionale de « Ma Thèse en 180 secondes », un concours de vulgarisation scientifique. La jeune surdouée s'était déjà distinguée en proposant le meilleur article lors de la conférence nationale Coresa 2018 puis à la conférence internationale EUSIPCO en 2019. En 2020, elle décroche le financement « Jeune Docteur Innovant Région Sud ».

Son domaine de prédilection ? « Mon rêve était de combiner l'ADN avec le traitement du signal et de l'image ». Des études montrent que l'ADN, qui « stocke » déjà les informations de la vie, serait un excellent support pour accueillir les données numériques. L'enjeu est de taille : les datacenter sont gourmands en espace et en énergie, la data se développe de manière exponentielle et les données numériques stockées auraient une durée de vie n'excédant pas... 20 ans. « En comparaison, on peut toujours décoder, sans erreur, l'ADN d'un mammouth de 40.000 ans ! » sourit Melpomeni.

De l'infiniment petit

Une étude théorique montre que l'on pourrait rassembler l'ensemble des données numériques terrestres sur... 1 g d'ADN ! Et avec les capsules de stockage conçues par la société française Imagene, on pourrait les encapsuler dans l'équivalent d'une boîte à chaussures !

Mais des contraintes existent notamment celles posées par la biologie. Il faut tout d'abord passer du code binaire informatique (01) au code quaternaire A, C, T et G, les sous-unités constitutives de la molécule d'ADN. Mais l'opération de séquençage est sujette aux erreurs...

Avec le soutien de la SATT Sud-Est, une solution, « Paircode » a été brevetée. Les progrès se multiplient et Melpomeni, aidée par l>IDEX UCA^{IEDI}, veut avancer sur ces sujets. Elle a obtenu un financement pour qu'un ingénieur l'accompagne sur une preuve de concept. Dans ce projet, un algorithme va produire un code ADN robuste tout en étant capable de détecter des erreurs dans l'information séquençée, applicable à n'importe quel type de données d'entrée. Avec, à l'horizon 2022, la naissance d'une Startup qui offrira des solutions de stockage longue durée de données comme dans le domaine de la préservation du patrimoine culturel.

Biology and IT: a happy couple

Under the auspices of Université Côte d'Azur and the CNRS, Melpomeni Dimopoulou, a 29-year-old Greek national with a PhD in computer engineering, is working in the I3S laboratory on exciting projects relating to biology and IT that are unfolding a wide range of possibilities, such as storing digital data in synthetic DNA.

When she arrived in France in 2016, Melpomeni Dimopoulou started her master's degree, in English, in computational biology and biomedicine. "I've always had a keen interest for biology, and I wanted to combine it with computer sciences". Sophia Antipolis is very appealing for people working in those fields. "I completed my internship at the I3S laboratory (IT, Signals, and Systems of Sophia Antipolis), working with the Mediacoding team, under the supervision of Marc Antonini, research director for the laboratoire I3S / Université Côte d'Azur / CNRS". She was then offered a PhD, which she defended in December of 2020. She went on to work for the OligoArchive project, funded to the tune of three million euros by the European Innovation Council. In 2019, Melpomeni won a first regional place in the "My thesis in 180 seconds" contest of popular science. This young genius had already gained notice by submitting the best article at the national conference Coresa 2018, and then at the international EUSIPCO conference in 2019. In 2020, she was granted funding reserved for "Young Innovating Doctors of the Southern Region".

What is her favourite field of research? "My dream was to combine DNA with signal and image processing". Studies show that DNA, which already stores life's information, can be an excellent support to save digital data. Data storage is a massive challenge, with datacentres using space and power to store exponentially-growing amounts of information, and with a life expectancy for stored digital data that does not exceed 20 years... "By comparison, the DNA of a 40'000-year-old mammoth can be accurately decoded today!" Melpomeni says with a smile.

From the infinitely small...

A theoretical study shows that we could store all the world's digital data on... 1 gram of DNA! With the storage capsules designed by the French company Imagene, we could encapsulate it in the equivalent of a shoebox!

However, there are some limitations imposed by biology. Firstly, the binary code used by computers (0 and 1) must be translated into a quaternary code featuring A, C, T, and G, the subunits that constitute the DNA molecule. But the sequencing operation is subject to errors... With the support of SATT Sud-Est, a solution has been patented under the name "Paircode". Significant advances are being made and Melpomeni, with the support of IDEX UCA^{IEDI}, is making great strides on these issues. She has secured funding to receive the support of an engineer who helps her with proof of concept. In this project, an algorithm will produce a robust DNA code, while also detecting errors in the sequencing of the information, applicable to any type of input data. This should all lead, by 2022, to the creation of a start-up company that will offer long-term data storage solutions and will work to protect our cultural heritage.

Entre nous

Elle aime de son travail...

« ...qu'il trouve une utilité, une concrétisation : la plus belle récompense ! »

Et de la Côte d'Azur...

« ...Antibes, où j'habite et plus généralement l'ensemble de la région : elle rassemble tous les bons côtés de la Grèce, dont, évidemment, la douceur du climat... »

Une sortie...

« ...courir en bord de mer, c'est incomparable ! »

What she likes about her work...

« ...is that her efforts are useful, and tangible: it is the best reward! »

What she likes about the French Riviera...

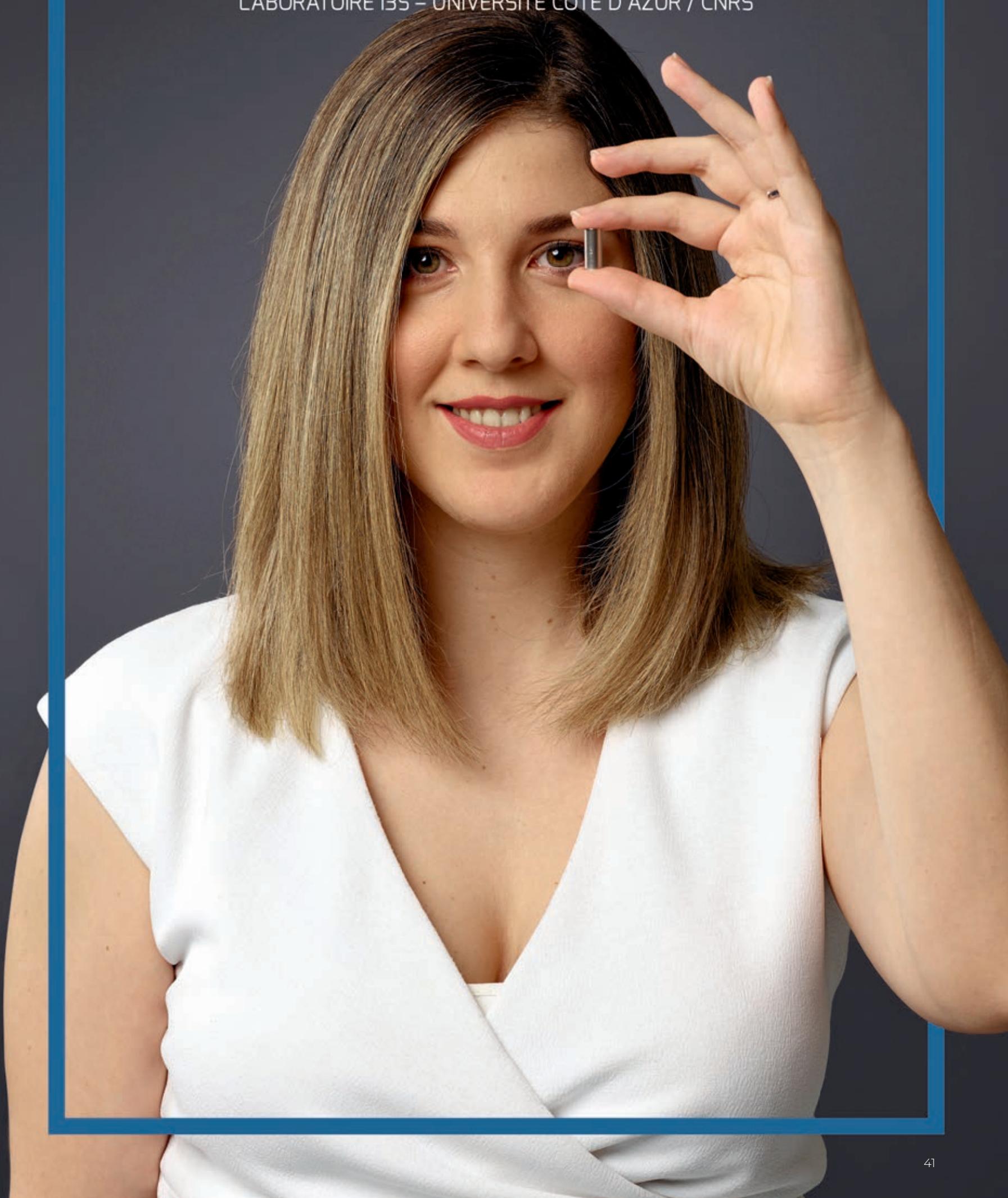
« ...Antibes, where I live, and more broadly the rest of the region: it has some of the nicer sides of Greece, like its lovely climate... »

An outing...

« ...a seaside run, there is nothing quite like it! »

MELPOMENI DIMOPOULOU

LABORATOIRE I35 – UNIVERSITE COTE D'AZUR / CNRS





LINGUAPOLIS

**VÉRONIQUE
LANGER**

La passion, un langage international

Le parcours de Véronique Langer, fondatrice de Linguapolis, s'est souvent attardé outre-Rhin, au pays de Goethe. Cette passionnée d'Allemand en a fait sa vie -privée comme professionnelle- et aujourd'hui, la baseline de son entreprise correspond en tout point à la femme qu'elle est devenue au contact de la pratique de cette langue : « la rigueur germanique, le service à l'américaine, la French Touch en plus ! ».

Dès le collège, Véronique se prend de passion pour les échanges linguistiques et part chaque année chez sa correspondante en Allemagne... « Elle n'était pas très douée en français, je l'aidais à progresser ! » se souvient-elle avec le sourire : sans doute les prémices d'une vocation...

Toujours est-il que l'amour de l'allemand ne s'est jamais démenti et que l'apprentissage des langues aura été pour Véronique Langer l'école de la vie : elle en fera finalement son métier, en créant en 2008 Linguapolis, entreprise de formation dédiée à leur apprentissage à Sophia Antipolis.

Entretiens, de nombreuses aventures professionnelles à l'étranger auront rythmé sa vie, elle qui confesse avoir aimé « se former sur le terrain », plutôt que de façon trop académique : « En Faculté de langues, le programme était un peu trop orienté 'linguistique'. Moi, pragmatique, j'aimais déjà progresser par la pratique ». Heureusement, elle fait partie de la première promotion Erasmus et part six mois en immersion à Münster. Une expérience géniale qui la décide à découvrir le monde de l'entreprise, si possible de l'autre côté du Rhin. Ce sera un premier poste dans une société industrielle de la Ruhr, puis en Bavière où elle exercera de nombreuses fonctions -administratives, commerciales, de management, aidée par sa maîtrise des langues et un dynamisme qui outrepassa les frontières...

Sophia, le cadre idéal

Puis elle rencontre son mari, jeune ingénieur allemand, qui se verrait bien comme elle, vivre une expérience à l'étranger. Le jeune couple rallie la région parisienne et quelques années plus tard, découvre l'exceptionnel cadre international de la technopole...

Ils n'en repartiront plus ! Après un retour à la fac, une expérience de professeur d'allemand en collège, Véronique décide de lancer son organisme de formation. L'environnement international de la technopole, toutes ces nationalités qui veulent progresser en français, en anglais, se perfectionner ou découvrir de nouvelles langues, c'est son nouveau pari. Elle crée ses process, son organisation, développe l'entreprise en s'entourant de profils experts d'enseignants en langue maternelle.

La réussite d'un parcours grisant que Véronique attribue à plusieurs facteurs : « J'ai su saisir les opportunités lorsqu'elles se présentaient, quitte à parfois les susciter (!)... L'époque était aussi à la prise d'initiatives, aux possibilités de progression en interne, lorsque l'on était plus motivé que bardé de diplôme ! ». Il n'empêche : ce sont surtout la qualité de l'enseignement dispensé par Linguapolis, l'organisation, le conseil et le suivi des apprenants, qui ne sont pas étrangers à son succès et à cet « esprit libre, mais qui se remet sans cesse en question », revendiqué par Véronique Langer.

Passion, a universal language

The career of Véronique Langer, the founder of Linguapolis and a lover of Goethe's country, has often taken her to the distant shores of the Rhine. As a true Germanophile, in her work and in her private life, she has brought her particular brand to her company, which corresponds in every point to the woman she has become through her contact with the language. "We offer German precision, American-style service, and a bit of the French flair!"

During her school years, Véronique showed a great deal of enthusiasm for linguistic exchanges and travelled to Germany every year to spend time with her exchange student... "She wasn't much good at French, so I helped her improve!" she reminisces with a smile. She was probably already laying the foundations to a true calling...

In any event, her love for German never left her and learning languages became a major part of Véronique Langer's life: in 2008, she turned her passion into a job, creating Linguapolis, a language-teaching firm in Sophia Antipolis. In the meantime, her life was marked by numerous professional adventures abroad, and she professes "preferring learning in the field" rather than in a formal academic setting: "In the Faculty of Languages, the programme was overly focused on the linguistic aspect. As for me, I am a pragmatist, and I wanted to improve my talking skills". Luckily for her, she was part of the first Erasmus class and spent six months in Münster. She absolutely loved the experience, which paved the way to her corporate career on the German side of the Rhine. She landed a first job with an industrial company in the Ruhr region, and then in Bavaria where she occupied numerous positions in administration, sales, and management, aided by her mastery of languages and a level of energy that transcends borders.

Sophia, the perfect setting

Then she met her future husband, a young German engineer who, like her, wanted to experience life abroad. The young couple made their way to the Paris region, and a few years later, they discovered the exceptional international setting of the technopole.

And now, they are here to stay! After returning to university, and a stint as a high school German teacher, Véronique decided to start her own language-teaching operation. The international environment of the technopole, with people from all over the world wanting to improve their French or English, or simply discover new languages, is a fantastic new challenge for her. She creates her own processes, her own organisation, and grows her company by surrounding herself with expert teachers working in their mother tongue.

Véronique puts the success of this exiting career down to several factors: "I was able to seize my chances when they came around, sometimes going so far as to resurrect them (!)... The time was right for taking the initiative; there were numerous opportunities for internal promotion, and motivation was deemed more important than university degrees!". Whatever the reason, Linguapolis stands out for the quality of its teaching, its organisation, its consultancy service, and the support it affords to its students, who contribute to the success of Linguapolis and to its "free and self-questioning spirit", so dear to Véronique Langer.

Entre nous

Son autre « occupation - passion » ?

« Je jardine, j'ai un verger aux nombreuses espèces de fruits et je commence la permaculture ».

Une nouvelle activité ?

Le vélo (à assistance électrique) ! je peux enfin franchir des cols en compagnie de mon mari !

Does she have another hobby?

I garden, I have an orchard with different types of fruit trees, and I am into permaculture.

A new activity in sight?

Bicycles (of the electric variety)! At last, I can climb mountains alongside my husband!



535, route des Lucioles, Les Aqueducs B3
06560 Valbonne Sophia Antipolis
09 81 35 49 97 - www.linguapolis.fr

La mode parfumée de July

Juliette Espinasse Dubois,oureuse du parfum, imagine et fait naître ses propres fragrances depuis plusieurs années sur la Côte d'Azur. Une passion pour la beauté de la femme qui a débuté par la création de chapeaux et qui, en passant par la mode, va très bientôt se décliner dans une gamme de cosmétiques bio et éthiques.

Elle est l'artiste de la famille... Juliette, alias July, d'aussi loin qu'elle s'en souvienne, a toujours exercé sa créativité autour de la beauté et de la mode... « Je sentais déjà des parfums à l'âge de 8 ans... je crois que ma marraine, qui habitait des actrices comme Marlène Jobert dans les années 60, m'a beaucoup influencé... elle me fascinait ! » se souvient July.

Si sa famille excelle dans l'automobile en fondant un important groupe de concessions national, c'est dans le stylisme et la mode que July s'épanouira. En 1989, elle et son mari s'envolent pour les Antilles à Saint-Barthélemy, où la jeune femme crée sa collection de chapeaux. Inspirés par la nature luxuriante, décorés de coquillages, les chapeaux de la nouvelle marque July Of St Barth connaissent un succès qui ne se démentira pas, avec jusqu'à 4000 couvre-chefs chics et décontractés vendus auprès d'une large clientèle internationale... Dans cette période, sa créativité s'exprimera aussi dans la couture, suivant un style que July définit elle-même comme empreint de « chic bohème un peu romantique ».

Retour aux sources d'inspiration

En 2001, elle quitte l'île et vivra un an en Espagne, puis en Suisse, aux Etats-Unis, en Italie, avant de se réinstaller sur la Côte d'Azur où habitait sa grand-mère et où elle passait ses vacances enfant.

« Je voulais un nouveau challenge... Je ne suis pas chimiste mais je suis nez et depuis des années, je m'exerce chaque jour à sentir des centaines de parfums pour travailler ».

C'est la grande aventure du parfum : avec Jean-François Latty qui signe Jazz pour Yves Saint Laurent ou Givenchy III, ils composent Shell Beach, frais et fruité, le premier d'une belle collection

qui compte aujourd'hui 17 fragrances. Aujourd'hui installée sur l'emblématique Place aux Aires de Grasse, son concept store accueille ses créations, robes, sacs et parfums ainsi que les œuvres d'artistes peintres internationaux qu'elle affectionne. Dans le monde, ce sont plus de 30 points de vente qui distribuent ses produits.

A Grasse, July amène un peu de sa mode parfumée en organisant de nombreux défilés sur la place. A Cannes, elle s'est installée rue Macé. Dans ses projets cette année, le lancement d'une gamme de cosmétiques bios créée par un laboratoire local et le développement d'une formation de personal shopper pour les entreprises de mode, afin de former des conseillers au marketing olfactif, à la cosmétique, à la mode ou à la parfumerie.

Et ce n'est pas par hasard si les fleurs ornent ses chapeaux, ses robes, et composent -évidemment- ses parfums : « Une partie de ma famille distillait de la lavande depuis 1863 dans le Lubéron sur plusieurs hectares ». Prochaine étape pour cette artiste touche-à-tout ? « J'aimerais avoir mes propres champs de fleurs, ici, à Grasse ». Et ainsi boucler un itinéraire aux mille senteurs...

Entre nous

Son mantra ?

« Suivre son chemin et son histoire, son envie et ses goûts. Toujours. »

Ses qualités ?

« Fidèle en amitié, sincère et travailleuse »

Une fierté ?

« J'ai été nommée Ambassadrice des arts et de la culture en 2019 »

July's scented universe

Juliette Espinasse Dubois is a lover of perfumes. For years, she has been imagining and creating fragrances in the French Riviera. She has always had a passion for beauty. She began her career by designing hats, went on to work in the fashion industry, before developing a range of organic and sustainable cosmetics.

She is the artist of the family... As far as she can remember, Juliette - aka July - has always put her creativity at the service of beauty and fashion... "At the age of eight, I was already designing hats... I think my godmother, who was a wardrobe stylist for actresses such as Marlène Jobert in the 60s, had a great influence on me... I found her fascinating!" July remembers.

Her family was successful in the automotive industry, setting up an important national group of dealer-ships, but July found her fulfilment in the world of beauty and fashion. In 1989, along with her husband, she flew off to the Antilles, in Saint-Martin, where the young woman created her hat collection. Inspired by the lush vegetation and seashells, the headwear sold under the brand "July Of St Barth" met with resounding and continuing success, reaching up to 4000 stylish and chic hats sold every year to clients from all over the world... During this period, she was also able to express her creativity in the fashion industry, with a style that July defines as instilled with "bohemian and slightly romantic chic".

Back to the roots

In 2001, she relinquished her island life, spending six years in Spain, and then in

Switzerland, the US, and Italy, before coming to the French Riviera where her grandmother used to live, and where she spent her summer holidays.

"I needed a new challenge... I am not a chemist, but I am an expert in scents, and for years I have been working on smelling hundreds of perfumes and learning the trade".

Thus began her great perfume adventure: along with Jean-François Latty who created Jazz for Yves Saint Laurent or Givenchy III, they come up with Shell Beach, a fresh and fruity scent that is the first of a great collection now boasting 17 fragrances. Her concept store is located on the emblematic Place aux Aires in Grasse, where clients can discover her creations, dresses, handbags, and perfumes, along with the artwork of internationally renowned artists for whom she has a special fondness. There are currently some 30 outlets selling her products throughout the world.

In Grasse, July shares her sense of fragrant fashion by organising numerous fashion shows on the square. In Cannes, she has an outlet on Rue Macé. This year's projects feature the launch of a range of organic cosmetics created in a local laboratory, and the development of a personal shopper training programme for fashion companies, to train consultants in scent marketing, cosmetics, fashion, and the perfume industry.

The importance of the flowers that adorn her hats and dresses and that are used - obviously - in her fragrances is not coincidental: "A part of my family exploited several hectares of lavender for distillation circa 1863 in the Lubéron region". What is the next step for this versatile artist? "I would love to have my own fields of flowers here, in Grasse". Thereby ending a journey of a thousand scents...



JULY OF ST BARTH, Place aux Aires, Grasse
JULY IN CANNES, 11 rue Macé, Cannes

www.julyofstbarth.com - www.julyincannes.com - www.julyingrass.fr

JULIETTE ESPINASSE DUBOIS

JULY OF ST BARTH



NADÈGE PASTORELLI

PASTORELLI INVEST



Le souffle de la vallée

Nadège Pastorelli est de ces personnalités capables de « soulever des montagnes ». Mais pour cette cheffe d'entreprise de 47 ans, niçoise et originaire de Breil-sur-Roya, c'est surtout sa vallée qui peut compter sur elle et sur son dévouement, qui se manifeste avec ferveur et opiniâtreté depuis les dramatiques intempéries d'octobre dernier.

On l'a vue filmer les lieux pour donner des nouvelles de la Roya, alors que personne ne s'aventurait dans la vallée, moins de 24 h après la tempête Alex et ses désastreuses conséquences...

Témoin continuellement mobilisé sur le terrain de la catastrophe, Nadège s'est muée en reporter, donnant des nouvelles des zones sinistrées, se faisant le relais entre les médias, les autorités locales et les habitants en déshérence. Une attitude courageuse mais assez logique, au fond, pour l'enfant du pays qui compte de nombreux amis dans les médias, issus notamment de l'Association des journalistes niçois de Paris dont elle fait partie... « Ils m'ont tous dit : c'est super ce que tu fais, continue ». Alors Nadège a poursuivi son devoir d'information, en plus de ses nombreuses activités professionnelles.

Née à Nice, elle passe tous ses week-ends dans la vallée d'où ses grands-parents sont originaires. C'est là aussi qu'à un peu plus de 20 ans, elle décide de créer une entreprise avec son mari, maçon.

« J'avais un Bac professionnel Gestion et comptabilité. Pour moi, ça voulait dire : je peux créer ma boîte ! ». C'est là aussi qu'elle compte un élevage de vaches Aubrac, « Une passion familiale », des bêtes à concours, élevées pour le prestige de l'appellation.

Rythme effréné

C'est à Breil encore qu'elle a bâti un supermarché pour le diriger, lasse de trouver porte close à l'épicerie le week-end

lorsqu'elle venait faire quelques courses au village... C'est également à quelques pas qu'elle s'apprête à réouvrir une institution locale, le « Buffet de la gare », la brasserie phare de Breil-sur-Roya, dont le rythme sera insufflé par celui des trains... Et encore un peu plus loin, à Tende, elle a relancé la supérette qui faisait tant défaut au village.

