

OCTOBRE / NOVEMBRE 2021 23

# IN magazine

**JULIE DURIEZ**  
Dirigeante  
d'Hygiène 4D

**HYGIÈNE 4D**  
DIFFÉRENT, DURABLEMENT  
DEPUIS 45 ANS

# NOUVELLE MINI ELECTRIC.



MINI ELECTRIC

Le calme ? La ville ? La Nouvelle MINI Electric. Nouveau look, nouvel intérieur, nouvelle interface, mais toujours les mêmes sensations mythiques de MINI. Débranchez, montez à bord et vivez une expérience électrique unique.

À partir de 295€/mois.\* LLD 24 mois sans apport.<sup>(1)</sup> Entretien\*\*, assistance 24h/24 et garantie perte financière inclus.

Nos conseillers entreprises sont disponibles pour vous :

MINI Store Fréjus

MINI Store Cannes

MINI Store Nice



Exemple pour une MINI COOPER SE HATCH 3 PORTES FINITION BUSINESS DESIGN. 24 loyers linéaires : 294,30 €/mois.

(1) MINI Cooper SE Finition Business Design 184 ch EVA. 24 loyers linéaires : 294,30 €/mois hors coûts d'immatriculation. Location Longue Durée sur 24 mois et pour 20000 km incluant l'Entretien, l'Assistance 24h/24 et la Garantie Perte Financière. Tarif sous réserve des modifications du tarif constructeur en vigueur, assurances ou variation des taux financiers et taxes. Montants TTC dont TVA 20 %. Offre réservée aux professionnels pour toute commande d'une MINI Cooper SE Finition Business Design 184 ch BVA dans les MINI Stores JPV Fréjus, BAYERN AVENUE Cannes-Mougins et Nice Premium Motors avant le 31/12/2021 et sous réserve d'acceptation de votre dossier par Alphabet France Fleet Management SAS au capital de 4 046 125 € - 5, rue des Hérons à Montigny-Le-Bretonneux, 78182 Saint-Quentin-en-Yvelines Cedex - RCS Versailles 338 708 076 - N° TVA Intracommunautaire FR 61 338 708 076 - N°ORIAS : 13009206 - Téléphone : 01.49.04.91.00. Prestations souscrites auprès d'Alphabet. Bonus écologique de 4000 € déduit. Le véhicule présenté comporte des équipements en option, le loyer ainsi que le détail des caractéristiques techniques du véhicule sont disponibles auprès d'Alphabet. Renseignez-vous auprès de votre concessionnaire pour connaître les valeurs d'émission de CO2 et de consommation d'énergie mesurées sur la base du cycle d'homologation WLTP. Consommation mixte combinée : 0l/100 km. CO2 combiné : 0g/km - Norme WLTP. Depuis le 01/09/2018, 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. La Protection Personnelle DI+ est un contrat d'assurance souscrit auprès d'Allianz Vie, Entreprise régie par le Code des assurances, Société anonyme au capital de 643.054.425 euros, Siège social : 1 cours Michelet - CS 30051 - 92076 Paris La Défense Cedex, 340 234 962 R.C.S. Nanterre. \*\*Hors pièces d'usure.

**SUBLIMER  
LES ESPACES  
PROFESSIONNELS  
DE DEMAIN  
MÊME CHEZ VOUS!**



ÉDITO

# ENTRE NOUS

*Between Us*

Il est toujours bon de se retrouver entre nous, sans faire de « l'entre-soi » une généralité.

*It is always a pleasure to meet up with your closest circle, without making only a private one.*

Parce que parler entre pros, c'est utiliser les mêmes codes, vivre les mêmes questionnements, connaître les mêmes préoccupations : qualité, réactivité, efficacité, disponibilité optimales...

*Because talking to professionals means using the same codes, experiencing the same questions, knowing the same concerns: quality, responsiveness, efficiency, optimal availability ...*

Ce mois-ci, c'est l'objet de notre **Dossier B to B** : entre nous, entre vous, se connecter pour proposer le meilleur à ses partenaires professionnels.