Un rythme effréné, qui convient bien à Nadège la touche-à-tout. Dans son bureau, les piles de dossiers s'entassent, on frappe sans cesse à la porte. Téléphone, e-mails : elle suit consciencieusement les notes de son agenda et passe parfois des journées entières sur les questions administratives et humaines de ses différentes entreprises. « Je crois que le plus important reste de bien savoir s'entourer ». Etre une femme cheffe d'entreprise ? « Aucun problème, mais j'ai plutôt intérêt à avoir de la poigne : je suis entourée de trois machos ! » rit-elle à l'évocation de son mari et ses deux fils, qui travaillent au sein des entreprises familiales.

Et la politique ? Si le carnet d'adresses de la jeune femme ferait rougir plus d'un apprenti élu, « Non, cela ne me tente pas. Ce que je fais, modestement, c'est pour le développement économique et la vie de ma vallée... je lui dois bien ça. On n'est pas toujours très apprécié, mais cela m'importe peu, ma satisfaction est ailleurs ! ». Très certainement dans la renaissance de Breil-sur-Roya, qui, peu à peu, relève la tête et reprend son souffle.

A wind of change is blowing in the valley

Nadège Pastorelli is one of those people who can move mountains. But it is a valley that is currently the focus of this 47-year-old CEO, who hails from Nice but has origins in Breil-sur-Roya. Her passionate efforts and unwavering commitment have been put at the service of the valley's recovery from the devastating storm of last October.

We saw her footage of the valley and we heard her updates on the status of the Roya, at a time when no one ventured into the valley and less than 24 hours after storm Alex had laid waste on the region...

A first-hand witness of the calamity, Nadège was in the field, acting as a reporter, covering the devastation as it unfolded, and liaising with the media, local authorities, and displaced civilians. Her courage came quite naturally to her, as someone who grew up in the region who counts many friends in the media, with whom she shares a membership to the Paris Association of Journalists from Nice... "They all told me that I was doing a great job and that I should keep it up". Nadège therefore fulfilled her duty to inform, at a time when she was also busy with all her other professional activities.

A native of Nice, she spends every weekend in the valley where her grandparents grew up. It was in that very valley that she decided, some 20 years ago, to create a company with her husband, a bricklayer.

"I had a baccalaureate in Management and Accounting. For me, that meant one thing: I could create my own company!". She also owns some cattle in the valley, telling us that "it is a family passion". Her cows compete in livestock shows and are bred for their prestige and name.

Relentless rhythm

In Breil she also built a supermarket that she now runs, tired of finding the local

grocery closed on weekends when she came into the village for supplies... And only a stone's throw away, she is about to reopen a local institution, the "Buffet de la Gare", the brasserie of Breil-sur-Roya, which will live to the rhythm of train arrivals and departures... A bit further on, in Tende, she has reopened a grocery that the village was so cruelly lacking.

This relentless rhythm appeals to Nadège, who dabbles in just about everything. She works from her office, amid stacks of documents and endless knocks at her door. The deluge of emails and phone calls is constant. She meticulously follows the notes of her agenda and spends days sorting through the administrative and human intricacies of her various companies. "The most important, I think, is to surround oneself with the best people". Being a woman CEO? "No problem there, although I have to be strong-willed: I am surrounded by three machos!" she says with a laugh at the mention of her husband and two sons, who all work in various family companies.

An interest in politics? Her contact list would certainly drive any aspiring politician wild with jealousy, but as far as she is concerned: "No, I'm not interested. I humbly work for the economic improvement of my life and my valley... It is the least I can do. We are not always appreciated, but I don't care, my satisfaction is elsewhere!". Her satisfaction undoubtedly lies in the gradual rebirth of Breil-sur-Roya, a village that is slowly getting its breath back.

Entre nous

Prochain départ de Breil-sur-Roya ?

« Pour un week-end prolongé avec mes copines. Je suis super facile : je dis oui à tout, emmenez-moi où vous voulez ! »

Prochaine étape à Breil-sur-Roya ?

« Chut, je ne peux rien dire. Mais j'ai encore un projet qui doit se concrétiser, avec une amie ».

Nadège dans une autre vie ?

« Je serais certainement avocate : je suis passionnée de justice ».

Next departure from Breil-sur-Roya?

"An extended weekend with my girlfriends. I am really easy-going: I'll say yes to anything, take me anywhere!"

Next step in Breil-sur-Roya?

"Hush, I can't say anything. But there is a project in the pipeline, with a friend".

Nadège in another life?

"I'd certainly be a lawyer: I am passionate about justice".

Buffet de la gare

7 place Louis Armand,
06540 Breil-sur-Roya
04 93 04 40 48

Carrefour Contact

Rue des métiers,
06540 Breil-sur-Roya
04 93 79 76 45

Oui, entreprendre, c'est la vie !

Lorsqu'elle fonde son entreprise en 2004, Marlène Renaud a terminé ses études... un an plus tôt ! A 23 ans, la jeune femme, sortie Major de promo de l'IAE, est repérée pour son profil prometteur mais son caractère indépendant se heurte vite aux méthodes de management de son employeur...

Entrepreneurship, that what it is all about!

It had only been one year since she had graduated when Marlène Renaud created her own company, back in 2004! At 23, this young valedictorian from IAE with a promising future was headhunted by a company... It was not long, however, before her strong independent streak put her at odds with her employer's management methods...

Marlène veut voler de ses propres ailes : désormais, elle seule décidera de sa manière de travailler...

Bien lui en prend. Pressentant tout le potentiel qu'offre la fonction du management de la qualité en entreprise, elle se lance en tant qu'indépendante pour plusieurs employeurs, dans le domaine de la biologie médicale.

« C'est comme cela que j'ai rencontré mon futur associé : nous faisons la même chose. La demande était là : nous avons décidé de créer CQS ». Pour aider au développement de ses entreprises clientes, CQS dispense 4 métiers : audit, conseil, formation et édition de logiciels. Aujourd'hui, le cabinet fondé en 2004 compte sur l'expertise d'une quinzaine de salariés et de plus de 60 experts partenaires qui interviennent dans toute la France et les DROM-COM (ainsi qu'à l'international pour des clients spécifiquement de l'industrie pharmaceutique et des biotechnologies).

Pourquoi avoir débuté dans la santé ? « C'était l'opportunité du moment. Mon associé avait fait des études supérieures en biologie médicale, anatomie et cytologie pathologiques, la clientèle était là. Et si CQS intervient historiquement sur le management de la qualité, nous travaillons aussi sur l'organisation des entreprises, leur transformation digitale et organisationnelle, sur les normes (RSE, certification, labellisation, accréditation...) sur les aspects humains

(bilans de compétences, accompagnement RH) et nous sommes aussi éditeurs d'une solution logicielle de pilotage de l'entreprise, Cybele Systems ».

Toujours voir plus loin

Une diversité et une ambition commerciale qui permettent à CQS de se développer et d'être approchée par un groupe qui s'est donné pour objectif de structurer le monde de la biologie médicale en France. « Nous avons été rachetés à ce moment-là » explique Marlène. La jeune femme reste directrice puis en 2014 c'est à nouveau... l'heure du rachat ! Marlène reprend 100 % des parts de CQS et diversifie son portefeuille de clients. Aujourd'hui, elle n'a de cesse de voir plus loin : « La crise sanitaire pousse les entreprises à se restructurer. C'est le mot d'ordre du moment. Je leur dis : profitez de ces moments pour faire le point, vous réorganiser, expérimenter de nouveaux modes de gouvernance, vous former, notamment en optimisant les leviers de financement qui sont à votre disposition... ».

Une curiosité d'esprit et une culture de l'entrepreneuriat qui ont tôt amené Marlène à s'engager auprès du CJD (Centre des Jeunes Dirigeants) et des FCE (Femmes Chef d'Entreprise) Côte d'Azur, afin de partager les moments de la vie d'une femme chef d'entreprise, toujours dans la dynamique de l'innovation et du changement.

Marlène wanted to stand on her own two feet: she was to be the master of her destiny...

Her bet paid off. Sensing the strong corporate potential of quality management, she started freelancing for several employers in the field of medical biology.

"That is how I met my associate: we were doing the same work. The demand definitely existed, and so we decided to create CQS". To help client companies grow, CQS deploys four separate business lines: auditing, consultancy, training, and software editing. Now, the firm that was founded in 2004 relies on the expertise of about 15 employees and more than 60 partner experts working all over mainland and overseas France and abroad on behalf of their clients in the field of pharmaceuticals and biotechnologies.

What made you start a career in healthcare? "It was a question of time and opportunity. My associate studied medical biology and anatomic and pathologic cytology, and there were clients who were looking for that kind of expertise. Although CQS has traditionally been involved in quality management, we also work on corporate organisation, on digital and organisational transformation, on standards (CSR, certification, labels, authorisations...), and on human aspects (skills assessments, HR support). We also edit software used in corporate management processes, called Cybele Systems".

Always looking ahead

Diversified activities and business acumen helped CQS grow until it was approached by a group that intended to restructure the world of medical biology in France. "That was when we were acquired" Marlène explains. She stayed on as director until 2014, when the firm was acquired once again! Marlène bought back all her shares and CQS diversified its client portfolio. Today still, she is constantly looking ahead: "The health crisis is pushing companies into forced restructuring. It is all you hear about at the moment. My advice to them is always: take the time to take stock, to reorganise, to experiment with new governance methods, to train, in particular by leveraging the funding that is currently available..."

Driven by her natural curiosity and her specific brand of corporate culture, Marlène got involved with the CJD (centre for young CEOs) and FCE (women CEOs) in the French Riviera, so that she could share all the aspects of being a woman CEO, always keeping with an eye on innovation and change.

Côté cour...

...et côté circuit, Marlène entreprend aussi... à la maison ! Elle habite sur le circuit du Var, au Luc, où elle accueille les passionnés de sports mécaniques au sein de sa... maison d'hôtes ! « J'adore recevoir, c'est mon côté épicurien ».

Epicure

Les principes du philosophe grec, elle les a tôt mis en pratique : « Lorsque j'ai intégré L'Ordre des Epicuriens Côte d'Azur et Monaco. J'y ai fait des rencontres exceptionnelles autour de gens passionnants ! »

At home...

...on the racetracks. Marlène is also an entrepreneur at home! She lives close to the Var racing circuit, at Luc, where she hosts petrolheads in her... bed and breakfast! "I love having guests, it's my Epicurean side".

Epicurus

Early on, she put into practice the principles of the Greek philosopher: "That was when I joined the Ordre des Epicuriens Côte d'Azur et Monaco (Order of Epicureans of the French Riviera and Monaco. I get to meet some highly interesting and stimulating people!"

MARLÈNE RENAUD

CQS





PUREXPERT

CAMILLE ROYER

Apaiser, remettre en forme

« La passion de son métier, c'est une évidence quand on veut transmettre le meilleur de soi à ses clients. Le premier massage de la journée doit être pratiqué avec autant de conviction que le dernier » estime Camille Royer qui évolue dans les soins corporels depuis de nombreuses années.

Originaire du département de l'Ardèche, la jeune femme fait ses études d'esthétique à l'École Peyrefitte à Lyon, une institution dans la profession. Diplômée, enthousiaste, elle commence par effectuer des saisons en centre de remise en forme, en Lozère, au cœur d'un environnement naturel exceptionnel. Puis elle décide de perfectionner sa technique et de s'ouvrir à d'autres champs d'expérimentation, toujours dans l'esthétique et le soin. Elle effectue une troisième année de perfectionnement à l'École Peyrefitte, en Expert soin du corps et Spa Manager. Une expérience qui lui offre d'exercer ses talents à Aix-les-Bains en 2010 puis au sein de l'Hôtel Spa L'Occitane du Couvent des Minimes, Relais & Châteaux à Mane, dans les Alpes-de-Haute-Provence, comme Spa Manager dès 2011. Et c'est à la faveur d'une mutation professionnelle de son conjoint que Camille découvre la Côte d'Azur en 2019. A son arrivée, elle commence par travailler au placement de produits cosmétiques bios.

Nouveaux défis

Puis elle a l'opportunité de rejoindre l'équipe de Purexpert pour apporter son expérience du massage à Vence à l'ouverture du premier centre en 2019. Camille est attirée « par l'aspect bien-être développé par la marque et cette notion de santé naturelle : cela me plaît, me ressemble et ces pratiques innovantes représentent aussi un nouveau défi pour moi ». Sensible à l'autre, Camille Royer voit dans sa profession toute l'importance d'apporter du bien-être à ses contemporains : « On m'a souvent dit que j'apaisais les gens. Je crois que

c'est pour cela que l'on me confie les plus stressés d'entre eux ! ». Camille a débuté la saison printanière au sein du CryoTruck, la nouveauté Purexpert 2021 : un camion équipé d'un module de Cryothérapie Corps Entier pour suivre les événements sportifs partout en France et apporter les bienfaits du froid intense dans

Camille a débuté la saison printanière au sein du CryoTruck, la nouveauté Purexpert 2021 : un camion équipé d'un module de Cryothérapie Corps Entier pour suivre les événements sportifs partout en France.

la compétition. Stationnée une dizaine de jours dans les stations du Mercantour, la jeune femme a ainsi pu apporter tout son savoir-faire au sein du CryoTruck, au service de la récupération quotidienne des athlètes d'une équipe cycliste professionnelle. « Beaucoup ne connaissaient pas la cryothérapie ou avaient une petite appréhension. Mais ils ont tous vécu une belle expérience ! ».

Entre nous

Elle se retrouve...

« ...dans les activités créatives de DIY (do it yourself, fait main) et la peinture : c'est ma façon de me relaxer »

Elle a été impressionnée...

« ...par New York : tout y est démesuré, si loin de nos villes ! »

La Côte d'Azur ?

« C'est l'eau, le clapotis des vagues : je me ressource en bord de mer ! »

Soothing fitness

"Loving your job is essential, especially when the job is all about giving your clients your best. The first massage of the day must be as inspired as the last one of the day" reckons Camille Royer, who has been working in the field of body care for many years.

Originally from the Ardèche department, Camille followed beautician studies at Lyon's Peyrefitte school, a top-notch institution. With her diploma and a great deal of enthusiasm, she started her career working seasons in a fitness centre set in the beautiful countryside of the Lozère department. She then

Alpes-de-Haute-Provence region. When her life partner was transferred to another part of the country, she followed him to the French Riviera in 2019. Upon arrival, she started by working on product placement of organic cosmetics.

New challenges

Later, she had the opportunity of joining the Purexpert team to share her experience as a masseuse in Vence, where the first centre opened in 2019. Camille was interested "by the wellbeing aspect developed by the brand, and the notion of natural health: I like it, it is true to my values, and these innovating practices constitute a new personal challenge".

Sensitive to other people's needs, Camille Royer knows that her job is all about bringing wellbeing to her clients: "I have always been told that I have a soothing effect on people, which is probably why I care for the most stressed of them!".

Camille started the spring season in the CryoTruck, the new Purexpert 2021 service offering: a truck fitted with a full body cryotherapy module, criss-crossing the country, and attending sporting events and bringing the benefits of intense cold to athletes. Posted for ten days in various Mercantour resorts, the young woman was able to showcase her talent in the CryoTruck, helping a team of professional cyclists in their daily recovery. "Many did not know about cryotherapy or were slightly apprehensive. But they all really enjoyed the experience!".

decided to further perfect her technique, experimenting with other beautician and body care specialisations. So, she returned to Peyrefitte School for a third year of advanced courses, graduating as a body care expert and spa manager. With the experience she gained, she was able to land a job in Aix-les-Bains in 2010, followed by another in 2011 at the Hôtel Spa L'Occitane du Couvent des Minimes, member of the Relais & Châteaux group in Mane, in the

She relaxes...

...in creative handicraft and painting activities: it is how I relax"

She was impressed...

"...by New York: everything is on another scale, so different from our cities here!"

The French Riviera?

"It is all about the water, the sound of the waves: I find the seaside very comforting!"



7 rue du Marché, Vence - 09 50 11 23 79
Cap 3000, Saint Laurent du Var,
Aile sud, Niveau 2 - 04 93 56 64 60
www.purexpert.fr

Ecouter et accompagner

Rose Pacaud dirige les centres Purexpert de Cap 3000 et Vence depuis leur création respective en 2020 et 2019. La marque spécialisée dans la cryothérapie (utilisation du froid intense pour traiter la douleur et assurer la récupération après l'effort sportif) se développe sur un concept innovant, fondé sur un diagnostic et des préconisations réalisés au plus proche de chaque client. Une approche qui correspond bien au parcours de Rose, très axé sur l'écoute et l'empathie.

Listening and accompanying

Rose Pacaud has been at the head of the Cap 3000 and Vence Purexpert centres since they were created, respectively in 2020 and 2019. The brand specialising in cryotherapy (the use of intense cold to treat pain and help recovery after gruelling physical exercise) is developing around an innovating concept that rests on accurate diagnosis and tailor-made recommendations for the client. This approach reflects Rose's career, as she has always focused on listening and empathy.

Née au Congo, Rose rejoint la Côte d'Azur à l'âge de dix ans et grandit à Grasse, dans une ville qu'elle adore : « Grasse, c'est le parfum, les cosmétiques, c'est la beauté : c'est une ville à promouvoir absolument ! » s'enthousiasme la jeune femme à l'évocation de sa ville de cœur. Avant d'intégrer Purexpert et le monde de la cryothérapie, Rose travaille durant 14 ans en gérontopsychiatrie, au sein d'EHPAD. « Ce n'est pas un monde triste comme on nous le présente continuellement. J'ai passé de merveilleuses années, j'ai développé beaucoup d'empathie, d'écoute au contact des patients ». Une humanité nécessaire pour accompagner les personnes âgées en proie à des troubles liés au vieillissement. L'heureuse arrivée de deux enfants, incompatible avec le rythme soutenu et les horaires décalés que nécessitent son métier, signent toutefois la fin de son engagement.

De l'énergie à revendre

L'opportunité se présente alors de participer au lancement de Purexpert, la marque de cryothérapie lancée par le groupe BTF, que dirige Laurent Bourrelly. Le dynamique entrepreneur offre de la latitude à Rose pour s'exprimer et

s'impliquer dans le développement de la marque au flocon.

Spécialisée dans le froid intense, Purexpert propose la cryothérapie corps entier, la cryolipolyse (destructions des graisses), la cryothérapie locale (douleurs localisées) et la cryothérapie du visage (vertu anti-âge). Et parce que le conseil de l'expert s'adapte au client, Rose propose des prestations en synergie comme la Uber 360 LPG (sport, rééducation fonctionnelle), la pressothérapie, l'endermologie...

Le concept Purexpert permet de toucher une typologie de clientèle très étendue et aux besoins variés. Dans les centres, on vient pour se booster, mincir, se ressourcer, récupérer après l'effort, faire un bilan corporel précis (impédancemétrie)... « Une fois en poste, je me suis aperçue que mon expérience s'avérait plus que jamais indispensable dans mon approche clientèle : savoir écouter, comprendre ce que la personne souhaite vraiment, cela me permet de lui garantir un certain résultat. Je dis bien à tous que je ne suis pas là pour leur vendre du rêve : si ce n'est pas possible, ça ne l'est pas ! J'ai ce côté « soignant » qui dit la vérité qui passera toujours avant celui du vendeur qui, lui, place sa prestation ! » Et la sincérité fonctionne...

Born in the Congo, Rose moved to the French Riviera at the age of 10 and grew up in Grasse, a town she loves: "Grasse is full of scents. It is the capital of cosmetics and beauty: it is a town that must be promoted!" the young woman enthuses at the mention of her favourite city.

Before joining Purexpert and the world of cryotherapy, Rose spent 14 years working in geriatric psychiatry in an EHPAD (old age home). "It is not the dismally sad world that is often portrayed. I spent marvellous years working there, I developed my empathy and learned to be attentive to my patients' needs". This compassion is necessary when helping elderly patients who are struggling with old age issues. The happy arrival of two children, sadly incompatible with the hectic and crammed work schedule that comes with the job, marked the end of Rose's career in old age homes.

A surplus of energy

She then had the opportunity of taking part in the launch of Purexpert, the cryotherapy brand started by the BTF group, itself run by Laurent Bourrelly. The energetic entrepreneur gave Rose the leeway she needed to express herself and to get involved in growing the Purexpert brand. Specialised in intense cold, Purexpert offers full-body cryotherapy sessions, cryolipolysis (eliminating fat), local cryotherapy (localised pain), and facial cryotherapy (anti-ageing benefits). Because expert advice should always be adapted to the client, Rose also offers associated services, such as the Uber 360 LPG (sports, functional re-education), pressotherapy, endermology...

The Purexpert concept aims at a broad range of clients, with different needs. People come to the centres to get a boost, to lose weight, to relax, to recover after physical exercise, or for an accurate full-body check-up (impedance analysis)... "When I started in this job, I realised that my own experience was very valuable in the way I approach my clients: I know how to listen, I understand the person's true needs, which allows me to guarantee a desirable outcome. I tell them all that I am not selling a pipe dream: if it cannot be done, I am not selling it! Like any healer, I know that telling the truth is more important than merely selling a service!" And honesty pays...

Entre nous

Sa philosophie ?

Issue des bons mots de Martin Luther King : « Si tu ne peux pas voler, alors cours. Si tu ne peux pas courir, alors marche. Si tu ne peux pas marcher, alors rampe, mais quoi que tu fasses, tu dois continuer à avancer »

Un livre marquant ?

« Le journal d'Anne Frank : une petite fille dans un pays en guerre, je m'identifiais un peu à son parcours ».

Un souhait ?

« Que Purexpert prospère, et que d'autres centres ouvrent pour que plus de gens puissent découvrir notre concept ».

Une téléportation immédiate ?

« Au Congo. Depuis l'âge de dix ans, où je suis arrivée en France, je n'y suis jamais revenue. »

What is her philosophy?

It is inspired by the eternal words of Martin Luther King: "If you can't fly then run, if you can't run then walk, if you can't walk then crawl, but whatever you do you have to keep moving forward".

A book that touched you?

"Anne Frank's diary: a little girl in a war-torn country, it was something I could identify with".

A special wish?

I want Purexpert to prosper, so that other centres open and more people discover our concept.

Beam me up, Scotty?

"Beam me directly to Congo. I came to France at the age of 10, and I never went back."



7 rue du Marché, Vence - 09 50 11 23 79
Cap 3000, Saint Laurent du Var,
Aile sud, Niveau 2 - 04 93 56 64 60
www.purexpert.fr



PUREXPERT

ROSE PACAUD

SOLÈNE GALANDIE ÉLODIE CHOISY

UPE06



Un duo au service des dirigeants

Inséparables, voici Solène et Elodie, ou Elodie et Solène (c'est comme vous voulez, les adhérents les confondent si souvent !), qui pilotent le pôle membre et l'animation événementielle au sein de l'UPE06, le syndicat patronal azuréen qui a le vent en poupe.

A dynamic duo at the service of leadership

Please meet an inseparable pair: Solène and Elodie - or is it Elodie and Solène? (it doesn't matter, members can never tell them apart!) - who are in charge of the members centre and organise events for UPE06, an employers' association that has wind in its sails.

Elles sont arrivées presque en même temps, à l'été 2013 à l'UPE06 afin d'aider à la préparation de l'emblématique événement du syndicat, « Les Entrepreneariales », qui fêtera ses 20 ans cette année.

Solène Galandie et Elodie Choisy ont pour mission de piloter le pôle adhérents et services et la communication et l'événementiel à l'UPE06. Des tâches qui ont évolué, au contact des membres, passés de 450 en 2013 à près de 1.000 aujourd'hui ! Et qui évoluent encore, notamment depuis la crise sanitaire : « Notre rôle a changé depuis un an. Nous nous sommes faits le relais entre les chefs d'entreprise, fragilisés, et l'URSSAF ou la DIRECCTE ainsi que les autres organismes qui interviennent en première ligne de cette crise » confie Solène. « Du networking, nous sommes passés à une activité plus intense d'accompagnement et de soutien aux entreprises » estime Elodie. Répondre à l'isolement, aux dizaines de questions –simples ou techniques– reçues chaque jour, de la plus petite TPE au plus grand groupe : c'est le leitmotiv de l'UPE06.