*This month, that's the subject of our **B to B file**: between us, between you, get connected to offer the best to our professional partners.*

Entre nous, c'est aussi ce qui nous amène aujourd'hui à lancer **IN LE SALON**, un nouveau rendez-vous Business, à l'Allianz Riviera, en avril 2022\*.

*Between us, this is also what lead us today to launch **IN LE SALON**, a new Business event, at the Allianz Riviera stadium , in April 2022\*.*

Fidèles à nos valeurs (performance, ambiance, décontraction !), nous ambitionnons de faire de ce nouvel événement un grand moment entre pros, mais ouvert à tous, pour montrer à chacun tout le bien que l'on pense de vos services, de vos produits, de votre professionnalisme... et agrandir la **IN** Family !

*Faithful to our values (performance, atmosphere, relaxation!), We aim to make this new event a great moment between professionals, but open to all, to show everyone how great we think your services , your products, your professionalism are... and enlarge the **IN** Family !*

\*tous les détails en page 98 / all details on page 98

**IN**magazine

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



**Direction** : Gregory Paré  
direction@in-magazines.com

**Directeur 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

**Events & digital marketing** : Mélanie Marques  
melanie@in-magazines.com

**Chargés de clientèle IN Club** :

Aurélié 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

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

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

# VILLAGE DES SCIENCES & DE L'INNOVATION

**PALAIS DES CONGRÈS DE JUAN-LES-PINS**

SAMEDI 13H À 19H  
DIMANCHE 10H À 18H

**16 & 17**  
OCTOBRE 2021



**LE FUTUR  
OUVERT  
À TOUS**

**ENTRÉE  
GRATUITE**

**PASS  
SANITAIRE  
OBLIGATOIRE**

PLUS D'INFOS  
**AGGLO-SOPHIAANTIPOLIS.FR**

# SOMMAIRE

- 8** **Hygiène 4D**  
 Depuis 45 ans, la 3D  
 différente et durable  
*Different and sustainable pest control  
 for the past 45 years*

## INFRAROUGE

- 18** TVA, douane, import-export :  
**ASD Group** accompagne le changement  
*VAT, customs, import-export: ASD Groupe helps  
 you navigate change*

- 20** **GSF**  
 Les vertus de la promotion  
 et de la formation internes  
*the virtues of internal promotion and training*

## INFO

## DOSSIER BTOB

- 24** 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 !**

*You are company director and every day  
 you need assistance in making decisions  
 and in selecting your partners ? Find the  
 best of them in our B to B file !*

## INLE DOSSIER

- 74** **Nouvelle MINI Electric**  
 Survoltée

- 78** **Buffet de la gare :**  
 Sur la route des merveilles  
*On the road of marvels*

- 80** **Club Factory**  
 The fameux sandwich !

- 82** **Riviera Beer**  
 Un assemblage de passion !  
*Brewing with love!*

- 84** **Padel :** Nouveau diplôme TFP,  
 visibilité, licence : rentrée chargée !  
*A brand new Padel TFP, increased visibility,  
 licenses: it is a busy start to the season!*

- 88** **Stade Niçois**  
 Ambition intacte et nouveautés  
*Unchanged ambitions and a bit of news*

- 94** **Azur Sport Organisation**  
 Entreprises : rejoignez la course !  
*Companies, come and join the race!*

## INTENSITÉ

- 98** **IN Salon**  
 Rejoignez l'événement business  
 INcontournable du territoire

## IN SALON

- 104** **IN Club**  
 Photos, Agenda, Nouveaux membres...  
 Retrouvez toute l'actu du IN Club !

## IN CLUB

A hand holding a smartphone with a blue screen. The screen displays white text: "LES ÉLECTIONS DANS MA CCI DU 27 OCTOBRE AU 9 NOVEMBRE 2021". The background is a blurred crowd of people.

LES ÉLECTIONS  
DANS MA CCI  
DU 27 OCTOBRE  
AU 9 NOVEMBRE  
2021

Entrepreneurs, les élections dans votre CCI,  
c'est du **27 octobre au 9 novembre.**



CCI NICE CÔTE D'AZUR

Votez sur [jevote.cci.fr](https://jevote.cci.fr)

## HYGIÈNE 4D

# *Depuis 45 ans,* LA 3D DIFFÉRENTE ET DURABLE

*Different and sustainable pest control for the past 45 years*

**D**epuis 45 ans aujourd'hui, les nuisibles sont traqués sans relâche par Hygiène 4D, à Antibes comme à Montrouge, en région parisienne. Acteur local de la dératisation, de la désinfection et de la désinsectisation (les fameux « 3D »), l'entreprise fondée en 1976 par M. Duriez, cultive la différence comme la durabilité (le quatrième D, peut-être ?) avec sa fille Julie, qui a repris les rênes en 2013 en apportant, outre la logique et l'organisation nécessaires au développement de l'activité, une approche axée sur l'accompagnement client dans les prestations d'hygiène antiparasitaire.

**F**or the past 45 years, different pest species have been relentlessly hunted down by Hygiène 4D, in Antibes and in Montrouge, in the Paris region. M. Duriez founded Hygiène 4D in 1976. The company specialises in deratization, disinfection and disinsection (the famous three Ds), and has been cultivating its difference, one of which is durability (the fourth D, maybe). The Duriez daughter, Julie, has taken over control of the company in 2013, and has since then been contributing, in addition to the logistical and organisational skills required to develop Hygiène 4D, an approach focusing on client support in all services relating to pest control.

## Hygiène 4D

Désinfection ... Désinsectisation  
Dératisation ... Désourisation



Assainissement des Espaces Depuis 1976

[www.hygiene-4d.com](http://www.hygiene-4d.com)

### Côte d'Azur & Paca

31 chemin des tuilières – 06220 Vallauris  
04 93 74 74 00

### Paris – Ile de France

6 rue Pascal – 92120 Montrouge  
01 46 56 04 44

*Aujourd'hui, en 45 ans  
d'histoire et dans un  
marché très concurrentiel,  
Hygiène 4D a su trouver  
sa vitesse de croisière.*

**Julie Duriez, à la tête  
d'Hygiène 4D depuis 2013**



HYGIÈNE 4D, L'HISTOIRE

# Une expertise FAMILIALE

Le monde de l'hygiène antiparasitaire est méconnu dans l'hexagone. Les applicateurs 3D représentent en France, un chiffre d'affaires global de plus de 500 millions d'€, réalisés par plus de 1200 entreprises - dont 80 % de TPE de moins de 9 salariés. Celles-ci emploient près de 5 000 salariés. Un marché structuré, ou les grands acteurs se sont souvent constitués en absorbant de nombreuses entités locales, en leur appliquant ensuite leurs méthodologies de travail.

**Family expertise**

The world of pest control remains relatively unknown in the country. In France, the 3D industry represents global revenues in excess of 500 million € and involves some 1'200 companies - 80% of which are very small companies with less than nine employees. All in all, the industry employs some 5'000 workers. It is a structured market, with the larger stakeholders often growing by absorbing local entities, on which they impose their work methods.

En 1976, le papa de Julie Duriez fonde Hygiène 4D : l'histoire est donc familiale et tout a commencé à Antibes où la famille Duriez, d'origine espagnole -et qui a dû quitter l'Algérie contre son gré, arrive pour se reconstruire dans les années 1960.

de spécialistes dont certains sont aujourd'hui présents depuis plusieurs décennies dans l'entreprise. Les atouts d'Hygiène 4D ? La proximité et la rapidité d'intervention, ainsi que l'expertise de ses méthodes.

In 1976, Julie Duriez's dad founded Hygiène 4D. The story of this family-owned company started in Antibes where the Duriez family, of Spanish descent, who were forced out of Algeria, arrived to build a new life in the 60s. Originally installed at the heart of

who are facing rodent or insect issues, and who require disinfection services, or who need sanitisation work (sewage cleaning, unclogging of pipes and ducts, pumping operations, or video inspection). The services are provided by a team of specialists, some of whom have been with the company for several decades. What are the assets of Hygiène 4D? Proximity and speed of intervention, combined with expertise and proven methods.