Relever des défis

En parallèle, et parce que l'activité économique reprend des couleurs depuis quelques mois, les activités se sont renforcées : création d'un service « Mutualisation des achats », lancement des « Cafés juridiques », ces rendez-vous personnalisés de dirigeants avec des avocats... Au total, l'UPE06 organise plus d'une centaine d'événements annuels : ateliers pratiques, speed business meetings, conférences, salons, soirée des adhérents...

L'une des fiertés d'Elodie et Solène ? « Avoir fait monter en puissance Les Entrepreneariales, avec plus de 4.000 participants ». C'est aussi un sentiment d'utilité décuplé, quand les chefs d'entreprise ont besoin de soutien. C'est enfin la somme de bons souvenirs nés de leur implication au service de l'UPE06 depuis 8 ans : « Des adhérents qui se rencontrent, qui s'associent et les échanges, tellement enrichissants qui se créent chaque jour au contact de nos membres : aucune journée ne se ressemble ! Nous sommes en quelque sorte le

réseau des réseaux et un peu sur le mode de la conciergerie d'entreprise, nos adhérents aiment nous lancer des défis, que nous adorons relever ! ».

Une complicité et une complémentarité qui vont jusqu'à les faire facilement switcher d'un poste à l'autre, au gré des besoins ponctuels du syndicat : « Nous travaillons ensemble et nous entraînons sur les tâches de l'une et l'autre au point que, très souvent, les adhérents nous confondent ! ». Et au final, un binôme pour deux fois plus d'attention accordée aux chefs d'entreprise azuréens qui ne s'y trompent pas en ralliant l'UPE06 !

Entre nous

Binôme

« On a même été jusqu'à faire un bébé la même année, à 4 mois d'intervalle ! »

Elodie...

« ...Aime les voyages et adhère à Ladies' Circle France, un club service de femmes autour de l'amitié et l'entraide »

Solène...

« ...Adore voyager, la cuisine et jardiner ! »

Dynamic duo

"We even gave birth the same year, four months apart!"

Elodie...

"...enjoys travelling and is a member of Ladies' Circle France, a club for women focusing on friendship and support"

Solène...

"...loves travelling, cooking, and gardening!"

They started working for UPE06 at just about the same moment, in the summer of 2013, to help prepare the association's emblematic event, the "Entrepreneariales", celebrating 20 years of existence this year.

Solène Galandie and Elodie Choisy oversee the members and services centre and are tasked with communications and event organisation at UPE06. These tasks have significantly evolved over time, with a membership of 450 in 2013 that has ballooned to close to 1'000 members today. And their mission statement is still changing, especially since the health crisis: "Our role changed about a year ago. We became the relay point between CEOs, who have taken quite a battering, and the URSSAF or DIRECCTE, and any other entity intervening at the front line of this crisis" Solène tells us. "We went from simple networking operations to more intense corporate accompaniment and support activities" reckons Elodie. Meeting the challenges of isolation and answering the tens of questions - some straightforward and some technical - received every day from the smallest company to the largest group: that is what UPE06 is all about.

Rising to challenges

In parallel, and because the economy is showing some signs of recovery, the activities have been boosted: creation of a "pooled purchases" service, launch of the "legal cafés", which are tailored meetings with CEOs and lawyers... In total, UPE06 organises more than 100 events yearly: practical workshops, speed business meetings, conferences, round tables, evenings for members...

What are Elodie and Solène particularly proud of? "We managed to give the "Entrepreneariales" a proper boost, with more than 4'000 participants". The feeling of being useful is increased tenfold, especially when CEOs are in need of support. Finally, it is also the cumulation of happy memories stemming from their involvement with UPE06 for the past eight years. "Members who meet and who create bonds, along with the exchanges, which are so enriching and are created daily at the contact of our members: no two days are alike! We are in a way a network of networks, and we act as corporate concierges. Our members enjoy challenging us, and we must rise to these challenges!"

Their complicity and complementarity allows them to rapidly switch from one position to the other, based on the association's needs of the moment: "We work together, and we help one another out with our various tasks, to such an extent that our members can rarely tell us apart!". Finally, this pair is twice as attentive to the needs of local CEOs, who have made the right choice in joining UPE06!



273 Avenue Georges Guynemer
Cap Var C2 - Saint-Laurent-du-Var
04 92 27 27 60 - www.upe06.com

Défi relevé

Clémentine Sana a toujours fonctionné en se lançant des défis. Des objectifs personnels dont la réussite étonne les plus résignés, donne des ailes aux plus motivés d'entre nous, car... ça marche !

Challenge accepted

Clémentine Sana has always been one to rise to a challenge. She achieves her personal goals, astonishing the most resigned among us, and inspiring the most motivated, for a very good reason... it works!

“ J'ai eu ma fille assez tôt : à 23 ans, j'étais déjà maman », explique Clémentine Sana, mandataire d'assurance, spécialisée en protection sociale et gestion du patrimoine. La jeune femme n'a que son baccalauréat lorsqu'elle entre dans la vie active et débute sa carrière en Centre d'affaires, où elle se voit chargée des formalités et services aux entreprises et ce, durant plusieurs années. Une période riche d'enseignements, durant laquelle Clémentine affine ses relations commerciales avec l'écosystème de l'entrepreneuriat azuréen.

En parallèle, sollicitée par le géant de l'assurance AXA, Clémentine réfléchit à se lancer dans la constitution d'un portefeuille de clientèle en protection sociale et gestion de patrimoine.

« C'est mon tempérament : je marche aux défis. J'adore me fixer des objectifs personnels ». Valider ses acquis professionnels en passant son BTS Assistant de gestion PME-PMI est l'un de ceux qu'elle atteint en 2016, à l'âge de 35 ans. Une réussite personnelle qui ne conditionnait pas la suite de son parcours professionnel, mais validait plutôt sa capacité à sortir de sa zone de confort et se sentir prête à changer d'activité professionnelle quand elle l'aurait souhaité...

La plus jeune des plus talentueux

« J'ai une très grande capacité de travail. Seulement, lorsque vous êtes salariée, vous n'êtes pas toujours

récompensée à la hauteur de votre investissement », plaide Clémentine. Alors une fois devenue indépendante, formée à la gestion de patrimoine, aux spécificités de la protection sociale, les résultats de son implication ne se font pas attendre. Sa recette ? « Je me fixe des objectifs à atteindre : quotidiens et hebdomadaires ». Une fois la feuille de route établie, c'est la rigueur qui fait le reste. « Mais c'est surtout la forte disponibilité que j'accorde à mes clients et les conseils des experts Axa avec qui je travaille qui font la différence. », reconnaît Clémentine.

C'est surtout la forte disponibilité que j'accorde à mes clients et les conseils des experts Axa avec qui je travaille qui font la différence.

Aujourd'hui, après six ans d'activité, elle se classe parmi les meilleurs résultats commerciaux en France chez AXA. Une performance qui fait d'elle la plus jeune parmi les plus talentueux : « Je suis fière de constater que les 3 premiers sur le podium ont une longue expérience au sein des assurances, souvent de plus de 20 ans ». De quoi envisager les dix prochaines années pleines de défis et de succès...

“ I had my daughter relatively young; at 23, I was already a mom”, Clémentine Sana explains. She now works as an insurance broker, specialising in social protection and wealth management.

The young woman was armed with nothing more than a baccalaureate when she began her career at a Business Centre, where she spent several years completing administrative tasks and providing various services to companies. During this enriching period, Clémentine honed her business relations with the entrepreneurial ecosystem of the French Riviera.

In parallel, courted by the insurance giant AXA, Clémentine started thinking about establishing a portfolio of clients in the field of social protection and wealth management.

"It's in my temperament: I rise to challenges. I love setting personal goals for myself". One of them was to validate her professional experience by graduating with a BTS as Managerial Assistant for small- to medium-sized companies. She achieved that one in 2016, at the age of 35. This personal achievement would not have much bearing on the rest of her career, but reflected her ability to work outside of her comfort zone and to be prepared to change jobs at the opportune time...

The youngest among the most talented

"I have a huge capacity for work. But, as an employee, one's efforts and investment do not always receive their just rewards", Clémentine argues. She soon sets up shop as an independent wealth manager versed in the intricacies of social protection, and her commitment quickly yields results. How does she do it? "I set myself daily and weekly goals to reach". Once her roadmap is established, self-discipline carries her the rest of the way. "It is also the great availability I show my clients and the advice from the Axa experts with whom I work that make the difference." Clémentine admits. After six years in business, she has achieved one of the best-ranked business results in France on behalf of Axa. Her success means she is the youngest among the most talented: "I am proud to note that the first three on the podium have extensive experience in the insurance industry, sometimes of more than 20 years". It all heralds another decade of challenges and success...

Entre nous

6 h 10...

...tous les matins : le monde appartient à ceux qui se lèvent tôt. Clémentine franchissait 4 fois par semaine la porte des salles de sport à 7 h (quand elles étaient encore ouvertes !) pour démarrer la journée dans la performance et l'effort. Plus de 20 ans de gymnastique rythmique et sportive ont forgé sa passion pour le sport.

Feeling

« Je me pose peu de questions existentielles, qui m'empêcheraient d'avancer... Je fonctionne beaucoup au feeling : je fonce ! »

Objectifs 2021

« Continuer d'apporter conseils et solutions aux personnes que je rencontre, développer un réseau de partenaires et... déménager avec une vue mer ! »

6.10am...

... every morning; the early bird catches the worm. Clémentine used to hit the gym four times a week (when it was still open!) to start the day in a spirit of performance and exertion. More than 20 years of gymnastics and athletics have forged her love for sports.

Instinct

"I don't entertain existential questions; they hold me back... I use my instinct, and I go for it!"

2021 goals

"Continuing to provide advice and solutions to the people I meet, developing a network of partners, and... moving to a place with a sea view!"



réinventons / notre métier

Mandataire d'assurance AXA

Protection sociale - Gestion de patrimoine

Villeneuve-Loubet

06 20 22 12 05 - clementine.sana.am@axa.fr



AXA

CLÉMENTINE SANA



NOVELTY AZUR

NATHALIE BLONDET

Événementiel : vers un retour gagnant

A la tête de l'agence Azur de Novelty, Nathalie Blondet prépare le retour à l'activité de ses équipes, spécialistes de la technique événementielle sur la Côte d'Azur.

*The event industry: soon back in force
Nathalie Blondet manages the Azur agency of Novelty, specialising in event organisation in the French Riviera, and she is busy getting her teams ready to get back to work.*

Nathalie grandit en Picardie, et bonne élève, s'oriente vers les maths à l'issue de son baccalauréat scientifique. « J'aimais ça, mais j'étais un peu perdue quant à l'orientation à donner à cette voie... ! ». Alors quand elle comprend qu'elle ne veut être ni professeur, ni chercheur, l'équation est vite résolue : « je suis « montée » à Paris... Ma crise d'adolescence à retardement ! » L'intuition de la jeune femme se révélera juste : elle ne sera pas prof de maths mais découvrira dans la capitale un univers passionnant, qui allait par la suite guider toute sa carrière professionnelle : l'événementiel. Nous sommes au début des années 90 et le métier est à ses balbutiements... « tout ceci était un peu « brouillon » ... Alors mon côté « carré » a vite été repéré » se souvient-elle. En charge du management, de la planification, et montant en compétence au sein d'une agence d'hôtesse, Nathalie découvre un monde grisant, où l'imprévu est la norme et l'adrénaline, l'ingrédient principal de la recette : « Un événement se passe n'importe quand. Vous devez réagir dans l'urgence, il n'y a pas de priorité au repos ou au week-end ! ».

C'est un peu plus tard qu'elle fonde une famille, avant de s'installer sur la Côte d'Azur. Elle change d'univers et intègre alors une société de technique à Carros, bientôt remplacée par Euroson, devenue aujourd'hui Novelty, faisant partie d'un groupe international qui, avec Magnum et Dushow, s'est constitué en holding pour devenir l'un des leaders européens de la prestation technique du spectacle et de l'événement.

Une femme à la barre

Nathalie participe à cette évolution et prend la direction de l'agence Azur en 2013 : « il a fallu commencer un cheminement pour montrer qu'une femme dirigeant des équipes de techniciens, c'était possible ! ». Dans cet univers très masculin, elle apprend, mais sait très bien qu'elle n'a pas besoin de faire marcher une console lumière pour prouver la pertinence des choix de sa direction : ses talents sont ailleurs. Son management rigoureux se révèle payant et entre 2013 et 2020, au gré des évolutions stratégiques de l'entreprise, le chiffre d'affaires de Novelty Azur passe de 3 à 5 M€, avec une rentabilité en progression.

Arrive la crise sanitaire. Dans la tempête, avoir une femme à la barre reste, selon Nathalie, une bonne option : « je sais faire plusieurs choses en même temps ! ». Elle garde le lien avec ses équipes, les appelant régulièrement. Courant 2020, pour contrecarrer la crise, Novelty Azur lance son studio digital, avec une offre axée sur la communication en distanciel, servie par le haut niveau de technicité de l'agence. Depuis, Nathalie remobilise ses troupes : « Ce sont de vrais passionnés, ils sont accros, en manque d'événements ! ». Et le futur ? Un grand projet de réunion entre Dushow et Novelty Azur, pour la création d'une infrastructure hors-norme, qui devrait naître à Cannes dans les prochaines années.

Nathalie grew up in the Picardie region, achieving good grades at school, and opted for mathematics after graduating with a science baccalaureate. "I liked it, but I was a bit lost in terms of what career it would afford me...!". When she realised that she did not want to become a professor, nor a researcher, the equation was easy to solve: "I went off to Paris... It was a sort of delayed teenage crisis!" The young woman was right to follow her instinct: she did not become a maths professor, but in the capital, she discovered an enthralling universe, which would ultimately guide her professional career: the event industry. It was back in the early 90s, and the line of work was brand new... "it was all a bit chaotic... So my organisational qualities were quickly noticed" she remembers. In charge of management and planning, and having acquired new skills in a hostess agency, Nathalie discovered an exciting world, where one constantly expects the unexpected, and adrenalin is the fuel of choice: "An event can happen at any moment. You must be super responsive; rest and leisurely weekends are not the priority!".

A bit later she started a family, before moving to the French Riviera. Followed a change of scene, as she found a job with a company in Carros that specialised in the technical aspects of the event industry. It was soon to be replaced by Euroson, now known as Novelty, which is part of international group that has united with Magnum and Dushow to become Europe's leading providers of technical services for the show and event business.

A woman at the helm

Nathalie was part of the evolution and promoted to the top position of the Azur agency in 2013: "I had to embark on a journey to demonstrate that it was possible to have a woman leading a team of technicians!". In a predominantly male world, she had a lot to learn, but also knew that she did not have to work a lighting control console to prove the soundness of her managerial decisions: she has a specific skillset. Her rigorous management paid off, and from 2013 to 2020, following the strategic evolution of the company, the revenue of Novelty Azur grew from 3 to 5 M€, and profitability was soaring. But then the health crisis struck. In a storm, Nathalie tells us that having a woman at the helm is a good thing: "I know how to multitask!". She stayed in contact with her teams, often calling them. In the course of 2020, to fight the effects of the crisis, Novelty Azur launched its digital studio, with an offering that focuses on telecommunications, carried by the agency's top-level technicity. Since then, Nathalie has been mobilising her troops. "They are truly passionate, they are hooked, they deeply miss our events!". Any plans for the future? There is a huge reunion project involving Dushow and Novelty Azur, for the creation of a brand-new infrastructure that should see the day in Cannes in the coming years.

Entre nous

Elle se sent bien...

« ...entourée de nature ! Finie la vie parisienne. J'ai besoin de mettre la main à la terre ! »

Une influence ?

« Léa Darmon, mon mentor, elle a su me faire confiance en révélant ma personnalité et mes talents ; je pense toujours beaucoup à elle »

She feels like good...

"...surrounded by the countryside! I am done with my Parisian life. I need to feel the earth under my feet!"

An influence?

"Léa Darmon, my mentor; she placed her trust in me, bringing out my personality and talents; I still think about her a lot"



NOVELTY AZUR

242 av. Jean Mermoz - Mandelieu-la Napoule
(Cannes - Nice - Monaco - Côte d'Azur)
+33 4 93 73 08 19 - novelty.azur@novelty.fr
www.novelty-group.com

Avec le sourire

Marine Artusio dirige l'agence azurienne du Groupe ETIC, prestataire de services dans six métiers : accueil en entreprise et événementiel, conciergerie, centre de relation clientèle, Facility Management, Audit-Conseil-Formation & Communication. Son recrutement et sa montée en compétence illustrent bien les valeurs qui animent le groupe depuis sa création, axées notamment sur la fidélisation de son personnel, sa formation et la promotion interne.

L'entreprise, dont le siège est à Marseille, a été fondée en 1994 par Geoffroy de Peretti, à l'origine pour assurer des prestations dans le domaine de la sécurité. Très vite, ETIC se développe dans le métier de l'accueil. C'est d'ailleurs en tant qu'hôtesse d'accueil que Marine Artusio commence par y travailler en 2013, dans le cadre d'un emploi étudiant, afin de financer ses études en psychologie de l'enfant. Les avantages sont nombreux, avec la sécurité d'un emploi en CDI, un métier de contact et le choix de plages horaires de travail : tout ceci l'amène à postuler. D'ailleurs, particularité notable : ETIC est le seul groupe français dans le métier de l'accueil à n'employer que des contrats à durée indéterminée. « Très tôt, la direction a opté pour cette politique de ressources humaines qui permet de fidéliser, valoriser notre personnel, renforcer leur sentiment d'appartenance et rassurer nos clients », explique Marine.

Opérationnels dans l'instant

Son enthousiasme, sa rigueur, sa bonne humeur et son professionnalisme sont vite remarqués. Alors quand il s'agit de remplacer la responsable d'agence, on pense vite à la jeune femme qui n'hésite pas une seconde. L'opportunité séduit Marine, qui va se former et découvrir un métier aux fonctions variées : « La diversité des tâches, la polyvalence me font tout aussi bien travailler sur le recrutement, la gestion des contrats et du personnel, la planification, la facturation, la paie... que sur la mise en place d'événements », explique-t-elle. L'agence azurienne compte sur près de 500 salariés avec – et c'est un important avantage dans un

contexte concurrentiel – des équipes déjà constituées, opérationnelles et mobilisables dans l'instant auprès des clients d'ETIC. En attendant le retour des grands événements, quelles sont les tendances dans la profession ? Avec l'externalisation de services qui a le vent en poupe, Marine a son intuition : « On note que les entreprises sont de plus en plus intéressées par les services de conciergerie. Cela leur permet de proposer de nombreux avantages à leurs employés et/ou clients, et constituent des lieux de vie et de convivialité pour ces derniers. Nous pressentons un fort développement dans ce secteur d'activité ».

Très tôt, la direction a opté pour cette politique de ressources humaines qui permet de fidéliser, valoriser notre personnel, renforcer leur sentiment d'appartenance et rassurer nos clients.

Entre nous

Accro...

« ...au sport ! J'ai longtemps pratiqué la natation, en sport-études notamment. Aujourd'hui, c'est boxe et renforcement musculaire ! »

Une philosophie

« Elle tient dans une petite phrase que j'ai retenue à mon arrivée chez ETIC : il faut être enthousiaste de son métier pour y exceller »

Addicted to...

"...sports! I was a top-level swimmer, training at a sports-academics institution. Now I am into boxing and muscular strengthening!"

Any specific philosophy she follows?

"It is summarised in this short sentence I memorised when I arrived at ETIC: you must be passionate about your job to reach the top".

With a smile

Marine Artusio manages the French Riviera agency of the group ETIC, a service provider working in different six business lines: corporate and event integration, conciergerie, customer relations centre, facility management, and auditing-consultancy-training-communications. Her recruitment and rapid rise through the ranks reflect the values that have been driving the group since its creation, which focus on building loyalty, training, and internal promotions for its staff.

The company, headquartered in Marseille, was founded in 1994 by Geoffroy de Peretti, initially to provide services in the security business. Very quickly, ETIC turned towards the hospitality business. In fact, it was in her role as a receptionist that Marine Artusio started her career with the firm back in 2013, working under a student contract to finance her studies in childhood psychology. The advantages of working for the firm were numerous, with the job security inherent to open-ended contracts, a job that brought her in contact with others, and the possibility of creating her own work schedule: it was enough to convince her to apply. Besides,

the firm boasts one notable feature: ETIC is the only French group in the hospitality business to exclusively use open-ended contracts. "Early on, management opted for this human resources policy as it helps build loyalty among staff, it gives our employees a sense of belonging, and it reassures our clients", Marine explains.

Operational in instants

Her enthusiasm, self-discipline, good humour, and professionalism did not go unnoticed. So, when it came to find a replacement for the agency's manager, all eyes fell on the young woman, who did not hesitate a single second. Marine seized the opportunity, underwent training, and discovered a job with numerous tasks: "The diversity of the work, its versatile nature, mean that I work on recruiting, on managing contracts and staff, on planning, on invoicing, on payroll management... and on organising various events" she explains.

The French Riviera agency has approximately 500 employees with – and this is clearly an advantage in the current competitive environment – already constituted teams that can be mobilised within moments at the service of ETIC clients. As we await the return of large events, what are the current trends in her line of business? What with the externalising of services, which is all the craze at the moment, Marine has an intuition: "We have noted increasing interest among companies for conciergerie services. It affords them numerous advantages that they can propose to their employees and/or customers, and that create spaces of life and friendliness for the latter. We are forecasting a strong growth in that area of activity".



ETIC - AGENCE CÔTE D'AZUR
455 Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Bat C – Nice
martusio@etic-groupe.com
www.etic-groupe.com

MARINE ARTUSIO

GROUPE ETIC





KYANITE CONSEIL

LAURENCE
ALLANÇON

Se connaître et s'adapter pour performer

La curiosité, l'envie d'analyser pour mieux comprendre et mettre en place des solutions adaptées : cela a toujours constitué le moteur de la vie professionnelle de Laurence Allançon, fondatrice de Kyanite Conseil, spécialisée dans le développement de la performance des entreprises et des collectivités.

Titulaire d'un diplôme d'ingénieur Polytech Marseille et d'un doctorat en Mécanique Energétique, Laurence a évolué au sein de grandes entreprises pendant 23 ans.

« Comprendre, analyser, mettre en place et partager des solutions : ce côté 'ingénierie' m'a toujours fait avancer » souligne Laurence aujourd'hui. Une soif d'apprendre qui la fait débiter son parcours chez Renault SA, dans le cadre de projets techniques pour optimiser les systèmes de dépollution automobile.

C'est à ce moment que Laurence commence à co-construire en interne et en externe, et à se familiariser avec les enjeux environnementaux : « Je travaillais avec des techniciens sur des prototypes, en lien avec nos fournisseurs, en mode avant-projet ».

Elle poursuit alors sa carrière chez Renault Véhicules Industriels (RVI), où elle rejoint la direction des achats. Ses compétences lui permettent alors de constituer des binômes avec les équipes techniques, pour développer le sourcing, les relations avec les fournisseurs et mener les négociations.

Vision globale

Puis en entrant chez Veolia Eau à Nice en 2004, elle se voit confier des missions d'organisation interne, de déploiement de politique achats en tant que Responsable, puis Directrice Régionale des achats : « Les cycles sont de plus en plus courts dans la vie d'une entreprise, il faut s'adapter et faire adhérer les équipes au changement ; en tant que manager, nous devons nous préoccuper de l'humain, accompagner nos collaborateurs, car c'est un formidable levier de performance opérationnelle ».

Puis en 2018, Laurence prend en charge un poste transverse de Directrice des Opérations sur un territoire qui compte 250 collaborateurs. Ses missions : identifier et mettre en œuvre les ressources, gérer des équipes pluridisciplinaires et piloter le plan de performance.

Cela préfigure les débuts de Kyanite Conseil, qu'elle fonde en 2020, pour accompagner les entreprises dans l'amélioration de leur performance opérationnelle.

La promesse ? Améliorer la rentabilité des organisations à travers une vision globale et opérationnelle en maintenant la motivation, mobilisant toutes les parties prenantes sur quatre domaines : les achats (stratégie d'achat durable, autour d'une approche cycle de vie et coût global), le suivi des relations contractuelles, le management du risque et le développement du capital humain.

Ce volet est l'occasion pour elle d'y associer une passion, le cheval, en proposant aux cadres un accompagnement pour mieux gérer leurs émotions par rapport à des situations de stress ou de changement, prendre en compte des facteurs extérieurs, développer persévérance et humilité. « Mieux se connaître, quand on sait que l'on passe près de 70 % de notre temps à interagir avec les autres et à négocier, c'est primordial » analyse Laurence sur cet indispensable pilier de son action.

*Self-knowledge and adaptation for improved performance
Curiosity, with the will to analyse, better understand, and implement adapted solutions: this has always been the force driving the career of Laurence Allançon, founder of Kyanite Conseil, a firm that specialises in improving the performance of companies and collective associations.*

As a graduate from Marseille Polytech engineering school and a doctor in Energy Mechanics, Laurence spent 23 years working for big corporations.

"Understanding, analysing, implementing, and sharing solutions: the "engineering" aspect of my work has always helped me progress" Laurence insists. With unquenchable thirst for knowledge, she started her career at Renault SA, working on technical projects to optimise automotive depollution systems.

At the same time, she started working on internal and external projects, and became

knowledgeable about the environmental challenges facing the industry: "I worked with technicians on prototypes, liaising with our suppliers, primarily in the preparatory phases of the project".

She pursued her career at Renault Véhicules Industriels (RVI), where she worked for the acquisitions department. With her specific skillset, she was able to collaborate with the technical teams, developing the sourcing activity and supplier relations, and conducting negotiations.

A global vision

Later, joining Veolia Eau in Nice in 2004, she was tasked with internal organisation missions, and as manager in charge of acquisitions, with unrolling the relevant policies. She was then promoted to Regional Director of the purchasing division: "Cycles are getting shorter and shorter in corporate life, and we must adapt and get our teams to embrace change; as a manager, I remain focused on the human dimension, I support our employees, because ultimately, this is what allows us to leverage operational performance".

Then, in 2018, Laurence was promoted to a cross-cutting job as Operations Director, overseeing a territory with 250 employees. Her missions were to identify and implement the right resources, manage multidisciplinary teams, and steer the performance plan.

This heralded the beginnings of Kyanite Conseil, which she founded in 2020 to support companies eager to improve their operational performance.

What is her guarantee? Improving organisational efficiency through a global and operational vision involving motivation and the mobilisation of all stakeholders in four areas: purchasing (sustainable strategy with a lifecycle and global cost approach), monitoring contractual relations, risk management, and developing the human capital.

This aspect has afforded her the chance of integrating one of her great hobbies – horses – by providing senior managers with tools to better manage their emotions in stressful or changing situations, to take into account external factors, and to develop perseverance and humility. "Better knowing oneself, considering we spend nearly 70% of our time interacting with others and negotiating, is essential", such is Laurence's analysis of this important aspect of her work.

Entre nous

Son spot azuréen favori ?

« Antibes : son Cap, les rues de la vieille ville... »

Passionnée .

« ... de cuisine ! Cela libère ma créativité. C'est aussi dans ma nature ...faire pour les autres, offrir de la convivialité, du bon ! »

Fascinée .

« ...par les prouesses technologiques : ça, c'est mon côté ingénieur ! »

Her favourite site of the French Riviera?

"Antibes: its cape, its streets in the old town..."

Passionate about...

"...cooking! It gives my creativity free rein. It is in my nature... doing for others, sharing friendly moments and good times!"

Fascinated by...

"...technological prowess: that is my engineering nature!"



KYANITE CONSEIL
REINVENTER L'ENTREPRISE PERFORMANTE

Laurence Allançon

06 26 42 41 66

la@kyanite-conseil.com

www.kyanite-conseil.com

Placement gagnant

A Sophia Antipolis mais aussi au cœur de l'économie maralpine, le recrutement a pris ces dernières années une importance stratégique. Laurie Job, qui dirige Manpower pour le département et Monaco, a constaté ce développement et a participé depuis janvier à la mise en place du nouveau réseau « experts et cadres ». Depuis plus de dix ans déjà, la pétillante directrice assure des placements gagnants sur la Côte d'Azur.

Winning recruits

In Sophia Antipolis, but also at the heart of the local economy, recruitment has taken on strategic importance in the past years. Laurie Job, who is at the head of Manpower for the department and Monaco, has observed this recent development and is taking part, since January, in the implementation of a new "experts and senior managers" network. For more than ten years now, the bubbly manager has been successfully placing recruits in companies along the French Riviera.

Quelle que soit la taille des entreprises qui recrutent, la tendance est à l'externalisation de la fonction. Chez Manpower, on a bien compris cette évolution et depuis le 1^{er} janvier, le spécialiste de l'emploi a sectorisé son offre en ouvrant cinq départements spécialisés. Laurie Job, consultante pour Manpower depuis 2010, est devenue directrice des deux entités, constituées du cabinet généraliste et du réseau experts & cadres. Née en Belgique, Laurie a passé quelques années de sa petite enfance aux Etats-Unis puis ses parents sont venus s'installer sur la Côte d'Azur il y a un peu plus de 30 ans. La diversité des profils de la technopole, sa vie internationale, c'est son quotidien depuis plus de 15 ans : « J'ai étudié à Skema Business School et au fil de rencontres et d'opportunités, attirée par les RH, j'ai finalement travaillé dans le recrutement. Un stage chez Manpower, puis une alternance, et aujourd'hui, depuis plus de dix ans, l'animation du bureau de Sophia Antipolis, où nous sommes passés de 4 consultants en 2010 à une quinzaine aujourd'hui, avec une nouvelle organisation, lancée en janvier 2021. Notre réseau expert compte désormais 5 labels : finance, construction, ingénierie, fonctions support (corporate) et live science (santé & labos) ».

Manpower, c'est évidemment le travail temporaire tel qu'on le connaît, mais aussi le recrutement direct en CDI ou le management de transition (sur des projets particuliers). « On constate une vraie pénurie de talents, de candidats. Les entreprises ont des difficultés à les attirer. Ils n'ont pas les moyens en interne, nous sommes donc là pour les aider ». Un accompagnement que Laurie mène à bien depuis plusieurs années et qui lui apporte de nouvelles satisfactions depuis le début de l'année : « Nous avons par exemple placé de beaux profils sur la division Finance, pour des grands noms de Sophia ou de Carros qui recherchaient notamment leur DAF ».

Mais il n'y a pas de « petit » candidat, ni de petit plaisir : « J'adore recevoir le mail d'un candidat qui cherchait du travail depuis un certain temps et qui vous remercie de lui en avoir trouvé ! De même que lorsque vous placez quelqu'un dont vous avez ressenti le potentiel et que malgré cela, vous avez dû user de toute votre conviction face à son nouvel employeur : quel plaisir lorsque quelque temps après, celui-ci vous félicite et qu'il vous renouvelle sa confiance sur ses nouveaux recrutements ! »

On constate une vraie pénurie de talents, de candidats. Les entreprises ont des difficultés à les attirer. Ils n'ont pas les moyens en interne, nous sommes donc là pour les aider

Entre nous

Trois mots...

... « Sport, sport, sport ! Entre 12 et 14 h, les équipes de Manpower se dopent au running et reçoivent souvent la visite d'un coach sportif au bureau ! »

Un trait de caractère...

... « la bonne humeur. Toujours ! Cela rejillit sur les équipes, les clients, sur tout votre environnement »

Un élément...

... « l'eau ! Je ne pourrais pas m'en passer : plongée, natation, bateau »

Three words...

... "Sport, sport, and sport! During the lunch break, Manpower teams enjoy a gruelling run, and the offices are often visited by a sports coach!"

A personality trait...

... "I'm in a good mood. All the time! It reflects on the teams, the clients, and the entire environment."

An element...

... "water! I could not survive without it: diving, swimming, boating."



Manpower

1198 av. Maurice Donat - Natura 2, Mougins

04 92 28 77 00

finance.nice@manpower.fr

cabinet-recrutement.sophia@manpower.fr

Regardless of the size of recruiting companies, the current trend is externalisation. Manpower is fully aware of this latest evolution, and since the 1st of January, this recruitment specialist has compartmentalised its offering by launching five specialised departments. Laurie Job, a consultant for Manpower since 2010, was promoted to manage two entities: a general advisory firm on one hand, and the experts and senior managers network on the other. Born in Belgium, Laurie spent some of her childhood years in the United States before her parents moved to the French Riviera some 30 years ago. The wide variety of profiles in the technopole and its international existence has been her daily bread for the past 15 years: "I studied at Skema Business School and through various encounters and opportunities, and with a feel for HR, I finally landed a job in recruitment. After an internship at Manpower, followed by a work-study contract, I was promoted to a managerial position in the Sophia Antipolis agency about a decade ago. There were four consultants back in 2010, and we now boast 15 employees working under the new organisation we launched in January 2021. Our network of experts are now organised into five business lines: finance, construction, engineering, (corporate) support functions, and live science (health and laboratories)".

Manpower, the well-known temporary work specialist, is also involved in direct recruiting under open-ended contracts and transition management (on specific projects). "We are facing a dire lack of talent and suitable applicants. Companies are struggling when it comes to finding the right employees. They also lack the internal means, and so we are here to help". The support that Laurie has successfully been providing for years has been, since the month of January, a new source of satisfaction: "For instance, we have placed some great new profiles within the France division, on behalf of renowned companies based in Sophia or Carros that were hoping to recruit financial and administrative directors".

There is no "small" applicant, as there is no "small" pleasure: "I love getting an email from a long-term job seeker who thanks you for having helped them find employment! Imagine that you manage to find a job for someone whose potential you have identified, using your full force of persuasion to convince their new boss: it's such a delight when, sometime later, the boss in question congratulates you and asks you to identify new recruits!"



MANPOWER

LAURIE JOB



DCF CÔTE D'AZUR

**LAURENCE
BARRUEL**

Au-delà des frontières

Laurence Barruel, présidente des DCF Côte d'Azur, partage sa vie entre la France et l'Italie, où elle conseille les entreprises françaises et européennes désireuses de s'implanter ou se développer de l'autre côté de la frontière. Un parcours teinté d'international, qui lui fait goûter aujourd'hui le meilleur des deux mondes.

Laurence Barruel est une battante qui garde toujours le sourire ! Après des études en comptabilité à Dunkerque, où elle a passé toute son enfance, elle s'exile à Nice en 1994 pour être recrutée par une société de surveillance et gardiennage où elle évolue rapidement au poste de chef comptable. Saisissant une opportunité d'intégrer Audi Volkswagen à Nice, elle devient assistante de direction, découvre l'organisation événementielle et se verrait bien s'essayer au commercial. « J'avais des prédispositions et une vraie envie d'embrasser la fonction commerciale. Déjà, toute jeune, mes parents me sollicitaient au service dans leur crêperie » Cette vocation contrariée par la conjoncture comme par les opportunités d'alors, la conduit à reprendre des études universitaires et obtenir avec mention le DESS Marketing à l'IAE de Nice.

Curieuse, elle approche les DCF (Dirigeants Commerciaux de France, ndr) et découvre cet univers dans lequel elle s'épanouit complètement. Plus tard, en 2018, elle prendra la tête de la délégation Côte d'Azur et après y avoir longtemps œuvré à l'organisation événementielle ou aux relations avec la presse, elle féminise peu à peu l'institution, avec un optimisme revendiqué et le plein de compétences qu'on lui connaît et qu'elle sait déceler parmi ceux qui l'entourent. Entretemps, la combinaison de ses atouts commerciaux et de son expertise en comptabilité vont trouver leur plein accomplissement...

Le meilleur des deux mondes

Le cabinet d'expertise-comptable italien Beglia, à Vallecrosia, la sollicite pour développer son portefeuille de clients français. Au-delà de l'opportunité que représente ce nouveau challenge, c'est enfin la conjonction de tous les talents de Laurence. Elle s'associe et crée le département international du cabinet, en insufflant aux équipes italiennes le tempo français, la 'french touch' : « Je connais bien la clientèle française, habituée à une grande réactivité de la part de leur interlocuteur. En Italie, le rapport au temps est différent ! »

Au plus près d'eux, elle se fait l'interface entre la France et l'Italie, sur les questions comptables, sociales et fiscales des entrepreneurs qui créent de l'activité au-delà de la frontière. Accompagnement à la création de filiale, gestion du personnel et de la paye, comptabilité et fiscalité, Laurence conseille les entreprises françaises et européennes dans leur déploiement en Italie et trouve enfin un job à la mesure de son niveau d'engagement. Entretemps, elle est devenue maman, ce qui ajoute encore à sa vie de femme comblée.

Beyond borders

Laurence Barruel, chairwoman of the network of Sales Managers of the French Riviera, lives in France and in Italy, where she advises French and European companies that want to set up shop or develop their activities on the other side of the border. Her international career now allows her to enjoy the best of two worlds.

Laurence Barruel is a fighter who always wears a smile! After accounting studies in Dunkirk, where she spent her childhood, she moved to Nice in 1994 and was hired by a security company, where she quickly rose to the position of head accountant. When the opportunity of joining Audi Volkswagen in Nice came up, she accepted a job as executive assistant, discovered the events industry, and started thinking of working in sales. "I was predisposed to a sales role and I really wanted to give it a try. As a child, my parents relied on me to serve customers at their creperie". However, her prospective career in sales was cut short, partly because of the downturn, and partly because other opportunities arose. She returned to her university studies and graduated, cum laude, with a DESS in marketing from the IAE of Nice.

Intrigued, she approached the DCF network (Sales Managers of France, editor's note) and discovered a world that offered her absolute fulfilment. Later, in 2018, she was promoted to head the French Riviera delegation, and having long worked in event organisation and media relations, she progressively brought a feminine touch to the institution, with confidence, optimism, and a plethora of skills, some her own and some identified in those who surrounded her. In the meantime, her talents in sales and her expertise as an accountant were to be put to good use...

The best of two worlds

The Italian firm of chartered accountants, Beglia in Vallecrosia, asked her to help them develop their portfolio of French clients. Beyond the opportunity presented by this new challenge, it also marked the convergence point of Laurence's multiple assets. She became a partner and created an international department within the firm, instilling the "French touch" in the Italian teams. "I am well accustomed to the French market, and I know they expect great responsiveness. In Italy, the relation to time is somewhat different!"

Working closely with France and Italy, she liaises on accounting, social, or tax-related issues facing entrepreneurs who entertain transnational ambitions. Be it support for the creation of subsidiaries, personnel and payroll management, accounting, or taxes, Laurence advises French and European companies in their Italian deployment and has finally landed a job to match her level of commitment. She is also now a mum, which adds to her life as a fulfilled woman.

Entre nous

Un point fort

« Mon organisation, au cordeau ! Toutes les mamans, un tant soit peu dynamiques et cheffes d'entreprise de surcroît, confirmeront ! »

Comment elle se relaxe

« L'hiver, le ski à Limone, l'été, la plage à Menton : « Le festival », dans la cité des citrons. Les vacances à l'île d'Elbe, et la plongée, qui m'émerveille... Si je suis « speed » sur terre, je suis tellement zen sous l'eau ! »

A strong point

"My sense of organisation, everything has to be shipshape! All energetic mothers and all women CEOs can attest to it!"

How does she relax?

"In the winter I ski in Limone, and in the summer I enjoy the beach in Menton: the "Festival", in the city of lemons. I also enjoy holidays on Elba, and diving, which is a constant source of marvel... I am hyperactive on land, but a paragon of relaxation in water!"

Nouveau match en Principauté

A 35 ans, Cécilia D'Ambrosio préside la toute jeune Fédération Monégasque de Padel. Un engagement de tous les instants pour ce sport de raquette qui compte de plus en plus d'adeptes en Principauté et pour lequel la Fédération vient d'obtenir le précieux sésame que constitue l'Agrément du Ministère d'Etat. Avec ce passeport, Cécilia nourrit d'ambitieux projets que son tempérament compétitif ne devrait pas manquer de voir aboutir...

A new match being played in the Principality

At 35, Cécilia D'Ambrosio is at the head of the recently established Monegasque Padel Federation. She shows unwavering commitment to this racket sport that is boasting a growing number of enthusiasts in the Principality. Besides, the Federation has just received the key to open all doors by getting Approval from the Ministry of State. With this passport, Cécilia is entertaining many ambitious projects that she will carry to success with her spirit of competition...

Cécilia D'Ambrosio, née à Monaco, y a passé toute sa scolarité et son adolescence. Habitant Eze, la jeune femme étudie le droit à l'Université de Nice et assez naturellement, comme une deuxième patrie, revient à Monaco pour y exercer un emploi juridique au sein de l'administration communale. « Ce que j'ai reçu de ce pays, j'ai l'impression de le rendre par mon travail et mon implication au sein de la vie associative ! » Une implication née un peu par hasard : « Dans le cadre de mon emploi, je travaillais et m'entendais très bien avec Philippe Sassier, chef de service au contrôle municipal des dépenses de Monaco. Intriguée par toutes les raquettes de padel qui décoraient son bureau, il m'a présenté ce sport qui m'était complètement inconnu jusqu'alors ». Fondateur de la Fédération de Padel en 2014, M. Sassier a besoin d'être épaulé, notamment au niveau administratif. Cécilia, très vite devenue accro au padel, accepte sans hésiter. « Quand je m'implique quelque part, j'ai tendance à vouloir me surpasser ! ». Avec son expérience et son métier, la jeune femme a une lecture facile de la réglementation, même si le travail pour parvenir à l'Agrément du Ministère d'Etat est long, fastidieux, semé d'embûches...

Cécilia a poursuivi une collaboration active avec la fédération internationale et s'est vu confier par son président Luigi Carraro, la présidence de la Commission Européenne en charge notamment d'homogénéiser l'encadrement et la pratique du sport.

Mais le développement du sport, elle le voit dans la mise en place de la formation, surtout chez les plus jeunes : « Si nous voulons faire monter le nombre d'adhérents et un jour, ne plus avoir à faire appel à l'extérieur pour constituer une partie de notre équipe nationale, il faut faciliter l'accès au padel, axer nos efforts sur la jeunesse notamment. Par ailleurs, nous travaillons main dans la main avec la FFT, pour qu'une vraie formation permettant d'enseigner le padel voie le jour ».

Prochain match à remporter ? Certainement le plus difficile : le manque de structures pour jouer à Monaco, même si des courts sont attendus depuis longtemps sur le stade des Moneghetti. Mais Cécilia D'Ambrosio a déjà montré toute la compétitivité qui l'animait. Nul doute que sous sa présidence, les joueurs de padel de la Principauté vivent encore de belles aventures !

Cécilia D'Ambrosio, born in Monaco, spent her childhood and teenage years in the Principality. Residing at Eze, she studied law at the University of Nice and, quite naturally, returned to Monaco to work for the legal department of the communal administration. "What I got from this country, I feel like I'm giving it back through my work and involvement with the community!"

This involvement came about a little by chance. "In the context of my job, I worked and got on well with Philippe Sassier, the head of the service in charge of overseeing Monaco's municipal spending. I was intrigued by the padel rackets that adorned his office, so he introduced me to this sport I had never heard about". Founder of the Padel Federation in 2014, Mr Sassier needed help, especially for administrative aspects. Cécilia was quickly hooked on padel and accepted the job without a second thought. "When I get involved in something, I tend to want to go beyond my limits!". With her experience and her job, the young woman found the regulatory framework quite easy to navigate, but admits that the path to getting approved by the Ministry of State was long, tedious, and full of pitfalls...

Perseverance and victory

Created back in 2014, the Federation was able to apply for State approval after three years of existence, and finally achieved it in 2020. In the meantime, Cécilia took on the position of secretary general and was placed in charge of the Federation, as Philippe Sassier wanted to step back.

Cécilia collaborated actively with the international federation and its chairman, Luigi Carraro, who asked her to chair the European Commission tasked with harmonising the practice of the sport and its infrastructures.

For her, the development of the sport must rest on the implementation of training programmes, especially among the young: "If we are to increase the number of members and, one day, stop relying on outside help to constitute a full national team, we have to facilitate access to padel and focus our efforts on young players. Furthermore, we are working very closely with the FFT, so people can be formally trained to become padel coaches".

What is the next match? A difficult one to win, for sure: the lack of structures in Monaco, although courts have long been promised at the Moneghetti stadium. But Cécilia D'Ambrosio has already demonstrated the competitive spirit that drives her. There is no doubt that under her leadership, padel players of the Principality will have some wonderful adventures!

Persévérance et victoires

Créée en septembre 2014, la Fédération pouvait demander à être agréée après 3 ans d'existence et a obtenu le sésame en 2020. Entretemps, Cécilia, secrétaire générale, en a pris la présidence, Philippe Sassier souhaitant se mettre en retrait de ses fonctions.



**FEDERATION
MONEGASQUE DE PADEL**
ABC Business Center
5/7 rue Castelleretto
98000 Monaco MC
06 73 53 25 00

Entre nous

Son mantra :

« Le secret du bonheur : faire ce que tu aimes ; le secret de la réussite : aimer ce que tu fais ! »

Son modèle :

« Ma grand-mère. Elle a toujours su ce qu'elle voulait. Et l'a obtenu, toujours par le travail et l'abnégation. Elle m'a enseigné ces vertus ».

What is her mantra?

"The secret of happiness: do what you love. The secret of success: love what you do."

Her role model:

"My grandmother. She always knew what she wanted. She achieved her goals, through hard work and self-sacrifice. She taught me those virtues".



**CECILIA
D'AMBROSIO**
FÉDÉRATION MONÉGASQUE DE PADEL

VÉRONIQUE GENTILE

SYSTEM V SOLUTIONS MANAGEMENT



Certifiée bienveillante

Véronique Gentile a développé son expertise d'auditeur en commençant par chercher elle-même à obtenir les précieuses certifications qualité pour l'entreprise de formation qu'elle dirige en famille. Depuis, plus de secrets pour System V Solutions Management, qui propose aux organisations de toute taille de franchir les étapes qui mènent à la reconnaissance de leur excellence.

Véronique Gentile n'a pas toujours travaillé comme consultante dans le domaine de la certification... lorsqu'elle rencontre son mari Nicola en Angleterre, qu'ils partent vivre en Italie puis reviennent en France pour s'installer dans la vie, le jeune couple choisit la traduction et l'interprétariat. Pour Véronique, ce sera surtout le volet admin+f de l'entreprise, « Studio Gentile », et pour évoluer dans son parcours professionnel, un Diplôme Supérieur de Gestion, obtenu à l'IAE de Nice. En 2004, elle intègre l'entreprise comme associée à un moment où la société se développe et devient une agence de traduction.

Une question se pose vite : comment justifier de la qualité de son travail auprès de ses clients ? « Nous décidons de nous faire certifier Iso 9001 et après quelques mois de préparation, notre demande présente de nombreuses « non-conformités ». Rien d'étonnant car nous n'avions pas vraiment perçu la philosophie de la certification ». Le process, les différents échanges avec les consultants et auditeurs : tout ceci intéresse désormais Véronique, qui se forme, monte le système, fait certifier Studio Gentile avec succès et se dit alors... pourquoi ne pas développer cette activité ? « Pour moi, le process qualité est avant tout un process de management. Je me suis donc formé à l'audit interne, et tierce partie ».