Dans un premier temps installé au cœur de la Cité des remparts, avec une flotte de camions vert pomme, l'entreprise déménage ensuite pour des locaux plus grands, route de Nice. Ses clients sont les syndicats de copropriété, les collectivités, les professionnels de l'hôtellerie-restauration, les particuliers qui doivent faire face aux nuisibles (rongeurs, insectes), qui souhaitent des interventions de désinfection ou qui subissent des problèmes d'assainissement (nécessité de curage, de débouchage de canalisations, de pompage, d'inspection vidéo). Une activité servie par une équipe

*En 1976, le papa de Julie Duriez fonde Hygiène 4D : l'histoire est donc familiale et tout a commencé à Antibes, au cœur de la Cité des remparts avec une flotte de camions vert pomme.*

**Paris & Côte d'Azur**

Dès les débuts d'Hygiène 4D, M. Duriez a l'opportunité de créer une agence similaire à Montrouge en région parisienne. Aujourd'hui, les deux entités ont sensiblement le même niveau d'activité, à travers

Antibes, the company and its fleet of bright green trucks later moved to larger premises on Route de Nice. The company's customers generally include property managers, communities, professionals working in the catering and hotel industry, and private clients

**Paris & the French Riviera**

In the early days of Hygiène 4D, M. Duriez had the opportunity of creating a similar agency in Montrouge, in the Paris region. Today, both entities know similar levels of activity, and conduct interventions throughout the Alpes-Maritimes department and in the suburbs of Paris.

The company underwent a period of profound crisis, when its founder passed away in 1994. Julie's mum took





leurs interventions, dispensées dans les Alpes-Maritimes et en proche banlieue parisienne.

L'entreprise connaît une période très difficile, avec le décès de son fondateur en 1994. C'est alors la maman de Julie qui en reprend les commandes. Au tournant des années 90, être une femme à la tête d'une société qui évolue dans ce type d'activité reste un défi très courageux à relever...

Néanmoins, autour d'une équipe solide et au fil des années, l'entreprise se développe et s'installe dans des locaux plus vastes, dans le quartier antibois de la Fontonne.

C'est un accident subi par sa maman qui pousse Julie, qui vit alors en Australie, à rentrer en France en urgence pour la seconder. Nous sommes fin 2012 et c'est un déclin. Dès lors, la jeune femme, qui a tout



juste 23 ans, prend la décision de succéder à sa mère en découvrant un univers qui lui était jusqu'alors inconnu...

Peu importe ! Toutes les filles ne rêvent pas que de carrosse et de châteaux. Elles aiment aussi les belles histoires d'entreprise, qu'elles se plaisent souvent à réécrire, pour y ajouter leur touche de succès. Aujourd'hui, en 45 ans d'histoire et dans un marché très concurrentiel, Hygiène 4D a su trouver sa vitesse de croisière.

over control of the company. As the 90s were drawing to a close, being a woman at the head of a company specialising in this specific business line constituted a bit of challenge and required a great deal of courage...

However, with time and the help of a solid team, the company grew and moved to larger facilities, in the Fontonne neighbourhood of Antibes.

Then, when her mother suffered an accident, Julie, who was living in Australia at the time, had to return urgently to France to help with the

family business. This all happened towards the end of 2012, and for Julie it was a revelation. The young woman, who had just turned 23, decided to take over from her mother and discovered a world hitherto unknown to her...

But what the heck?! Not all girls dream of horse-drawn carriages and pretty castles. Some also like stories of entrepreneurial success, especially the kind they can write themselves. Today, after 45 years of history in a highly competitive market, Hygiène 4D has reached its cruising speed.



# Transmission RÉUSSIE

A la tête d'Hygiène 4D depuis 8 ans, Julie Duriez a dû apprendre le métier de chef d'entreprise au pas de charge, dans un contexte de passation de pouvoir délicat. Ce fut, malgré les embûches, une véritable révélation, qui l'amène aujourd'hui à envisager sereinement les prochaines étapes à vivre pour l'entreprise familiale.

## Julie, vous n'étiez pas préparée à exercer dans ce secteur d'activité ?

Pas du tout... J'ai fait des études dans la restauration pendant six ans. C'est un secteur d'activité qui regroupait plusieurs critères qui me convenaient : le travail manuel, en équipe, une certaine réflexion stratégique. Mais la partie créative me manquait. J'ai voulu travailler dans l'événementiel. Je me suis formée à Nice à la MJM dans le home staging, le design et l'architecture d'intérieur.