Écoute, rigueur et objectivité

Aujourd'hui, avec plus d'une centaine de journées d'audit par an pour System V Solutions Management, Véronique côtoie toutes sortes d'entreprises : « On apprend l'humilité au contact de toutes ces organisations : c'est parfois source d'inspiration et bien souvent, je rencontre des gens brillants et discrets, dont on ne soupçonne pas l'excellence ! ». Ses clients, organismes certificateurs tels que Cidées Certification, ICPF ou Proneo, lui font confiance pour son travail et son état d'esprit : « Ma posture, c'est d'être bienveillante tout en restant très objective. Je pars du principe que si vous faites la démarche, c'est que vous êtes certifiable : vous avez déjà parcouru la moitié du chemin ». Pour pratiquer, que demande le métier ? « Assurément des qualités d'écoute, d'analyse, de la rigueur, du constat et pas d'interprétation ».

Son conseil ? « Il n'y a pas de solution toute faite, de 'kit qualité'. Il faut surtout apprendre à adapter les outils de son entreprise tout en restant exigeant ».

Aujourd'hui, System V poursuit sa route sur le chemin de l'excellence et Studio Gentile développe son activité de formation certifiante, tout en menant une politique qualité rigoureuse... évidemment sanctionnée par l'obtention des certifications Iso 9001 et Qualiopi.

Certifiably kind

Véronique Gentile developed her expertise as an auditor when she sought to obtain precious quality certifications for her family-run training company. Since then, the certification process holds no more secrets for System V Solutions Management, a company that helps organisations of all sizes navigate the different stages leading to their excellence being officially recognised.

Véronique Gentile was not always a certification consultant... when she met her husband Nicola in England, they moved to Italy, and then back to France to build a life together. The young couple decided to work in translations and interpreting. Véronique focused on the administrative side of the operation, called "Studio Gentile", and, to advance her professional career, she graduated with a Higher Diploma in Management at the IAE of Nice. In 2004, she integrated the firm as an associate at a time when the company was developing and becoming a translation agency.

A question quickly became apparent: what do we need to do to convince our clients of the quality of our work? "We decided to achieve ISO 9001 certification, and following several months of preparatory work, we were told that our application featured many "irregularities". That was not surprising, as we had not really grasped the certification philosophy". The process and the different discussions with consultants and auditors: Véronique finds this all quite interesting, so she seeks training, sets up the system, has Studio Gentile successfully certified, and begins to think... why not develop this activity?

"As far as I am concerned, the quality process is a management process. I started to follow training courses in internal and external auditing".

Entre nous

Elle devrait se reconvertir ?

« J'ouvrirais une boulangerie ! C'est un métier et un produit nobles... Je dois tenir cela de mon enfance à la campagne où dans mon petit village, le boulanger passait une fois par jour. Le pain, c'est aussi le travail dans les champs, la culture du blé... Tout ceci me parle ! »

Sa devise ?

« Ton seul ennemi, c'est toi-même ». Alors ne nous dévalorisons pas, ne manquons pas d'audace ! »

If she had to change jobs?

"I'd open a bakery! It is a noble job... I certainly get it from my childhood in the country where, in my village, the baker would ride in once a day. Bread is also about working the fields, growing wheat... It speaks to me!"

Her motto?

"Your only enemy is yourself". Let's not undervalue ourselves, let's be audacious!

Listening, Rigour and Objectivity

Today, with more than one hundred days of auditing per year for System V Solutions Management, Véronique works with all sorts of companies: "We learn humility through our contacts with all these organisations: it is sometimes a source of inspiration and often I meet people who are brilliant and discrete, whom we do not suspect of being excellent in their field!". Her clients, certifying bodies such as Cidées Certification, ICPF, or Proneo, have placed their trust in her for her work and her state of mind: "My position is to be kind while remaining extremely objective. I believe that if you start seeking certification, you deserve certification: you have already come half the way". What does the job require? "You have to be attentive, analytical, and disciplined, making observations rather than interpretations".

What is her advice? "There is no ready-made solution, no "quality kit". We have to learn to adapt the tools of our company while remaining demanding"

Today, System V is powering down the road to excellence and Studio Gentile is pursuing its development of its certifying training activity, while implementing a rigorous quality policy... obviously confirmed by ISO 9001 and Qualiopi certifications.



Nice - 29 B rue Pastorelli

04 92 09 97 50 - www.systemv.eu



Nice - 29 B rue Pastorelli 04 92 09 97 50

Monaco - 74 boulevard d'Italie +377 97 70 76 60

Sophia Antipolis - 291 rue Albert Caquot 04 92 09 97 50

www.studio-gentile.fr

#FemmeDeRéseaux#

Réseaux et médias sociaux : Flora Desbrosses en a fait ses spécialités à une époque où tout le monde doutait de l'utilité -et de la survie de l'espèce- des premiers Community Manager (CM)... Depuis, elle forme celles et ceux qui ambitionnent de prendre en main leur identité numérique et développer leur stratégie digitale. Son outil de prédilection ? La formation, en partant de l'adage que pour bien faire, on n'est jamais mieux servi que par soi-même.

Nous sommes en 2011 lorsque la jeune femme, après un DUT techniques de Commercialisation, une licence Fimas à l'IAE de Nice et un Master 2 en Communication, s'oriente vers une agence de com spécialisée en réseaux sociaux. Un stage, révélateur, lui donne l'occasion de former près de 150 personnes à ces outils dont la notoriété est tout juste frémissante. Puis elle travaille pour une startup incubée au CEEI de Nice, pour laquelle elle gère réseaux sociaux et stratégie de communication et lance des initiatives autour de la communauté naissante des « CM ». De fil en aiguille, son profil de pédagogue s'affine : elle s'oriente donc vers la formation dans ces spécialités inconnues du grand public et fonde sa propre activité de consultante en stratégie Social Media.

« Je voulais rester sur l'excellente expérience que j'avais connue en tant qu'employée. Mes patrons de l'époque avaient été à l'écoute de mes initiatives, très ouverts au lancement de nouveautés ». En parallèle de cette expérience, remarquée pour sa pédagogie, Flora commence à donner des cours de webmarketing et Community Management.

Initiatives et réseaux

« J'ai aussi toujours donné de mon temps pour le milieu associatif. Cela permet de faire profiter de mes connaissances à des gens passionnés ». La jeune femme est remarquée et donne des conférences pour des structures aussi variées que l'Edhec, les DCF, ou l'UPE06... Ce réseau « IRL », elle le développe encore en découvrant les FCE (Femmes Chefs d'Entreprises) et leur

délégation niçoise. « De nombreuses rencontres inspirantes, avec un esprit de mentoring bienveillant ». Comme avec Edwige Rossy, expert-comptable, qui a d'ailleurs créé l'espace de coworking Niçois Wilson & Co et avec Flora, le Club Business qui y est rattaché : le Wilson Club. Le modèle ? De l'expertise et de l'entraide autour de formats de rencontres différents : codéveloppement en 1 h 30 autour de la problématique -tirée au sort- d'un chef d'entreprise ; conférences d'experts de haut niveau...

Enfin, en créant avec Caroline Quenault, « Admin », (Association pour le Développement et la Maîtrise de votre Identité Numérique), Flora démocratise l'utilisation des réseaux sociaux en animant des ateliers en ligne. Il lui reste un peu de temps ? « Tout est dans l'organisation ! » sourit-elle. Alors elle part marcher en montagne avec sa petite famille et quand on le pourra de nouveau, Flora chaussera ses spatules pour dévaler les pistes de l'arrière-pays !

Entre nous

Ses projets demain ?

L'organisation du Social Media Beach Camp par l'association ADMIN et l'agence David et Marcel : La 1ère rencontre annuelle des professionnels du numérique et des médias sociaux en Méditerranée, le 29 juin en format digital. Mais aussi la communication du Congrès National des FCE, à Nice du 7 au 9 octobre avec la venue de 350 femmes chefs d'entreprises.

Se remettre en question ?

J'ai découvert le coaching, qui m'est essentiel. Dans la conduite de mon entreprise, mais aussi dans le sport, que je pratique très souvent et qui m'est vraiment devenu indispensable !

Networks and social media: this is what Flora Desbrosses specialised in, at a time when everyone questioned the first ever Community Managers (CM), their relevance, and even the survival of the breed... Since then, she has been training people who want to take control of their online identity and develop their digital strategy. What is her favourite tool? Training, based on the knowledge that if you want something done, you are better off doing it yourself.

In 2011, armed with a DUT in Marketing Techniques, a Fimas diploma from the IAE of Nice, and a master's degree 2 in Communications, the young woman joined a public relations firm specialised in social media. During a revealing internship, she was able to train some 150 employees to the use of these new tools. Then, she went on to work for a start-up company integrated to the CEEI of Nice, where she managed the social media and communication strategy, launching initiatives focused on the nascent CM community. Over time, she honed her teaching skills. Eventually she decided to share these widely-unknown specialisations with a broader audience and launched her own Social Media Strategy consultancy firm.

"I wanted to retain the excellent experience I had had as an employee". Back then, my bosses were very attentive to my initiatives, and open to new proposals". In parallel with this experience, Flora was recognised

for her teaching talents, and started giving web marketing and community management courses.

Initiatives and networks

"I have always been invested in the associative sector. It allows me to share my knowledge with people who are interested". The young woman rapidly gained some notoriety and started speaking at conferences on behalf of various entities, such as Edhec, DCF, or OPE06... She developed this "IRL" network even further when she discovered the FCE (Women CEOs) network and their Nice section. "Many inspiring encounters, always with a spirit of kind mentoring". This is best seen in her work with Edwige Rossy, a chartered accountant who created the coworking space Wilson & Co in Nice, and with whom Flora launched the associated Wilson Business Club. What is her model? Expertise and support given through different formats: co-development in 90 minutes on a randomly-selected issue facing a CEO; high-level expert conferences...

And, by creating, with Caroline Quenault, the "Admin" association (Association for the Development and Control of your Digital Identity), Flora democratised the use of social media through her online workshops. Does she have any time left after all that? "It is all about organisation!" she smiles. When she can, she goes hiking with her family, and when the slopes open again, she looks forward to jumping onto her skis.

Flora Desbrosses
Consultante en stratégie
social media
06 17 99 85 79



FLORA
DESBROSSES

MAGALI BIANCO

GROUPE BIANCO



Toujours prêter attention

Pour beaucoup d'entre nous, le crédit n'est qu'affaire de chiffres et montages de dossiers bien ficelés. Magali Bianco, spécialiste de la question à Nice depuis plus de 10 ans, a vu passer beaucoup de dossiers sur son bureau de la rue de France. Pour elle, le crédit reste avant tout un formidable outil d'enrichissement et bien souvent le début de belles histoires : économiques, entrepreneuriales, familiales...

Always being attentive

For most of us, credit is all about figures and well-prepared loan requests. Magali Bianco, a specialist of the matter based in Nice for more than a decade, has seen many such requests land on her desk in rue de France. For her, credit is first and foremost a formidable tool to create wealth, and the beginning of some great stories: economic stories, entrepreneurial stories, family stories...

Pourtant, rien ne prédisposait Magali à travailler dans ce secteur d'activité. Adolescente sportive de haut niveau, elle choisit le basket en sport-études, une discipline « que toute ma famille, parents, frères, cousines, oncles... ont toujours pratiqué ! » se souvient-elle.

Son orientation l'éloigne un temps des parquets et après le bac, elle choisit la filière universitaire « Arts, Communication et langage », une voie « très vendeuse... sur le papier ! », s'amuse Magali à l'évocation de cette époque bercée d'illusions artistiques, évaporées depuis longtemps... Après cette première expérience floue, elle choisit l'alternance avec un DUT spécialisé Banque. Embauchée à l'issue de son examen, débute alors une période où elle apprend beaucoup : Magali devient conseillère en gestion de patrimoine.

« Apporter une solution quand, à première vue, il n'y en a pas »

Au même moment, en 2008, ses frères, les jumeaux Anthony et Pascal, créent leur activité de courtage en assurances. Et pour apporter des solutions de crédit à leurs clients qui les sollicitent sur le sujet, se tournent naturellement vers leur sœur, qui les rejoint en 2011.

Longtemps pour la jeune femme, le crédit n'aura été qu'une activité chronophage dans le panel des solutions bancaires : « Il nous est très mal vendu au sein de la banque. Pourtant... Nous avons tous - à moins d'être né fortuné- besoin d'accéder au crédit. Cela reste encore le meilleur moyen de protéger sa famille, il a un vrai effet de levier pour se développer économiquement, il est créateur de patrimoine et peut aussi vous sauver en cas de mauvais investissement ». Ruptures familiales, biens vendus aux enchères, entreprises en difficulté... Magali connaît bien toutes ces situations et Crédit Concept,

son entité au sein du Groupe Bianco (assurances, courtage en crédit, gestion de patrimoine) a une vocation : « Notre plus-value est d'apporter une solution quand, à première vue, il n'y en a pas ».

Depuis 2011, on a assisté à une vraie démocratisation du crédit. Le revers de la médaille ? « L'accès au crédit est de plus en plus restreint ». Mais l'expertise surpasse toujours les mauvaises décisions et les réactions à chaud... Pour Magali, les exemples parlent comme celui de ce jeune couple qui voulait à tout prix acquérir son restaurant : « Je ne les sentais pas prêts... Ils étaient jeunes, l'affaire était importante. Ce n'était pas le bon timing ». Elle ne valide pas leur dossier. Ils sont en colère, déçus. Nous sommes... en février 2020. « Depuis, ils m'ont remercié mille fois d'avoir refusé ! » sourit-elle.

Entre nous

Un fait étonnant ?

« Je ne fais pas 1,80 m mais... j'ai longtemps joué au basket à haut niveau »

Un pays fascinant ?

« L'Afrique du Sud. Tout y est extraordinaire. Et on a tout à apprendre de leur industrie touristique ».

Un problème insoluble ?

« Je fais quelques pas. Je suis dans le bureau de mes frères. On discute... et la solution nous vient. En famille, on est toujours plus forts ! »

A surprising fact?

"I'm not 6-foot tall, but I played a lot of basketball at the highest level"

A fascinating country?

"South Africa. Everything is extraordinary there. And we have a lot to learn from their tourism industry"...

When faced with an impossible problem?

"I take a few steps. I'm in my brothers' offices. We discuss it... and the solution appears. We are always stronger as a family!"

And yet, nothing could have foretold that Magali would end up working in this line of business. As a teenager, she was a high-level athlete and under a athletics-studies programme she opted for basketball, a sport that "my entire family, my parents, brothers, cousins, uncles... have always practiced!" she remembers.

After graduating, she stepped back from the courts and decided to study "Arts, communication, and language" at university, a field that looked extremely "promising... on paper at least!" Magali remembers with amusement this period marked by artistic illusions, which have long evaporated... After a first and rather blurry experience, she alternates between her studies and work and achieves a DUT with a banking specialisation. Hired after graduation, she started a period of intense learning: Magali became a wealth management consultant.

"Offering a solution when there seems to be none in sight"

At around the same time, in 2008, her brothers, twins Anthony and Pascal, created their insurance brokerage firm. In order to offer credit solutions to clients who request a loan, they naturally turned towards their sister, who joined the firm in 2011.

For a long time, she saw credit management as nothing more than a time-consuming activity among a range of banking solutions: "It is very poorly promoted in the bank. And yet... We all need access to credit unless we were born wealthy. It remains the best way to protect our family, it generates real leverage that can be used to prosper economically, it is the creator of wealth, and it can also be a lifeline in case of a bad investment". Family breakups, goods sold at auction, struggling companies... Magali knows all these situations well, and Crédit Concept, her entity within the Bianco Group (insurance, credit brokerage, wealth management) has a mission: "Our added value resides in that we are able to offer a solution when there seems to be none in sight".

Since 2011, we have seen a real democratisation of credit. Is there a downside? "Access to credit is increasingly restricted". But expertise always overcomes bad decisions and spur-of-the-moment reactions. For Magali, the story is best told by examples, such as a young couple who wanted to acquire a restaurant at all costs: "I did not feel they were ready... they were young, and the project was a big one. It seemed that their timing was off. She decided not to give them the go-ahead. They were angry, disappointed. That was back in February 2020. "Since then, they have thanked me a thousand times for having turned them down" she smiles.

Dynastie constructive

Il y a le grand-père, qui a édifié l'entreprise de Travaux Publics dans les années 60. Le fils, qui en a très largement développé la construction. Voici la troisième génération, les filles, Clémence et Morgane, 27 ans, qui, avec leur jeune frère Anthony, 25 ans, promettent un bel avenir au groupe azuréen qui porte leur nom : Renaudi.

Constructive dynasty

First there was the grandfather who founded the Public Works company in the 60s. Then came his son, who significantly grew the facilities. And now there is a third generation, with daughters Clémence and Morgane, aged 27, and their younger brother Anthony, aged 25, who are preparing a bright future for the French Riviera group that bears their name: Renaudi.

Antoine Renaudi a fondé l'entreprise Tama en 1964, se spécialisant dans le terrassement. Son fils Philippe a pris sa suite en 1996 en développant la pluridisciplinarité de ce qui est devenu le Groupe Renaudi avec plusieurs rachats. Des débuts avec dix salariés aux sept entreprises de près de 200 personnes qui composent le groupe aujourd'hui (travaux publics, ingénierie, immobilier), que de chemin parcouru, que les trois enfants de Philippe se proposent aujourd'hui de pérenniser !

Pour ce faire, il y a Clémence, qui a toujours su qu'elle intégrerait l'entreprise familiale : « toute petite, je voulais déjà travailler sur les chantiers ! » Entrée en 2017, aujourd'hui Directrice Adjointe Administrative et Financière, elle compte sur son DUT GEA et son Master 1 entrepreneuriat, gestion et comptabilité pour mener à bien la croissance du groupe.

A chacun sa spécialité

Morgane, après un Bac ES et un DUT Techniques de Commercialisation, se dirige dans le marketing à l'Edhec. Attirée un temps par la mode, elle s'essaie ensuite à l'immobilier en créant Immobilier Maralpin (transaction et gestion immobilière) au sein du Groupe Renaudi. Aujourd'hui, elle revient à ses premières amours en créant le service communication de l'entreprise. « C'était une nécessité : il faut nous pencher sur la construction de l'image du groupe », confirme la jeune femme. Anthony, enfin, épaula ses sœurs dans la partie production : il est ingénieur de travaux.

Une caractéristique que la famille voudrait perpétuer ? « L'humilité de notre père. Il a une belle réussite mais garde la tête sur les épaules et malgré ses nombreuses responsabilités, je pense qu'il est toujours le même, présent et à l'écoute avec ses équipes, dont certains sont dans l'entreprise depuis plusieurs dizaines d'années ». Pour cela, la famille est un socle important : « Nous sommes très proches et chacun dans nos domaines respectifs. C'est un vrai atout » estime Morgane. Depuis 2014, le groupe s'est engagé dans un certain nombre d'opérations de croissance externe. « L'heure est à la stabilisation, par l'intégration de ces nouvelles entités, mais aussi dans les années à venir, à la diversification de notre activité, ainsi, nous avons par exemple concouru en 2019 sur le port de Villeneuve-Loubet », explique Clémence. Pour asseoir des fondations solides, ce que réalise depuis bientôt 60 ans la famille Renaudi, une dynastie constructive et en perpétuelle construction.

Entre nous

Morgane passe du temps..

... « sur Instagram, où je suis influenceuse : ma passion pour la mode ! »

Clémence a une passion ..

« ...pour les animaux. Je viens d'adopter un nouveau chien ! Mon autre passe-temps : les voyages, la famille, les amis »

Un livre/film pour Morgane ?

« Le diable s'habille en Prada, car elle part de zéro et réussit tous ses goals professionnels »

Un mentor pour Clémence ?

« Papa... évidemment ! Il a énormément travaillé et a toujours été présent pour nous, nous sommes tous les 3 très fiers de lui »

Morgane spends her time on...

... "Instagram, I am an influencer: my passion is for fashion!"

Clémence has a passion...

"...for animals. I have recently adopted a new dog. My other hobbies: traveling, family, friends"

A book/film for Morgane?

"The devil wears Prada, because she goes from nothing and achieves all her personal goals"

A mentor for Clémence?

"My daddy... of course! He has worked incredibly hard and was always there for us. The three of us are immensely proud of him"

Antoine Renaudi founded the company Tama, specialising in terracing work, in 1964. His son Philippe took over operations in 1996, developing the multidisciplinary of what has since become Groupe Renaudi through various acquisitions. Initially, the company had ten employees. Now, the group boasts seven companies and close to 200 employees (public works, engineering, real estate). The road travelled has been a long one, and now Philippe's three children want to take it a little further!

So now, we have Clémence, who always knew that she would join the family business: "as a little girl, I wanted to work on the worksites!" She joined the group in 2017 and is now its Joint Administrative and Financial Director. Armed with her DUT GEA and her master's 1 degree in entrepreneurship, management, and accounting, she ensures the group's successful growth.

Everyone has a specialisation

Morgane, having graduated with an ES baccalaureate and a DUT in business techniques, went on to specialise in marketing at Edhec. For a time attracted to the world of fashion, she has also worked in real estate by creating Immobilier Maralpin (real estate transactions and management) within the Renaudi Group. Now, she is returning to her first love by creating the company's communication service. "It was a necessity: we had to focus on constructing the group's image", the young woman confirms. Anthony, finally, helps his sisters out with the production work: he is a works engineer.

Is there a specific trait that the family would like to perpetuate? "Our father's humility. He has known considerable success but remains down to earth and, despite his many responsibilities, I believe he is still the same, present and attentive to his teams, some of which having been with the company for decades". And the family offers great support: "We are very close, but each one of us works in their respective field. It is a real asset" Morgane reckons.

Since 2014, the group has been working on several external growth operations. "The time has come to achieve some degree of stability, with the integration of these new entities, and in the years to come we will be working on diversifying our activity; for instance, we bid in 2019 on the Villeneuve-Loubet port project", Clémence explains. For close to 60 years now, the Renaudi family has been solidifying the foundations of a constructive and constantly constructing dynasty.



63 Chemin de la Campanette
Cagnes-sur-Mer - 04 22 13 21 64
contact@tama-tp.fr
www.groupe-renaudi.com

CLÉMENCE & MORGANE RENAUDI

GROUPE RENAUDI





ISABELLE
PALEAU-MORLOT

BRUGUIER ETANCHEITE

Dans le BTP, au féminin

Etre une femme est bien loin d'être une évidence dans le BTP. Même lorsque l'on a de l'expérience... Enfin... surtout quand on a de l'expérience ! Pourtant, cela n'empêche pas Isabelle Paleau-Morlot d'asseoir sa légitimité auprès des clients de Bruguiier, la PME azurienne spécialisée dans l'expertise étanchéité.

Elle sourit : « Je suis satisfaite lorsqu'à la fin d'une conversation, un client au téléphone m'avoue qu'il est très content des explications techniques que j'ai pu lui fournir... même s'il confesse ne pas avoir tout compris ! ». Car le domaine de prédilection d'Isabelle -l'étanchéité, nécessite une vraie expertise et des années d'expérience pour bien savoir de quoi l'on parle quand il s'agit de perpétuer le savoir-faire et la technicité d'une entreprise établie depuis plusieurs décennies.

Avant d'exercer chez Bruguiier Etanchéité, Isabelle a évolué dans le monde de l'assurance, travaillant pendant 8 ans au sein d'une compagnie de réassurance en région parisienne, pour laquelle elle est en contact permanent avec des experts dans le domaine de la construction et des garanties Dommage-Ouvrage et Décennale. « J'ai effectué mon parcours à l'envers, en débutant par l'assurance, puis en m'orientant dans le monde de l'expertise, pour terminer par le BTP ! ». Un cursus professionnel, comme bien souvent, fait de rencontres : un cabinet d'expertise cannois, avec lequel Isabelle travaille depuis la région parisienne, l'invite à rejoindre ses rangs.

Transmettre ses connaissances : l'avenir

Pour la jeune femme, c'est l'occasion de découvrir la Côte d'Azur. Aujourd'hui, elle y est installée depuis plus de 30 ans !

Dans ce cabinet d'expertise, Isabelle rencontre Yves Salvador, expert, qui deviendra le repreneur de la société Bruguiier Etanchéité quelques années plus tard. « Yves est un très bon professeur, passionné de technique, très pointu, qui aime transmettre son savoir ». Isabelle continue dans le domaine de l'expertise puis à la faveur d'une opportunité, change complètement de voie, pour s'essayer à un métier qu'elle rêve d'exercer secrètement depuis de nombreuses années : l'esthétique. Une fois formée, une grande déception la gagne lorsqu'elle se découvre allergique à certains produits, ce qui l'empêchera d'exercer. « Dans le même temps, la société Bruguiier Etanchéité se développait, Yves avait besoin d'être épaulé. Il m'a sollicité pour l'aider ». Isabelle accepte avec enthousiasme.

Aujourd'hui, responsable Etudes & travaux, elle gère les devis, la facturation, tient le planning des chantiers, assure le suivi des dossiers. « J'aimerais disposer de plus de temps pour transmettre mes connaissances car c'est primordial dans nos métiers et c'est l'avenir », regrette-elle. Dans cette attente, ses compétences continuent de rassurer, guider, satisfaire ses clients et faire (un peu) oublier les accents parfois machistes qui planent sur le secteur du BTP... D'ailleurs, « technique », « construction », « excellence »... c'est plutôt féminin, non ?

Women in the construction industry

Meeting women who work in the construction industry is a rare occurrence. Even experienced women... Especially experienced women! But this did not prevent Isabelle Paleau-Morlot from asserting her legitimacy among the clients of Bruguiier, a medium-sized company based in the French Riviera and specialising in sealing and waterproofing work.

She tells us with a smile: "I am happy when, at the end of a conversation, a client on the phone tells me that they're very happy with the technical explanations that I have provided... even if they profess not having understood it all!". In her area of expertise - sealing work - Isabelle relies on her in-depth knowledge and years of experience; she certainly sounds knowledgeable about her area of expertise as she consolidates the reputation for know-how and technical skills of a company that was established decades ago.

Prior to working for Bruguiier Etanchéité, Isabelle worked for eight years for a reinsurance brokerage firm in the Paris region, constantly liaising with experts in the construction industry and in damage and ten-year guarantees. "I started my career at the end, beginning in the insurance industry, and then turning towards the world of expertise, and finally ending up in the construction industry!". Her professional career, like many others, was made of encounters, one of which stands out: a Cannes-based firm of experts, with whom Isabelle started to work from Paris. She was later invited to join the company.

Sharing knowledge: the future

For the young woman, it was the opportunity of discovering the French Riviera. And today, she has been a local

resident for more than 30 years! In her new firm, Isabelle met an expert, Yves Salvador, who went on to acquire Bruguiier Etanchéité some years later. "Yves is an excellent teacher, passionate about the technical aspects. He is very sharp and loves sharing his knowledge". Isabelle carried on in her role as an expert and when another opportunity arose, she changed direction entirely, and tried her skills at a job she had secretly been aspiring to for years: beautician. As she completed her training, she was immensely disappointed to learn that she is allergic to certain products, and to see her career hopes dashed. "At the same time, Bruguiier Etanchéité was growing, and Yves needed a hand. He asked me to come on board to help him". Isabelle accepted enthusiastically.

Now, at the head of the Studies and Works division, she handles quotes, invoicing, maintains the worksite schedules, and monitors ongoing projects. "I'd love to have a little more time to share my knowledge as this is a crucial aspect of our business lines, it is the future" she says regretfully. In the meantime, she uses her skills to reassure, to guide, and ultimately to satisfy her clients and to drone out the more macho rhetoric one might hear in the construction industry... Besides, "technical", "construction", "excellence" are words that have a definite feminine ring to them, wouldn't you agree?

BRUGUIER
L'EXPERTISE ÉTANCHÉITÉ

ZI L'Argile - 460 av de la Quiéra - 06370 Mouans Sartoux
04 92 92 25 13 - contact@bruguiier-etancheite.fr
www.bruguiier-etancheite.fr

Entre nous

Une passion...

...bricoler ! Décoration, jardinage, travaux intérieurs : Isabelle fait tout !

Si elle avait poursuivi ses études...

...elle se serait essayée au droit, pour devenir avocate.

A passion...

...handywork! Decorating, gardening, interior decorating: Isabelle can do anything!

If she had gone to university...

...she would have studied law to become a lawyer.

Prendre soin de la santé publique

Véronique Cendras, médecin généraliste à Valbonne, a toujours œuvré pour sa commune, où cette parisienne s'est installée comme médecin généraliste en 1991. Aujourd'hui, elle vaccine, en lien avec la municipalité, afin de participer à cet effort collectif de santé publique indispensable pour les administrés.

Véronique Cendras a un parcours pour le moins atypique... et une franchise à toute épreuve : « Mis à part en maths et en physique, les deux matières qui me sauvaient, j'étais absolument nulle à l'école ! » commente-t-elle à l'évocation de ses jeunes années. Une seule lubie l'anime dès son plus jeune âge : « La recherche. Pour trouver quoi ? Allez savoir... » sourit-elle. « J'avais l'esprit curieux, j'aimais inventer. La pensée, la neurobiologie, tout cela me fascinait ».

Piste aux étoiles

De ses années parisiennes, la future Dr Cendras gardera des étoiles plein les yeux : surtout en se prenant de passion pour le cirque, l'autre révélation qui illuminera la vie de la jeune femme. Elle devient trapéziste, organise le Gala de Médecine au Cirque, fréquente le tout-Paris du spectacle et trouve l'amour en la personne d'un directeur... de cirque, évidemment !

Et c'est en effectuant des remplacements comme médecin à la Colle-sur-Loup qu'elle découvrira les attraits de la Côte d'Azur : « Imaginez-vous, j'adorais Paris, mais là, c'est le soleil, la montagne... le téléphone sans fil au bord de la piscine : whaou ! » Et c'est un peu par hasard, sur les conseils d'une galeriste un peu fantasque qu'elle prend en affection, qu'elle s'installera à Valbonne en 1991 : « Elle m'avait dit : installez-vous à Sophia. Pourquoi ? mais parce que vous êtes jeune. Tous les jeunes sont à Sophia ! »

Dynamique de groupe

Véronique Cendras est une femme d'engagement. « Je prends beaucoup d'initiatives. J'impulse, j'aime fédérer, mais j'ai besoin d'encadrement ». Conseillère municipale en 1994 auprès de Michel Rolland, elle sera notamment à l'origine du Centre médical de Garbejaire, un projet unique à l'époque pour lequel elle fédère les bonnes volontés et de nombreux praticiens désireux de s'installer dans la technopole. Et sa médecine ? « Elle est vieillote ! Non, je dis ça parce que j'ai 60 ans (!) mais plus sérieusement, j'aime raconter des « histoires ». Certains patients ont besoin de comprendre l'histoire qui se cache

derrière leurs maux. Quand on comprend pourquoi on a mal, on va tout de suite un peu mieux ». Son diagnostic, loin d'être facétieux, elle le livre aussi dans les camps de migrants du département : « Je suis peut-être le seul médecin des Alpes-Maritimes à me rendre sur place ! ». Et sa curiosité, qui ne la quitte jamais, lui fait participer à des groupes de travail sur l'addictologie, quand elle ne se penche pas sur le sujet de la santé mentale auprès des services sociaux de la municipalité : « je retrouve cette dynamique du travail de groupe, qui me manque en médecine générale ». Aujourd'hui, son engagement, elle le vit en participant à la campagne de vaccination impulsée par l'ARS et le CPTS et pilotée par la municipalité de Valbonne, avec toute la force du collectif.

Véronique Cendras est à l'origine du Centre médical de Garbejaire, un projet unique à l'époque pour lequel elle fédère les bonnes volontés et de nombreux praticiens désireux de s'installer dans la technopole.

Entre nous

Eaux vives

« Je vieillis mais je pratique toujours assidûment le canyoning et la plongée sous-marine ! »

Recherche

« L'art nous est donné pour ne pas mourir en cherchant la vérité » nous dit Nietzsche. Cherchons et trouvons notre propre vérité ! »

Rapids

"I am getting older, but I still practice canyoning and diving with assiduity!"

Research

"We have art in order not to die of the truth" Nietzsche tell us. Let us search for and find our own truth!"

Taking care of public healthcare

Véronique Cendras, a generalist practitioner in Valbonne, has always worked for her commune, where this native of Paris opened her practice in 1991. Now she is working with the municipality, to take part in an indispensable collective public health effort, vaccinating the community.

Véronique Cendras's career is unusual, to say the least... She is also unusually blunt: "With the exception of maths and physics, two disciplines that kept me afloat, I was a terrible student at school!" she says about her early years. There was only one thing that excited her in her formative years: "Research. To find what? Your guess is as good as mine..." she says with a smile. "I was curious, I enjoyed inventing stuff. Thought processes, neurobiology, I found it all fascinating".

A dash for the stars

The future Dr Cendras has happy memories from her time in Paris, especially those that relate to her passion for circus arts, another revelation that would light up the existence of this aspiring doctor. She became a trapeze artist, organised the Circus Medicine Gala, rubbed elbows with the Parisian showbusiness elite, and fell in love with... a circus manager, obviously!

As she was working in a substitute role in Colle-sur-Loup, she discovered the appeal of the French Riviera: "Try to imagine, I loved Paris but here there was the sun, and the mountains... a wireless phone by the swimming pool: wow! " A bit by chance, following the advice of a friend - a slightly eccentric gallery owner - she decided to move to Valbonne in 1991: "she told me: set up shop in Sophia. Why? Because you are young. All the young go to Sophia! "

Group dynamics

Véronique Cendras is a committed woman. "I take a lot of initiatives. I follow my impulses, I like bringing people together, but I also need a framework". As a municipal councillor since 1994 with Michel Rolland, she is at the origin of the Medical Centre of Garbejaire, a project that was unique at the time and for which she pooled the efforts of many practitioners who wanted to come to the technopole. And what about her medical style? "It is a bit quaint! I'm not saying that because I am 60 (!), but seriously, I enjoy telling "stories". Some patients need to understand the story behind their ailments. When we understand why we are ill, we immediately feel a little better". But all jokes aside, she also delivers her diagnosis in the department's migrant camps: "I might be the only doctor of the Alpes-Maritimes department to go to the camps in person!". Driven by her unquenchable curiosity, she takes part in workgroups on addictions, or focuses on mental health issues in collaboration with the municipality's social services: "the group work dynamic makes sense to me; it is something I miss in general medicine". Today, her commitment is seen in her involvement with the vaccination campaign launched by the ARS and the CPTS, and overseen by the municipality of Valbonne, with the full force of the community behind it.



VÉRONIQUE CENDRAS

MÉDECIN GÉNÉRALISTE - VALBONNE

KARINE SARTORE

MÉDECIN GÉNÉRALISTE



Toujours apprendre de l'autre

En première ligne face à la crise, les médecins participent aux grandes campagnes de vaccination qui doivent permettre de nous prémunir face à la contamination. C'est le cas du Dr Karine Sartore, installée à Valbonne depuis 2016 et qui donne de son temps en lien avec la ville pour accélérer sur ce projet de santé publique.

Always something to learn from others

As first-line responders to the crisis, doctors take part in large-scale vaccination campaigns designed to protect us against contamination. Dr Karine Sartore is one of them. She set up her practice in Valbonne in 2016 and is helping the town accelerate this public health project.

« J'ai toujours eu la vocation... ! » Si très tôt, elle veut tantôt devenir kiné ou pharmacienne, Karine Sartore est fascinée en classe de 4^e par le cours sur la reproduction et l'accouchement : c'est décidé, elle fera gynéco-obstétrique ! « Finalement, c'est vraiment au fil de mes études, à la Pitié Salpêtrière, que je me suis trouvée », sourit-elle. Et qu'elle s'orientera vers la médecine générale. Son parcours, de Paris à Valbonne en passant par Noisy-le-Roi où elle installera son premier cabinet de consultation, est ponctué d'expériences d'apprentissage enrichissantes, qui ont fait évoluer sa pratique. Orientée vers la médecine interne et la rhumatologie, elle s'intéresse particulièrement à la prise en charge du patient dans sa globalité. A Noisy le Roi, Karine s'investit dans le réseau de prise en charge des enfants obèses tout en continuant de s'intéresser à la psychiatrie. « En médecine générale, nous avons besoin de comprendre le psychisme du patient. C'est une grande partie de notre activité ».

Apprendre, tout au long de la vie

Et qu'apprend-t-elle ? « Qu'il y a par exemple des crises existentielles au cours de la vie et que nous pouvons les accompagner à des moments-clés. Et pas qu'à 40 ans : il y a aussi une crise de la trentaine chez beaucoup de monde, une autre de la soixantaine et au grand âge... ». Des enseignements et des expériences qui lui permettent d'accompagner différemment ses patients. Son mari ingénieur étant muté dans la région en 2016, elle arrive à Valbonne en débutant dans un cabinet peu fréquenté. « Mes confrères ont joué le jeu en m'envoyant leurs patients. Cela m'a donné l'opportunité de repenser un peu ma pratique et me former à la micronutrition, la phytothérapie et l'homéopathie ». Mais c'est aussi l'engagement qui a toujours rythmé la vie professionnelle de Karine Sartore. Ainsi, lorsque l'ARS (Agence Régionale de Santé) charge de mission les CPTS (association de soignants qui s'engagent à travailler sur des

projets de santé publique pour un territoire) de la mise en place de la vaccination, elle fait partie des volontaires. « La mairie de Valbonne nous donne des moyens humains sur l'administratif, nous travaillons en très bonne complémentarité ».

Prochaine étape pour ce médecin qui conçoit surtout sa pratique dans un perpétuel perfectionnement ? « J'aimerais réfléchir à la prise en charge de la pédopsychiatrie sur le secteur ».

Pour l'heure, Karine est maître de stage et accueille des internes en formation. Certainement pour transmettre ce goût de l'apprentissage : « j'adore cette effervescence intellectuelle, qui nourrit et qui, à la fin, vous montre le patient sous un éclairage toujours différent ».

La mairie de Valbonne nous donne des moyens humains sur l'administratif, nous travaillons en très bonne complémentarité.

Entre nous

Quand elle prend le temps...

...« C'est cuisine, jardin et le plaisir de recevoir mes amis à la maison »

La musique...

...« Concerts, pratique d'un instrument... tout cela me manque : de la musique classique au rap, en passant par la world music, je suis passionnée ! »

When she has some time off...

...«Cooking, gardening, and the pleasure of being a host»

La musique...

...« Concerts, pratique d'un instrument... tout cela me manque : de la musique classique au rap, en passant par la world music, je suis passionnée ! »

« I have always had the calling...! "Initially, she had planned on becoming a physiotherapist or a pharmacist, but in 4th grade, she was enthralled by the reproduction and childbirth course. She made her mind up then and there to study gynaecology and obstetrics! "Ultimately, after my studies I landed at the Pitié Salpêtrière hospitals", she says with a smile. She then turned to general medicine.

Before arriving in Valbonne, she went from Paris to Noisy-le-Roi where she started her first medical practice and enjoyed enriching experiences that helped her evolve her vision of her line work. With a specialisation in internal medicine and rheumatology, she is particularly interested in a holistic approach to healthcare.

At Noisy-le-Roi, Karine was involved in a network providing healthcare to obese children, while maintaining an interest in psychiatry. "In general medicine, it is essential to get a proper grasp of the patient's psyche. It is a huge part of our work"

Life-long learning

So, what has she learned? "For example, that existential crises occur in life, and that we can offer support to our patients in those key moments. It isn't only for 40-year-olds: many experience a crisis in their 30s, and others in their 70s, with concerns relating to ageing...". Her experience and all she has learnt allow her to offer a different kind of support to her patients. Her husband, an engineer, was transferred to the region in 2016, and when she came to Valbonne, she started to work in a practice that did not have that great a frequentation. "My colleagues were kind enough to send me some of their patients. I took the opportunity to reconsider my career, and to learn about micronutrition, phytotherapy, and homeopathy". But Karine Sartore's professional life has always been marked by her strong sense of commitment. So, when the ARS (Regional Agency for Health) tasked the CPTS (associations of healthcare providers working on public health projects in a given territory) with the implementation of the vaccination campaign, she was one of the volunteers. "Valbonne's authorities have given us the human resources for the administrative side, so we work very well together".

What is the next step for this doctor who sees her work in a constant cycle of improvement? "I would like to give some thought to childhood psychiatry in the region".

In the meantime, Karine is internship supervisor and works with interns. The idea is certainly to share her taste for learning: "I love intellectual stimulation, it nourishes you and, ultimately, shines a different light on each patient".

Retour aux sources

Avec CD-Solutions, Christelle Dewaele propose à Sophia Antipolis la personnalisation d'objets textiles et publicitaires, pour l'entreprise et les particuliers, en petite comme en grande série.

Tout commence à Nice pour Christelle, où après une enfance à l'étranger, la jeune fille se passionne pour les sports aquatiques et entame une formation sport-études en natation, au lycée du Parc Impérial. Une blessure la contraint à ne pas poursuivre dans cette voie, mais assurément, cette passion la guidera toute sa vie... Après l'obtention d'un DESS Management de la qualité, elle entre chez le plasturgiste Mecaplast à Monaco, où elle découvre le métier d'acheteuse. Retour au monde aquatique, lorsqu'elle effectue un remplacement, dans la société Banana Moon qui conçoit les célèbres maillots de bain, toujours dans le milieu des achats. C'est la fin des années 90, le sourcing textile passe par le Maghreb, Christelle apprend beaucoup sur la fonction. Puis elle revient à ses premières amours et entre chez Decathlon Monaco, comme chef de rayon Bain, responsable de l'Univers Eau (plongée, balnéaire, pêche) ! Christelle poursuit sa carrière chez Aqualung / La Spirotechnique, leader mondial du matériel de plongée, basé à Carros. La marque lance alors une marque de produits de natation. Elle devient chef de produit, de l'approvisionnement à la vente pour l'Europe. Un job prenant, qu'elle quittera en 2006 à la naissance de sa fille. Entrée chez Virbac comme acheteuse, elle poursuivra jusqu'en 2015, date de la création de CD-Solutions.

Plongée dans le grand bain

« Avec mon mari Terence, nous réfléchissions à une activité qui pourrait concilier mes différentes compétences. Aujourd'hui, pari réussi, je mixe le sourcing des produits, la créativité, la fabrication, le relationnel client... » Ainsi naît CD-Solutions, son concept de personnalisation, de la pièce unique à la grande série. Sublimation, flocage, broderie... le choix des techniques

et des produits est large. « Dans un environnement ultra concurrentiel, ma valeur ajoutée, c'est que je travaille en circuit court, avec une grande réactivité et que je peux produire à l'unité ».

CD-Solutions est installé dans les grands locaux d'Ultima, le studio photo fondé par Terence. « C'est un fonceur, il a levé mes derniers doutes pour le lancement de l'activité, les investissements, nous partageons beaucoup sur nos activités respectives ». A tel point que, passionnés tous les deux par le monde marin, ils ont lancé Diving Color, leur propre marque de textiles innovants pour plongeurs, avec une dimension responsable. Sa particularité : un système de reversement, pour chaque produit vendu, à une association protectrice du monde marin.

Dans un environnement ultra concurrentiel, ma valeur ajoutée, c'est que je travaille en circuit court, avec une grande réactivité et que je peux produire à l'unité

Entre nous

Son spot de plongée azuréen ?

Les Réserves de Port Cros et Porquerolles : magnifiques, très fournies en poissons et en épaves !

Souvenir marquant

« Une plongée avec une baleine et son baleineau à Papeete : pendant une semaine, je me suis endormie avec leur chant dans les oreilles... »

Her favourite local diving spot?

The Port Cros and Porquerolles natural reserves: they are beautiful, full of fish and shipwrecks!

A marking memory

"Diving alongside a whale and her calf in Papeete: for a whole week I fell asleep with their singing ringing in my ears..."

Back to the roots

With CD-Solutions in Sophia Antipolis, Christelle Dewaele customises textile objects and advertising materials, for companies or individual clients, producing her items in small or large series.

For Christelle, it all started in Nice where, having spent her childhood abroad, the young girl discovered a passion for water sports and followed a special swimming-academic programme at Parc Impérial high school. An injury unfortunately prevented her from persevering in her sport, but the passion stays with her to this day... Graduating with a DESS in Quality Management, she landed a job for plasturgist Mecaplast in Monaco, where she worked for the acquisitions department. She then returned to water, when she was called in as a replacement in the procurement division of the company Banana Moon, the designer of iconic bathing suits. In the late 90s, textile sourcing operations were primarily carried out in Maghreb, where Christelle learned a lot about the

work. She then returned to her first love and landed a job for Decathlon Monaco, as head of the bathing sector, in charge of everything having to do with water (diving, beach-going, fishing)! Christelle pursued her career with Aqualung/La Spirotechnique, the world leader in diving equipment, based in Carros. At the time, the equipment maker was launching a brand of swimming gear. She was promoted to product manager, handling supplies and sales in Europe. It was a demanding job, which she stepped down from in 2006 when her daughter was born. She then was hired as acquisitions manager for Virbac, a position she kept until 2015, at which point she created CD-Solutions.

Going off the deep end

"Terence, my husband, and I were thinking about a line of business that would bring our different skills together. Things have panned out quite nicely, as I combine product procurement, creativity, manufacturing, customer relations..." That is how CD-Solutions came about; the company works on customising objects, working on single items and large series. Sublimation printing, flocking, embroidery... the choice of techniques is wide. "In a highly competitive environment, my added value is that I work in short circuits, with great responsiveness, and I can work on single units".

CD-Solutions occupies a space in the large facilities of Ultima, the photo studio created by Terence. "He is a go-getter; he alleviated any doubts I had as to creating my own business and helped me find investments. We share a lot about our respective activities". To such an extent, in fact, that these two sea enthusiasts created Diving Color, their own brand of innovating and sustainable diving textiles. Its specificity is that for each item sold, money is donated to a marine protection association.



CD-SOLUTIONS

473 Route des dolines - Sophia Antipolis

04 22 46 14 86 - contact@cd-solutions.fr

www.cd-solutions.fr



www.diving-color.fr

CHRISTELLE DEWAELE

CD-SOLUTIONS





ECTI CÔTE D'AZUR

**ELISABETH
CARLIER-BRISBARE**

Partager le savoir

Nous sommes en 1973, au moment du premier choc pétrolier : les jeunes commencent à éprouver des difficultés avec l'emploi. Elisabeth Carlier-Brisbare, après ses études de commerce à Paris, trouve sans grande conviction un premier job dans l'hôtellerie. Finalement... ce sera un vrai coup de cœur !

Il s'agit à l'époque de développer les ventes du sixième établissement de la toute nouvelle enseigne Novotel, implanté à Marseille. « On ne parlait pas encore d'Accor. J'ai surfé pendant 15 années sur la vague du développement de ce qui allait devenir l'emblématique groupe international » se souvient Elisabeth. De belles années où elle apprend beaucoup sur le terrain. Pour elle, « Dans ce secteur d'activité aujourd'hui, il est encore tout à fait possible de débiter comme simple employé et de parvenir à diriger un hôtel quelques années après s'y être beaucoup investi ». Elisabeth en est le bon exemple : elle passe du commercial à la réception, change plusieurs fois d'établissements, prend en charge la restauration... Jusqu'à accéder à des postes de direction, comme à Cannes avec le 4 étoiles Monfleury. « On m'avait dit : 'tu n'y arriveras pas, tu n'es pas issue d'une école hôtelière, tu es une femme'... Tout ce qu'il fallait pour me motiver à prouver le contraire ! »

Entretemps, toujours curieuse d'apprendre, elle repart à l'Université pour décrocher un diplôme en psychologie du travail. Une formation qui lui sert par la suite à créer son propre cabinet de conseil et formation, audit et démarche qualité, avec une clientèle constituée d'établissements hôteliers, dans le Sud comme à l'international.