## Nous sommes très loin de la 3 D !

Oui, et je pars à ce moment-là vivre en Australie. Quelques mois plus tard, ma mère a un accident. Je dois rentrer en urgence pour l'aider... Ma maman avait repris la gestion de l'entreprise dans des conditions très difficiles. Après plusieurs coups durs, elle souhaitait arrêter. La question s'est alors posée, comme un ultimatum : voulions-nous, ma sœur et moi, reprendre la boîte ?

## La décision se prend rapidement... ?

Je prends un mois de réflexion. Le

choix a été extrêmement difficile. J'ai eu un déclic. Sentimentalement, vendre l'entreprise, c'était très dur. Je connaissais tous les salariés et finalement, par la suite, ce sont eux qui m'ont fait la demande de reprendre Hygiène 4D. Plusieurs étaient présents dans l'entreprise depuis longtemps.

*Aujourd'hui, différents outils digitaux nous permettent de déterminer le nombre et la typologie de nos clients : environ 500 sur Paris, et 350 ici. Nous réalisons autour de 60 % d'interventions en 3D et 40 % en assainissement.*

## Sauf qu'à 23 ans, il est rare qu'on soit préparée à de telles responsabilités !

Mon apprentissage a été compliqué : je ne connaissais pas le métier, je ne sortais pas d'un cursus qui m'avait appris à gérer une PME, j'arrivais dans une entreprise où il y avait peu de process mis en place... Mais pour m'aider, j'ai un esprit très logique et je sortais d'études dans

## Successful succession

At the head of Hygiène 4D for the past eight years, Julie Duriez had to learn the job of CEO in no time at all, in a delicate context of transfer of power. For Julie, despite some drawbacks, it was truly a revelation, and she is now in a position to calmly anticipate the next steps facing the family-run business.

## Julie, nothing had prepared you to work in this industry?

Nothing at all... I followed studies in the catering industry for six years. I felt comfortable with many of the aspects of that line of business: manual work, team work, and a bit of strategic thinking. But the creative aspect was lacking.

her... My mum had taken over the management of the company in very difficult circumstances. After several setbacks, she wanted to quit. So, the question arose, a bit in the form of an ultimatum: did my sister and I want to take over the company?

## Was the decision made rapidly...?

I gave myself one month to decide. It was a very tricky decision. And then I had a realisation. On a sentimental level, selling the company was very difficult. I knew all the employees, and finally, they came to me and asked me to take over 4D. Some of them had been in the company for a very long time.

## But at 23, one is hardly prepared to take on that kind of responsibility!

I had a hard time learning the ropes: I knew nothing of this line of work, I had no education on how to manage a medium-sized company, and I was arriving in a company where very few processes were in place... But, on the plus side, I have a highly logical mind, and I had followed catering and design

Later, I decided to work in the event industry. I trained at Nice at the MJM in home staging and interior design.

## It was a far cry from the work you do at Hygiène 4D!

Precisely, and then I moved to Australia. Only a few months later, my mother had her accident. I had to return in a hurry to help



*j'ai un esprit très logique  
et je sortais d'études  
dans la restauration  
et dans le design qui  
m'apportaient certaines  
qualités différentes mais  
indispensables qui sont  
la rigueur et l'ouverture  
d'esprit.*



*L'innovation, c'est aussi l'éco-responsabilité : nous utilisons et proposons nous-mêmes des produits sans insecticides. Nous proposons aussi de faire récupérer les essaims d'abeilles par des apiculteurs.*



la restauration et dans le design qui m'apportaient certaines qualités différentes mais indispensables – je le verrai très vite d'ailleurs ! – qui sont la rigueur et l'ouverture d'esprit.

En arrivant, je fais donc réaliser un état financier de l'agence antiboise. Dans l'entreprise, il faut revoir l'organisation. Et tout remettre à plat en termes de gestion. Et à l'issue du premier exercice – j'en suis assez fière ! – nous sortons un bénéficiaire... La société a pu passer la crise.