ECTI : donner de son temps à ceux qui entreprennent

Elle participe à plusieurs ouvertures d'hôtel, comme la Mamounia à Marrakech, compte d'innombrables références dans de très belles maisons. A 62 ans, lorsqu'elle décide de tout arrêter, elle ne reste pas longtemps les bras croisés. Elle découvre ECTI, la plus ancienne des associations françaises de seniors experts bénévoles qui interviennent en entreprises et collectivités. Cela correspond à sa volonté de transmettre son expérience, partager et aider. ECTI propose du mentoring, du coaching. Entreprise, porteur de projet, établissement d'enseignement, collectivité : vous pouvez faire appel à ses membres bénévoles pour être accompagné au quotidien sur de nombreuses thématiques, mais aussi lorsque les difficultés apparaissent, ou si vous souhaitez vous développer.

Elisabeth, très investie, anime la section sud et cherche aussi ces bénévoles : « Ce ne sont pas systématiquement des retraités. La France a un problème avec l'âge ! Dans l'hôtellerie, je militais déjà pour que les femmes accèdent à plus de responsabilités, ici je veux décloisonner l'idée d'une association de retraités ! ». Aujourd'hui, elle n'a toujours pas le temps (ni l'envie !) de faire le jardin comme une jeune retraitée : elle a même repris une activité d'audit, dans l'hôtellerie. « En ce moment, je prépare des sessions de ré-Onboarding, afin de réintégrer les équipes pour la réouverture. Je coache aussi des dirigeants ». Et comme si cela ne suffisait pas, elle s'est mise à la digitalisation du contenu de ses propres formations : « le mobile learning me passionne ! »

Sharing knowledge

The year is 1973, the first oil crisis has struck: many youths are experiencing difficulties in finding jobs. Elisabeth Carlier-Brisbare, having completed her business studies in Paris, finds a disheartening job in the hotel industry. But it turns out to be the beginning of a love affair!

At the time, the idea was to boost the sales of the sixth establishment of the brand-new group Novotel, headquartered in Marseille. "Accor was not even being talked about back then. For 15 years, I rode the development wave of what would soon become an emblematic international group" Elisabeth remembers. Those were fantastic years, and she learned a lot in the field. For her, "In this line of business, it is still possible to start as a mere receptionist and to rise to the position of hotel manager in just a few years, if you put in the work". Elisabeth is the perfect example: she went from business studies to the reception desk, changing establishments several times, before being put in charge of catering... she then rose to managerial positions, like in the four-star Monfleury hotel in Cannes. "I had been told: you won't make it, you're not from a hotel school, and you're a woman... It was all the motivation I needed to prove them wrong!"

Entre nous

Prochaine étape

« Je prépare notre voyage en Tanzanie avec mes petits-enfants. Au menu : safaris photos dans la savane et plongée dans l'océan indien... et audit du parc hôtelier ! »

Mamie moderne

« J'ai fait la classe en visioconférence pour mes deux petites filles pendant les périodes de confinement ! D'ailleurs, c'est un peu moi qui leur ai appris le fonctionnement des outils numériques... »

What is the next step?

"I am preparing a trip to Tanzania with my grandchildren. We will go on a photographic safari in the bush and diving in the Indian ocean... and there is the small matter of hotels that need auditing!"

Modern grandma

"I did a lot of videoconference teaching for my two granddaughters during the lockdown periods! In fact, I was the one to teach them how digital tools work..."

In the meantime, with a thirst for learning, she returned to university and graduated with a diploma in work psychology. Her training led her to later create her own training, consultancy, auditing, and quality oversight firm, having as clients a variety of hotels, in the South of France and abroad.

ECTI: sharing your time with entrepreneurs

She participated in several hotel inaugurations, such as the Mamounia in Marrakesh, and boasts countless references from the most magnificent establishments. At 62, when she decided to give it all up, she did not remain idle for long. She discovered ECTI, the oldest association in France of volunteer senior citizens, experts in their fields, working on behalf of companies and communities. The association was perfectly aligned with her wish to share her experience and be able to help. ECTI offers mentoring and coaching services. Companies, project leaders, educational establishments, communities: you can rely on its volunteer members to receive the help you need on the daily in numerous subjects, and when problems appear, or simply if you want to grow your operations.

Elisabeth is highly invested and oversees the activities in the southern region. She is also on the lookout for more volunteers: "They don't have to be pensioners. In France we have an age problem! When I worked in the hotel industry, I was already fighting so that women could have more responsibilities, and now I want to bring down the walls around the idea of an association of pensioners!"

Today still, she has neither the time nor the inkling to garden like other newly retired pensioners: she has even resumed her auditing work, on behalf of the hotel industry. "At the moment, I am preparing re-Onboarding sessions, to help the teams hit the ground running when things open up again. I am also coaching CEOs". And as if that were not enough, she has started working on transferring her training content to a digital format: "I am passionate about mobile learning!"



Espace associations

12 ter place Garibaldi - Nice

06 60 62 49 14 - www.ecti.org
elisabeth.carlier06@gmail.com

Présence, persévérance

L'engagement pour la vie publique de Laurence Trastour-Isnart remonte à la fin des années 90. Déjà, autour de quelques amis, elle contribue à la création de l'association Passion pour tous, pour offrir des loisirs aux enfants éloignés de leurs parents.

Un peu plus tard, en 1997, la jeune cagnoise, fille de commerçants et préparatrice en pharmacie, connaît des difficultés pour trouver une place en crèche pour ses deux enfants. Elle rencontre alors Louis Nègre en tant qu'administrée et si elle n'obtient « pas plus de place à la rentrée suivante ! », l'échange avec le premier magistrat est constructif, bien au-delà de ce que la jeune femme de 25 ans aurait pu espérer. Sans le savoir, sa volonté et sa détermination ont convaincu le maire de la choisir sur sa liste pour les élections municipales de 1998 !

Elle devient conseillère, le début d'un engagement tous azimuts pour la collectivité, qui ne se démentira jamais depuis lors : « Je ne lâche rien, je vais au bout des choses » commente-t-elle. S'en suivront plusieurs étapes qui marqueront son intérêt à servir ses concitoyens : réélue aux côtés de Louis Nègre en 2001, 2008, 2014 et 2020, elle reprend ses études pour préparer une carrière dans la fonction publique. Parallèlement, elle siège à la Métropole Nice Côte d'Azur de 2014 à 2016. En 2015, elle est élue Conseillère Régionale et en 2017, quand elle est pressentie pour devenir députée - « cet immense honneur » - son humilité la rattrape : « si je ne suis pas sûre d'être à la hauteur, je vais travailler pour l'être », assure-t-elle à ses soutiens politiques Lionnel Luca et Louis Nègre. Elle emporte la victoire le 18 juin 2017.

Être partout

Sa recette ? « Elle tient en deux mots : présence et persévérance ». Réunions, commissions, rendez-vous, commémorations... Laurence Trastour-Isnart est partout avec une assiduité jamais démentie. Et... ce ne sont pas les administrés qui s'en plaindront : en 2020, L'Argus des députés, une association de contribuables qui épeluche le travail des

parlementaires et fait la chasse aux gaspillages d'argent public, la classe 2^e meilleure élève ! En 2019, elle était 1^{ère} ex-aequo avec son collègue Eric Pauget, député de la 7^e circonscription maralpaine. Laurence Trastour-Isnart a de nombreux chevaux de bataille car son rôle est d'« être à l'écoute de ses concitoyens, pour retranscrire leurs demandes au sein de l'institution ». Parmi l'ensemble des thématiques traitées à l'Assemblée nationale (éducation, sécurité, justice, alimentation, santé...), quelle action l'a marquée plus que les autres ? « Un sujet me tenait particulièrement à cœur : le budget recherche contre le cancer pédiatrique. Sa dotation a été augmentée ». Co-rapporteuse de la mission d'information sur le suivi des blessés pour la commission de la Défense nationale et des Forces armées, elle a aussi à cœur de défendre les intérêts des militaires et renforcer le lien armée-nation. Et pour parfaire son soutien, Mme la députée, qui ne fait décidément jamais les choses à moitié, s'est même engagée dans la réserve citoyenne au sein de la Marine nationale.

Entre nous

Son point faible ?

« ...Ou point fort, allez savoir : je doute de moi. Cela me sert beaucoup car quand on doute, on travaille plus et quand on est sûr de soi, beaucoup moins ! »

43.800

C'est le nombre de mails qu'elle a reçu l'an dernier. Et même si son équipe est à l'écoute de sa messagerie... elle tient à consulter chacun d'entre eux !

Une île pour se reposer

« Je pars tous les ans un mois en Corse. Un vrai moment de repos, en famille, à la plage ».

Her weakness?

"...I can't tell if it's a weakness or a strength: I am always doubting myself. It is quite useful, because when you are riddled with doubt, you work harder, and when you are sure of yourself, you don't work so hard!"

43'800

Is the number of emails she received last year. She has a team to take care of her inbox, but she prefers to read each message personally.

A relaxing island

"I spend one month a year in Corsica. It is a relaxing moment, spent with the family and enjoying the beach".

Presence and perseverance

The origin of Laurence Trastour-Isnart's commitment to public service is to be traced back to the 90s. Back then, along with a group of friends, she participated in the creation of Passion pour tous, an association offering leisure activities to children who were separated from their parents.

A little later, in 1997, this daughter of business owners from Cagnes-sur-Mer was working as a pharmacy assistant and was struggling to find a creche for her two children. As a constituent, she was introduced to Louis Nègre, and although she is "was no more successful in securing places in a creche the following year...", her discussion with the chief magistrate was a great deal more constructive than what the young 25-year-old had come to expect. Unbeknownst to her, impressed by her will and determination, the mayor decided to add her name to the ballot for the municipal elections of 1998!

She became a councillor, which marked the beginning of an unwavering commitment towards the community that she has kept up to this day: "I never let go, I take things all the way to the end" she tells us.

Several major milestones followed, always reflecting her will to serve the interests of her fellow citizens: re-elected along with Louis Nègre in 2001, 2008, 2014 and 2020, she returned to her studies to prepare a career as a civil servant. In parallel, she held a seat in the Métropole Nice Côte

d'Azur from 2014 to 2016. In 2015, she was elected as a Regional Councillor and in 2017, when she was being talked about as a potential member of parliament - "such a huge honour" - her natural humility caught up to her: "I don't know if I will be up to the job, but I will work tirelessly to make sure I am" she promised her political allies Lionnel Luca and Louis Nègre. She was elected on the June the 18th, 2017.

Being everywhere

How does she do it? "It all boils down to two words: presence and perseverance". Meetings, commissions, reunions, events... Laurence Trastour-Isnart is everywhere, and works with tireless devotion. And... her constituents have taken notice: in 2020, the Argus des députés (elected officials argus), an association of taxpayers who sieve through the work conducted by MPs, searching for cases where public money is wasted, rated her performance and ranked her as 2nd best in her class! In 2019, she was tied for 1st place with her colleague Eric Pauget, member of parliament for the 7th mar-alpine constituency.

Laurence Trastour-Isnart is active on many fronts, but she sees her role as "listening to her fellow citizens and making sure their requests are heard by the institution". Among the numerous themes debated at the National Assembly (education, security, justice, food safety, health...), what action stands out the most? "There was one issue that was particularly important to me: the budget for childhood cancer research. And the allocated budget has, in fact, increased". As a co-rapporteur for the information mission on the care provided to wounded servicepeople on behalf of the National Defence Commission and the Armed Forces, she is also keen to defend the interests of military personnel and strengthen the army-nation bond. And to bolster her efforts, this Member of Parliament who never does things by halves has even joined the National Navy reserve forces.

Permanence Parlementaire

15 rue de l'Hôtel de Ville – Cagnes sur Mer

04 93 22 94 44 - www.laurence-trastour-Isnart.fr



DÉPUTÉE DE LA NATION

**LAURENCE
TRASTOUR-ISNART**

ANNE-MARIE LESAS

EMOBDEV



En avance de phase

Anne-Marie Lesas est de ces passionnées qui avaient les yeux qui brillent en achetant son premier Atari ou en écrivant sa première ligne de code. Si elle a connu toutes les évolutions de l'informatique et en a fait le fil conducteur de sa vie, elle compte bien aujourd'hui participer aux révolutions de demain, notamment dans le contrôle des données personnelles hébergées en ligne.

Anne-Marie a toujours été admirative de la technologie et s'est très vite éprise d'informatique. Et c'est parce que la jeune femme découvre très jeune, les joies -mais aussi les contraintes de la maternité, qu'elle arrête ses études avant le baccalauréat. « J'ai travaillé comme secrétaire, facturière, maquettiste PAO, laborantine... Mais la curiosité me faisait systématiquement atterrir au service informatique... ».

Autodidacte, elle décide de reprendre les études en formation continue avec l'Afpa, puis au CNAM et à l'Université Côte d'Azur : dans le domaine informatique, la veille et l'actualisation des connaissances est de mise et elle se réjouit de l'évolution des outils numériques et de l'accès ouvert via internet.

Nous sommes en 1997 lorsqu'elle obtient son premier job officiel d'analyste programmeur à Monaco, dans le milieu bancaire. L'époque est aux grandes avancées, aux prémices du web : « J'ai vécu cela de manière passionnante : c'était ma conquête de l'espace à moi ! » Entre autres expériences pionnières, Anne-Marie travaille sur des logiciels de casinos à Monaco. Il faut être à la base, à la racine de ces outils et systèmes émergents : « il n'y a pas de limites à la créativité ! ».

Voir plus loin

Entretiens, Anne-Marie, souhaitant évoluer, obtient avec brio un Master et un Doctorat d'informatique. L'heure est à la transmission : « Enseigner à l'université et accompagner les nouvelles générations dans leur épanouissement professionnel autour des projets d'innovation a vraiment été très enrichissant... ».

Malgré tout en 2020, elle voudrait revenir à l'essence même de sa passion : la R&D. Voir plus loin, c'est son mode de fonctionnement. Le projet qu'elle prépare avec la société Emobdev a pour ambition

de contribuer à redonner de l'éthique au monde numérique. La dangerosité des réseaux sociaux, le « fichage » -malgré la mise en place de la RGPD, incite cette pionnière à se pencher sur le développement d'un écosystème qui permettrait aux usagers de contrôler leurs données personnelles. Leur hébergeur disposerait d'une application open source qui offrirait aux utilisateurs de synchroniser et gérer l'accès à leurs données comme ils l'entendent, de manière sécurisée. Des enjeux d'ordre philosophique et déontologique qui animent Anne-Marie. Prochaine étape : le lancement d'un prototype -avec preuve de faisabilité, d'une composante de cet écosystème, adapté à des PME qui ont pour contrainte de gérer leurs outils de formations et leur démarche qualité. D'ores et déjà, Emobdev se propose d'accompagner ces PME dans leur démarche de transition digitale, autour d'une valeur pionnière du web : l'éthique.

Entre nous

Ses influences

« Einstein bien sûr ! Mais mon grand-père aussi, ingénieur, qui a participé à la conception des premiers moteurs de la fusée Ariane... Mon arrière-grand-père était déjà inventeur autodidacte et ma mère est une femme de tête extraordinaire qui a été à bien des égards une source d'inspiration ! »

Elle se sent ..

« ...Absolument positive ! Le passé est le chemin qui m'a conduite au présent qui est ma porte sur l'avenir des possibles, l'aventure est excitante ! »

Sa plus belle réussite

« Sans contester l'épanouissement de mes quatre enfants ! »

On the cutting edge

Anne-Marie Lesas was the kind of enthusiast whose eyes lit up when she bought her first Atari or when she wrote her first line of code. She has known all the evolutions of computer science, turning her passion into a career, and she firmly intends to be part of tomorrow's revolutions as well, in particular in terms of controlling personal data hosted online.

Anne-Marie has always admired technology and fell in love with computer science at an early age. But, as a young woman she discovered the joys of motherhood, along with its constraints, and was forced to drop out of school before her baccalaureate. "I worked as a secretary, invoice issuer, desktop publisher, laboratory assistant... but curiosity systematically drew me back to the IT department..."

Having learnt as much as she could herself, she decided to resume her studies under a continuing education programme with Afpa, and then with CNAM, and finally at the Université Côte d'Azur: in the IT field, skills monitoring and upgrading is a given, and she looks forward to the evolution of digital tools and open access through internet.

The year is 1997 and she lands her first official job as programming analyst in Monaco, in the banking industry. We

are in the early days of internet, and great advances are being made: "It was absolutely enthralling to me: I experienced it as my own space conquest!" Among other pioneering experiences, Anne-Marie is also developing software for Monaco's casino. It is important to be at the basis, at the root of these emerging systems and tools: "creativity is limitless!"

Seeing further

In the meantime, Anne-Marie, with her thirst for evolution, brilliantly graduates with a master's degree and obtains a PhD in computer science. The time has come to share: "Teaching at the university and helping new generations find professional fulfilment with innovating projects, it has all been extremely gratifying..."

But in 2020, she would like to return to the very essence of her passion: research and development. She has always operated by looking around the next corner. With the project she is busy preparing with the company Emobdev, she intends to contribute a new code of ethics to the digital world. The danger posed by social networks and the gathering of personal information, despite the implementation of the GDPR, convinces this pioneer to study the development of an ecosystem granting users control of their own personal data. Their hosting system should feature an open-source application allowing users to synchronise and manage access to their data as they wish, in a secure manner. For Anne-Marie, these challenges are both philosophical and deontological. The next step is the launch of a prototype, complete with proof of feasibility, of a component of the ecosystem, adapted to medium-sized companies that must manage their training and quality oversight tools. Already, Emobdev is offering to accompany these medium-sized companies in their digital transition work, focusing on the internet's pioneering value: ethics.

Her influences

"Einstein, of course! And my grandfather, an engineer who worked on the design of the first engines of the Ariane rocket... My great-grandfather was a self-taught inventor, and my mother is an extraordinarily smart woman who in many ways has been a source of inspiration!"

She feels

"...Absolutely positive! The past is the road that brought me to the present, which is my gateway to a future of possibilities. The adventure is so exciting!"

Her greatest success

"Undoubtedly the fulfilment of my four children!"



Expertise Mobilité & Développement

EMOBDEV SAS

Expertise Mobilité & Développement
35 rue Pastorelli - Nice
info@emobdev.fr - www.emobdev.fr



INtensité

EVASION, SPORT ET MOBILITÉ

MP PRODUCTION

METTEZ-VOUS EN SCÈNE !



Depuis plusieurs années, la vidéo s'est installée comme un élément-clé de la communication d'entreprise : elle permet de promouvoir son identité, de présenter ses produits ou services, notamment sur les réseaux sociaux, vecteurs de business.

Depuis la crise sanitaire, son rôle a encore pris de l'importance et elle devient aujourd'hui indispensable à toute entreprise soucieuse de communiquer. De plus, elle s'est immiscée dans les moyens de communication interne avec encore plus de prépondérance (réunions, séminaires, briefings d'équipes, etc.) par le biais de nombreuses applications telles que Skype ou Zoom.

MP Production, spécialiste azuréen de la vidéo, propose aujourd'hui d'aller un peu plus loin, avec une vraie captation en direct de type plateau TV, pour pouvoir vous adresser à vos équipes, collaborateurs ou clients dans un format encore plus professionnel, très séduisant. Un streaming de qualité pour toutes vos présentations, avec possibilité de duplex.

Evidemment, MP Production propose toujours ses prestations « classiques », de type publicitaire ou corporate, pour accroître votre visibilité et montrer toute l'étendue et la qualité de vos services.



630 route des Dolines – Valbonne Sophia Antipolis
06 08 00 26 28
contact@mpproduction.net
www.mpproduction.net

Over the years, the video format has gradually imposed itself as the cornerstone of corporate communications: it helps promote the company's identity and showcase its products or services, in particular on social media, a renowned vector of business.

With the health crisis, its role has become even more important, and video is now an indispensable tool for any company eager to communicate. Furthermore, it is also a prominent part of internal communication tools (meetings, seminars, team briefings, etc.) and relies on many different applications, such as Skype or Zoom.

MP Production, a French Riviera company specialising in video, wants to go even further and is proposing a TV studio and live footage, allowing you to reach your teams, your employees, or your clients in a highly professional and enticing format. They offer high-quality streaming for your presentations, with the possibility of setting up a duplex communication system.

Of course, MP Production continues to provide its traditional services, which are of the advertising or corporate variety, to increase your visibility and to showcase the quality and extent of your services.

SAVEURS *d'été*

Tout est question de goût... Pour retrouver l'inimitable saveur des grillades cuites au feu de bois, on choisira le barbecue à charbon. Le gaz joue sur la rapidité de mise en cuisson et la modularité de la puissance, tandis que l'électrique offre une grande simplicité. Quant à la plancha, on évitera simplement d'y mettre des aliments trop gras... Un seul point commun à tous ces modes de cuisson : la convivialité, alors, à vous de choisir !

Summer flavors

It's all about taste ... To find the inimitable flavor of grills cooked over a wood fire, choose the charcoal barbecue. The gas plays on the speed of cooking and the modularity of the power, while the electric offers great simplicity. As for the plancha, we will simply avoid putting foods that are too fatty ... One thing that all these cooking methods have in common: user-friendliness, so the choice is yours!



3 en 1

Voici la « plancha brasero » ! Véritable système de cuisson 3 en 1, le Brasero by Brasero de Favex permet de cuisiner n'importe quel aliment grâce à son grill et ses plaques de plancha. Des légumes croquants aux viandes aux saveurs fumées, on pourra également tout réchauffer grâce à son foyer extérieur !

3 modèles : design, premium et pro, prix conseillé à partir de 1499 €.
www.favex.fr

Here is the "plancha brazier"! A true 3-in-1 cooking system, the Brasero by Brasero by Favex allows you to cook any food thanks to its grill and plancha plates. From crunchy vegetables to meats with smoked flavors, everything can also be reheated thanks to its outdoor fireplace! 3 models: design, premium and pro, recommended price from € 1,499.

A pellets

Avec l'Ironwood 885, Traeger, le spécialiste du barbecue à pellets de bois propose un système pour cuire, rôtir, griller, fumer ou braiser, qui donnera d'exceptionnelles saveurs à vos aliments.

Allumage ultra-rapide. A partir de 1799 €.

With the Ironwood 885, Traeger, the specialist in wood pellet barbecue offers a system for baking, roasting, grilling, smoking or braising, which will give exceptional flavors to your food. Ultra-fast ignition. From 1799 €.



Compact

Emmenez-le avec vous ! Avec son encombrement compact (43.5 x 20.5 x 33.5 cm) le Barbecueo Carlo est nomade : facile à allumer, idéal pour 2 à 3 personnes en vadrouille, avec son mode grill, sans fumée.

139 € - www.barbecueo.com

Take it with you! With its compact size (43.5 x 20.5 x 33.5 cm) the Barbecueo Carlo is nomadic: easy to light, ideal for 2 to 3 people on the mop, with its grill mode, without smoke. € 139.



Du 18 juin au 17 juillet 2021

Ventes Privées

Profitez de jusqu'à

-25%
de remise*

Pergolas

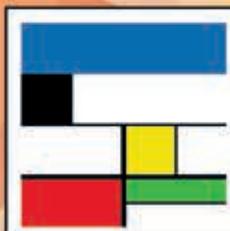
Stores extérieurs

Brise-soleil orientables

Stores intérieurs

Volets roulants

Portes de garage



WALTER
STORES & VOLETS

Découvrez notre
configurateur en ligne !



walter-stores.fr



FABRICANT
INSTALLATEUR

NICE - 06
31 Allée des Architectes
06700 SAINT-LAURENT-DU-VAR
contactnice@walter-stores.fr
TÉL. : 04 97 22 20 50

walter-stores.fr

FRÉJUS - 83
POLE BTP • 54 Allée Eugène Freyssinet
83600 FRÉJUS
contactfrejus@walter-stores.fr
TÉL. : 04 94 40 00 77

*Offres valables du 18 juin au 17 juillet. Voir conditions des offres en magasin.



HÔTEL RESTAURANT & SPA CANTEMERLE

Un domaine de charme au cœur de la nature

Mesdames, l'Hôtel Restaurant & Spa Le Cantemerle vous offre tous les superlatifs au féminin ! Un lieu propice à la quiétude et à la détente, dans un environnement naturel chic et confidentiel.

A charming estate in the heart of nature Ladies, the Hotel Restaurant & Spa Le Cantemerle is definitely the place for you! In a calm atmosphere conducive to relaxation, come and enjoy secluded and chic natural surroundings.

Vous recherchez une parenthèse de bien-être dans vos vies surchargées de responsabilités ? Prenez la route de Vence, évadez-vous à quelques minutes du bord de mer et découvrez un écrin de verdure, authentique et privilégié : restanques, solarium, piscine extérieure et ses transats, au cœur d'un vaste parc paysagé...



Are you in for a little wellbeing for a quick getaway from your busy life and all your responsibilities? Head towards Vence, a few minutes from the seafront, escape and discover the Hotel Restaurant and Spa Cantemerle in an exceptional, authentic, and privileged setting: terraces, solarium, outdoor swimming pool surrounded by deckchairs, all at the heart of a vast landscaped garden...

Plus intimiste, l'établissement vous propose son Spa Evasion Nature et sa piscine intérieure chauffée sous une verrière, ou son jacuzzi en plein air, avec vue sur la Méditerranée.

If you are after something a little more intimate, the establishment offers its "Evasion Nature" spa heated under a glass solarium, or its outdoor jacuzzi affording a breath-taking view of the Mediterranean.

Le Cantemerle, c'est aussi une table de choix, où les chefs Jérôme Héraud, Maître Cuisinier de France et Benjamin Bourgoïn, chef de la table du Cantemerle, conjuguent leurs talents pour une cuisine gourmande à base de produits frais de saison.



Le Cantemerle is also synonymous with fine dining, with chefs Jérôme Héraud, Master Chef of France, and Benjamin Bourgoïn, chef of the Cantemerle table, pooling their talents and using locally sourced seasonal produce to create delicious cuisine.

Bulle de bien-être

Et si vous souhaitiez allier plaisirs de la table, détente et soins corporels ? Alors la journée Bulle de bien-être est faite pour vous ! Déjeuner trois plats, boissons comprises, soin du corps de 60 minutes et accès aux piscines (une piscine extérieure, une intérieure chauffée et une salle de fitness)...

A bubble of wellbeing

And what if you want to combine fine foods, relaxation, and body treatments? In that case, a day in the Bulle (bubble) is what your need! It includes a lunch with three drinks, a 60-minute body treatment, and access to the pools (an outdoor pool, an indoor heated one and a fitness room)...





Vous organisez des événements professionnels et êtes en quête d'une adresse à la fois confidentielle et propice à la créativité de vos équipes ?

Découvrez la Bastide du Cantemerle, nouveau lieu réceptif exceptionnel qui s'étend sur 150 m² modulables, ouvrant sur une terrasse de 60 m² au cœur d'un jardin provençal. Un lieu privilégié pour l'organisation sur-mesure de vos séminaires et réunions professionnelles : l'alliance parfaite entre travail et plaisir ! Il accueille également tous vos événements privés (baptêmes, mariages, anniversaires...).

Mesdames, seule, entre amies, en famille ou avec vos équipes, l'Hôtel Restaurant & Spa Cantemerle répond à tous vos besoins et se conjugue au pluriel comme au féminin !

Do you organise professional events and are you looking for a venue that is both secluded and offers a studios and a creative atmosphere for constructive meetings?

Discover the Bastide du Cantemerle, a new modular reception area covering an area of 150 m² and opening onto a 60 m² terrace surrounded by a Provençal garden. It is the perfect venue for your customised seminars and work meetings: it offers the perfect combination of work and pleasure! It can also serve as a venue for more festive events (christenings, weddings, birthdays...).

Ladies, whether your come alone, with your family, or with your teams, the Hôtel Restaurant & Spa Cantemerle mettes all your needs and has a woman's touch.



HOTEL - RESTAURANT & SPA
Cantemerle****
 VENCE - CÔTE D AZUR

Contactez Emmanuelle Topie
 Responsable Commerciale
04 93 58 96 97 - 06 64 27 33 91
commercial@hotelcantemerle.com
www.hotelcantemerle.com





VALBERG

~~~~~ the place to be

**1H15**

du littoral méditerranéen  
par le spectaculaire circuit  
des gorges rouges de Daluis et du Cians.

Un village

**4**

saisons  
offrant des paysages  
en perpétuel mouvement.

Un environnement privilégié à la confluence de

**4**

espaces protégés : le Parc National du Mercantour,  
la Réserve Naturelle Régionale des Gorges de Daluis  
et 2 zones Natura 2000,  
pour découvrir la richesse du territoire.

Près de

**40**

activités à découvrir  
selon la saison  
et les envies.



  
**Valberg**  
 The place to be\*

**valberg.com - 04 93 23 24 25**

\*Là où il faut être

# RENT a CAR



## LOUEZ AUSSI DU PLAISIR !

*you'll be renting pleasure too!*

Louer un véhicule, ce n'est pas que de la fonctionnalité... Cela peut être l'occasion de se faire plaisir, tout en alliant les bons côtés du service proposé par Rent a Car... Mesdames, vous avez le choix !

**M**esdames, Rent a Car sait bien que vous êtes adaptables à toutes les situations ! Vous apprécierez donc le choix que propose le loueur de proximité, présent dans 14 agences sur la Côte d'Azur.

La femme moderne n'a pas peur de louer un véhicule utilitaire pour aller chercher un meuble, se rendre chez un pépiniériste, ou dans un magasin de bricolage pour s'équiper après avoir repensé l'intégralité de la décoration de la maison !

Mesdames, vous êtes également toujours opérationnelles pour prendre la route des vacances avec les enfants, les bagages, les vélos... Rent a Car vous propose ses monospaces, ses SUV pour profiter en famille de l'été qui approche !

La diversité des services et des véhicules proposés par le loueur de proximité va également vous permettre de découvrir ses citadines, très pratiques à garer avec leur gabarit mini, pour vos virées shopping ou pour rallier la plage la plus proche.

*Renting a car is not only about practicality... It can also provide an opportunity of having some fun, by combining the advantages of the services provided by Rent a Car... Ladies, take your pick!*

**L**adies, Rent a Car knows full well that you are able to adapt to any situation. You'll no doubt be de-lighted with the wide range to choose from at your local car rental company, with 14 agencies in the French Riviera.

*The modern woman will have no qualms about renting a utility vehicle to pick up a piece of furniture, to drive to a plant nursery, or to a hardware store to pick up some tools, having rethought the entire interior decorating of her home!*

*Ladies, you also have to be ready to go on holiday with the children, the luggage, the bikes... Rent a Car offers minivans and SUVs so that you can enjoy the summer period with your family.*

*The broad range of services and vehicles provided by your local car rental company will also allow you to test its city cars, very small and easy to park, for your shopping outings or simply to get to the closest beach.*

**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**



# 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

# ANTIBES SHARKS ETVE



**Faites parler de vous,  
communiquez lors des soirées  
télévisées des Sharks**

Rejoignez les Sharks, affichez votre  
**marque et vos produits** lors de nos  
diffusions sur **Azur TV**, l'unique chaîne  
locale disponible sur la TNT et les box internet.  
**Spots publicitaires, billboards,  
incrustations...** des prestations sur  
mesure pour une activation efficace !

**Construisons ensemble  
votre plan de communication TV**

[sales@sharks-antibes.com](mailto:sales@sharks-antibes.com) / 04 93 33 32 32





 **DUPLEX**  
STUDIO TV & WEB // SOPHIA ANTIPOLIS

CRÉATEUR DE  
**CONTENU DIGITAL**

DISCOURS ● INTERVIEW ● REUNION ● CONFERENCE ● EMISSION

[sales@sharks-antibes.com](mailto:sales@sharks-antibes.com)

**04 93 33 32 32**



EVENEMENTIEL

## REPRISE DE LA SAISON : MMD EVENTS S'OCCUPE DE TOUT

Pour cette reprise, faites confiance aux spécialistes de l'événementiel azuréen. Depuis plus de 15 ans, les professionnels de MMD Events vous accompagnent dans l'organisation complète de vos événements privés ou corporate, clés en main !

*Activities to resume shortly: MMD Events handles everything For this return to normalcy, place you trust in the French Riviera specialists of the event industry. For more than 15 years, the professionals of MMD Events have helped their clients organise private and corporate events, offering turnkey solutions!*

Parce que vous êtes aujourd'hui confrontés à de nombreuses problématiques d'ordre budgétaire et sanitaire, que vous avez besoin d'être entouré de professionnels, MMD Events prend en charge l'organisation de votre événement de A à Z, sur toute la Côte d'Azur et même sur la France entière !

Qu'il soit d'ordre privé ou corporate, à partir de 5 personnes, ce moment d'exception sera intégralement pris en charge par les équipes de MMD Events, qui peuvent intervenir sur l'ensemble de la prestation (activités, décoration, choix et réservation du lieu) pour une organisation garantie « zéro stress », qui privilégiera l'émotion et le plaisir et fera de ces instants des souvenirs inoubliables... MMD Events imagine et organise votre mariage, anniversaire, vos réunions de famille ou d'entreprise, dîners de gala, lancements de produits, journées d'incentive, sorties bateaux, locations d'appartements ou de villas...



Nowadays, you are probably faced with numerous budgetary and health-related issues, which is why you need to surround yourself with professionals. MMD Events handles the entire organisation of your event, all along the French Riviera and anywhere in France.

Be it a private or corporate affair, with five guests minimum, this exceptional moment is fully managed by the teams of MMD Events, who stand ready to deliver a complete service (activities, decoration, choice and booking of the venue), for a guaranteed no-stress organisation where emotion and pleasure are privileged to make sure everyone comes away with wonderful memories... MMD Events imagines and organises your wedding, birthday, family reunion, corporate gathering, gala evening, product launch, incentive day, boat outing, villa and apartment rental...



### Cannes n'a aucun secret pour MMD Events

Aurélié Tocco, qui dirige MMD Events, a plus de 15 ans d'expérience dans l'organisation d'événements et festivals à Cannes, la deuxième ville française pour l'accueil de congrès. Festival du film, événements Reed Midem, meetings internationaux...

Flexibles, disponibles, les équipes de MMD Events sont parfaitement rompues à toutes les spécificités et contraintes liées à l'organisation événementielle à Cannes.

Son savoir-faire, son réseau local, national et international permettent à Aurélié et ses équipes de marquer les esprits en vous proposant des prestations d'exception, coordonnées de A à Z, dans plusieurs domaines : organisation de soirées et meetings, recherche de lieux, locations de villas, bateaux, branding, aménagement et décoration, transferts privés / aéroport...

### Cannes holds no secrets for MMD Events

*Aurélié Tocco, who is at the head of MMD Events, has more than 15 years of experience in organising events and festivals in Cannes, the second city in France when it comes to hosting congresses. The film festival, Reed Midem events, international meetings...*

*Flexible and available, the teams of MMD Events know all there is to know about the specificities and constraints of organising events in Cannes.*

*Its know-how, along with its local, national, and international networks enable Aurélié and her teams to impress clients by offering outstanding and fully-coordinated services in several areas: organisation of parties and meetings, identification of venues, villa rentals, boat outings, branding operations, preparation and decoration, private airport transfers...*

---

**Flexibles, disponibles, les équipes de MMD Events sont parfaitement rompues à toutes les spécificités et contraintes liées à l'organisation événementielle à Cannes.**

---




---

**MMD**  
events

---

+33 (0)6 27 09 10 22  
contact@mmd-events.com  
www.mmd-events.com

# 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



# Animation

Votre plaisir... Notre métier !

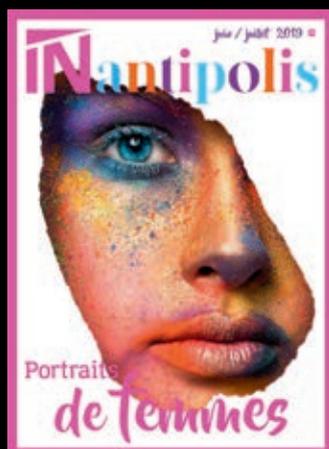
MARIAGES - SOIRÉES DE GALA - COMITÉS D'ENTREPRISES - SOIRÉES PRIVÉES

- Une **organisation complète et personnalisée** de vos événements
- Une équipe **dynamique et rigoureuse** à votre service
- **A votre écoute** afin que vous profitiez pleinement de votre événement
- **Un matériel haut de gamme** et discret pour tout type de manifestations
- Des tenues uniformes et élégantes pour tous les prestataires
- Un **répertoire musical adapté** à tous vos besoins
- Votre événement **dans le monde entier**
- Un **devis personnalisé**



# Montrez-vous, communiquez dans

# INmagazine



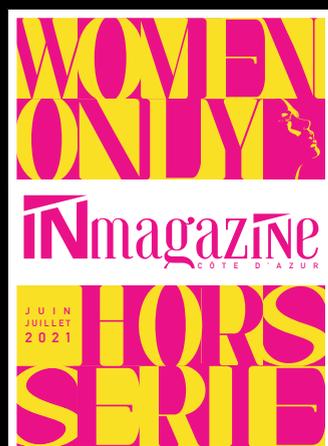
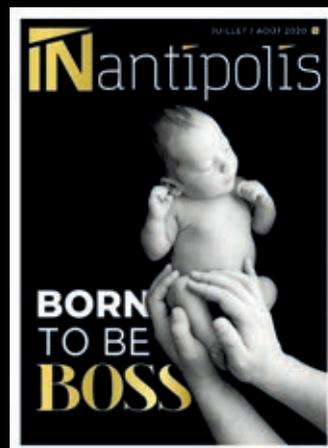
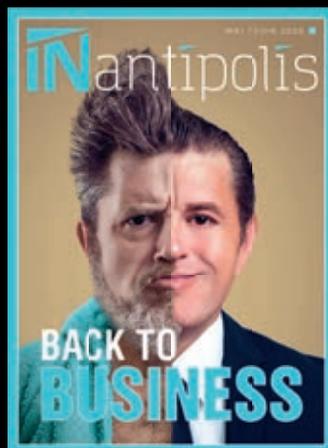
# Nos prochains dossiers

## EN SEPTEMBRE

Rejoignez le réseau **IN CLUB**  
et profitez d'une  
**OFFRE EXCEPTIONNELLE**  
pour présenter votre entreprise  
dans ce numéro spécial !

## EN OCTOBRE

Vous êtes chef d'entreprise et vous  
avez besoin d'être accompagnés dans  
vos décisions et dans le choix de vos  
partenaires ? Retrouvez les meilleurs  
d'entre eux dans notre grand  
**DOSSIER B TO B !**



Contactez-nous : **06 09 86 03 03**  
[commercial@in-magazines.com](mailto:commercial@in-magazines.com)

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



CONVIVIALITÉ, BUSINESS & PLAISIR

# IN club *à consommer sans modération !*



**Rendez-vous IN Games,**  
1<sup>er</sup> Club Business à proposer  
des jeux inter-entreprises  
sur la région PACA !

**Soirées business,**  
afterwork et speed  
business meeting

**Évènements culturels,**  
soirées thématiques,  
rendez-vous gastronomiques...

**Activités sportives,**  
golf, karting, ski,  
tennis, padel...

## Devenez adhérent IN Club et profitez de :

- **L'accès à nos événements :**  
1 à 2 rendez-vous mensuels  
à un tarif préférentiel
- **L'adhésion à notre réseau  
de partenaires**
- **Un référencement dans IN Magazine**  
comme nouveau membre dans  
la rubrique IN CLUB
- **Votre espace personnalisé**  
sur le site [www.in-magazines.com](http://www.in-magazines.com)

# OFFRE SPÉCIALE

Rejoignez le réseau **IN CLUB** et profitez d'un **tarif exceptionnel** pour paraître dans **IN MAGAZINE** en septembre 2021

Offre valable jusqu'au 15 juillet 2021



**Pack spécial  
nouveaux  
partenaires**

**3000 €<sup>HT</sup>**  
~~6000 €~~

Adhésion IN Club

**1500 €**



Page de communication dans  
IN Magazine en septembre 2021

~~4500 €~~ **1500 €**



**Contactez vos chargés de clientèle**

**Aurélié 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**



# INclub

**Le Club Business  
qui vous ressemble**

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



**Vos chargés de clientèle**

**Aurélie Suchet**

**06 11 03 76 62**

[club@in-magazines.com](mailto:club@in-magazines.com)

**Marc Pottier**

**06 01 94 71 87**

[marc@in-magazines.com](mailto:marc@in-magazines.com)

## ILS NOUS REJOIGNENT :



**ANGÉLIQUE DE STEFANO**

CLASSY DRIVING

06 48 36 90 38

[classydriving@gmail.com](mailto:classydriving@gmail.com)



**MYRIAM JEBABLI**

LINX CONSULTING

07 67 34 94 38

[myriam.jebabli@linx-consulting.fr](mailto:myriam.jebabli@linx-consulting.fr)



**THIERRY GOUJON**

KOM'UNIKEZ

06 36 08 16 60

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



**PASCALE FALLARA**

NOTAIRE

**PASCALE FALLARA**

PASCALE FALLARA - NOTAIRE

06 18 15 45 30

[pascale.fallara@notaires.fr](mailto:pascale.fallara@notaires.fr)



**JÉRÔME COTTE**

**MAXIME RATTIER**

**GILLES RATTIER**

AGENTS GÉNÉRAUX GENERALI

Assurances Rattier Cotte

04 93 68 25 10

[cannesrattier@agence.generalif.fr](mailto:cannesrattier@agence.generalif.fr)



**PASCAL RABBE**

MADE FOR U

06 80 14 04 11

[pascal.rabbe@madeforu.fr](mailto:pascal.rabbe@madeforu.fr)



AUDE | CONSEIL | FORMATION | INFORMATIQUE

**MARLÈNE RENAUD**

CQS

09 53 93 16 42

[info@cqs-experts.fr](mailto:info@cqs-experts.fr)



**CÉLINE MALBOT**

C2C COMMUNICATION

06 50 94 16 15

[les2c.communications@gmail.com](mailto:les2c.communications@gmail.com)



ACCUEILLIR • COMMUNIQUER • ORGANISER

**ETIC GROUPE**

MARINE ARTUSIO

[martusio@etic-groupe.com](mailto:martusio@etic-groupe.com)



**CÉCILE COSTIERA-GIAMARCHI,**

**CLAIRE PEROUX,**

**OLIVIER CASTELLACCI**

**CHARLOTTE SOUCI-GUEDJ**

NMCG AVOCATS ASSOCIÉS

04 93 62 23 73

[contact-nice@nmcg.fr](mailto:contact-nice@nmcg.fr)



**FREDERIC LAURENT**  
VAN AZUR  
06 08 43 95 18  
contact@van-azur.com



**CHANTAL PIERRE**  
AZUR TRUCKS LOCATION  
06 32 70 79 78  
c.pierre@azur-trucks.com



**ALEXANDRE PEREZ**  
LA MUTUELLE GÉNÉRALE  
06 07 99 19 63  
alexandre.perez@lamutuellegenerale.fr



**CHÂTEAU DE CRÉMAT**  
**AGNES MENGEL**  
CHATEAU DE CREMAT  
04 92 15 18 81  
events@chateaudecremat.com



**JEAN-SÉBASTIEN BIETTRON**  
SNS SOLUTIONS  
06 16 79 56 79  
jsbiettron@snsolutions.fr



**SOPHIE BERGUIG**  
HILEO  
06 18 97 52 09  
s.berguig@hileo.fr



**SANDRA RICHARD**  
SOPHROLOGUE  
06 48 10 83 25  
sandrasophrologie06@gmail.com



**FRÉDÉRIC HUGON**  
HUGON FERMETURES  
04 22 48 02 46  
hugonfermeture@gmail.com

## ILS NOUS RENOUVELLENT LEUR CONFIANCE :



**CARINE BARELLI**  
CONSULTANTE COACH  
06 63 36 59 75  
attractiv-coaching@outlook.com



**ISABELLE FERNANDEZ**  
SNADEC  
04 93 07 27 00  
i.fernandez@snadec.fr



**NICOLA GENTILE**  
STUDIO GENTILE  
04 92 09 97 50  
contact@studio-gentile.fr



**EMMANUELLE TOPIE**  
Hôtel Restaurant Spa Cantemerle  
06 64 27 33 91  
commercial@hotelcantemerle.com



**PHILIPPE DIDIER**  
RIVIERA TECHNIC  
04 93 45 73 12  
contact-web@cariviera.com

# Devenez membre du **INclub** et découvrez **nos prochains événements**

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

IN Club tient à signaler que ses événements se tiennent dans le strict respect des règles sanitaires établies par le gouvernement, afin de préserver ses membres, ses partenaires et son équipe de travail

## Mercredi 16 juin à 18h30

**Retour de notre Speed  
Business Meeting en présentiel !**  
Rendez-vous à 18 h 30 à l'Hôtel  
Restaurant & Spa Cantemerle à Vence

*Places limitées*  
*Tarif collaborateur : 24 €*  
*inscription obligatoire*



## Vendredi 2 juillet à 18h30

### Événement Golf / Randonnée

Au programme : randonnée encadrée par un guide ou parcours de golf suivi d'un déjeuner dans la Station de Valberg

*Places limitées*  
*Tarif collaborateur : 24 €*  
*inscription obligatoire*



## Jeudi 22 juillet à 18h30

**Speed Business Meeting**  
Rendez-vous à 18 h 30 au restaurant  
People by l'Atoll à Saint-Laurent-du-Var  
Cocktail dinatoire, musique live

*Places limitées*  
*Tarif collaborateur : 24 €*  
*inscription obligatoire*

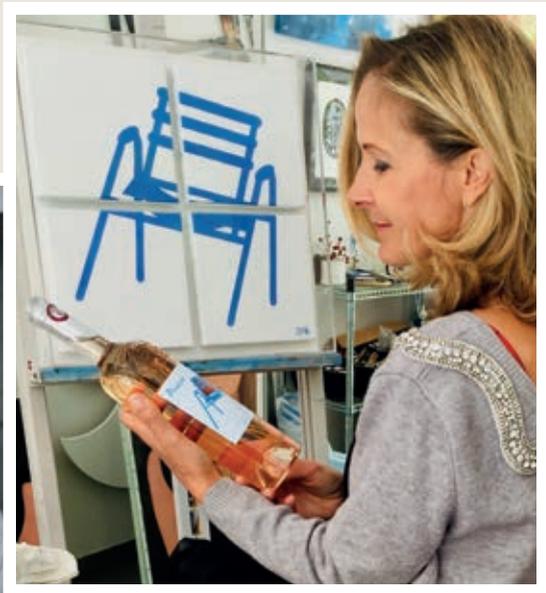


LES VIGNOBLES  
**CHEVRON VILLETTE**

Comte Guillaume de Chevron Villette Vigneron



LE RETOUR AUX **AFFAIRES** ET AUX  
**PLAISIRS PARTAGÉS !**



L'abus d'alcool est dangereux pour la santé

l'artère & les jambes

photos SIP Sarah Jessica Parker - SAB Nice



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

# PARTENAIRE ENGAGÉ

DE LA

# RELANCÉ AZURÉENNE



**CAISSE  
D'ÉPARGNE**  
Côte d'Azur

*Vous être utile.*

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 DÉFENSE Cedex. Adresse postale : CS 3297 06205 Nice Cedex 3.