En 2014, nous nous réorganisons en interne : facturation, devis, process... mais tout devait se faire par étape : j'ai vite compris que le changement ne se faisait pas en un claquement de doigts...

L'enjeu était aussi que les employés deviennent force de proposition, qu'ils soient plus engagés dans l'entreprise pour faciliter le travail de tous, améliorer notre organisation et par là-même, leur bien-être.

### Quels sont vos clients ?

En 2013, il s'agissait essentiellement d'une clientèle de syndics de copropriétés et bailleur sociaux. J'ai voulu développer la clientèle des particuliers en mettant en place des offres spéciales, dans les interventions préventives notamment. Aujourd'hui, différents outils digitaux nous permettent de déterminer le nombre et la typologie de nos clients : environ 500 sur Paris, et 350 ici. Nous réalisons autour de 60 % d'interventions en 3D et 40 % en assainissement.

### Comment rester innovant dans votre métier ?

Chez Hygiène 4D, nous n'aimons pas travailler en « oneshot » : nous sommes dans le conseil. Nous apportons un vrai accompagnement à nos clients. Depuis l'intervention préventive

studies that had given me different qualities, which, it would quickly turn out, were essential! These qualities are discipline and open mindedness.

As I arrived, we had to analyse the state of financial health of the Antibes agency. And at the company level, the entire organisation had to be reviewed. Everything had to be dissected in terms of management. In our first financial year - and this is something I am quite proud of - we generated a profit... The company had weathered the crisis.

In 2014, we underwent internal reorganisation: invoicing, quotes, processes... But everything had to be done in steps: I understood then that change did not happen overnight!

The challenge was also to convince employees to come up with their own proposals, to be more committed to the company in order to make everyone's job easier, to improve our organisation and, with this, our professional wellbeing.

### Who are your clients?

In 2013, they were mainly property managers and social landlord. I wanted to develop a customer base of private clients by creating special offers, in preventive interventions in particular. Now, different digital tools allow us to determine the number of our clients and their type: approximately 500 in Paris, and 350 here. Around 60% of our interventions relate to the three Ds, and 40% concern sanitation work.

### How do you remain innovating in your line of work?

At Hygiène 4D, we try not to work in « one shot » mode: we want to offer advice. We accompany our clients.



## HYGIÈNE 4D EN CHIFFRES



**900 K€**

Chiffre d'affaires



**9**

employés



**2**

agences



**5**

véhicules  
d'intervention 3D



**3**

hydrocureurs pour le nettoyage  
haute pression des systèmes  
d'assainissement



**1**

combiné curage  
et pompage



**1**

poids lourd



**1**

camion pour  
débarrassage

jusqu'à l'étude de certains insectes, que nous envoyons en laboratoire lorsque nous ne connaissons pas les espèces.

L'innovation, c'est aussi l'écoresponsabilité : nous utilisons et proposons nous-mêmes des produits sans insecticides. Nous proposons aussi de faire récupérer les essaims d'abeilles par des apiculteurs.

Nous développons enfin la vente de produits d'hygiène ici, à l'agence de Sophia Antipolis.

Les premiers conseillers du client sont nos techniciens. Notre métier s'adapte aussi à notre écosystème. Au rayon des nouveautés, nous proposons par exemple la location, la mise en place et l'entretien de pièges à moustiques, notamment pour les

terrasses de restaurant. C'est un vrai succès ! D'autant que notre système ne capture que les moustiques et aucun autre insecte. Nous le développons aujourd'hui auprès des particuliers.

### Hygiène 4D a 45 ans. Que sera l'entreprise dans dix ans ?

Nous continuons d'organiser la société de façon à faciliter la création d'autres agences selon des process bien définis. Nous réfléchissons à ce développement.

*Our services range from preventive interventions to the analysis of certain insects, which we send to the lab when we don't recognise the species.*

*Our innovation also resides in environmental sustainability: we use and sell insecticide-free products. We also offer to remove beehives and provide them to apiculturists.*

*Finally, we are working on selling sanitation products here, in our Sophia Antipolis agency.*

*Our technicians are our clients' primary advisors. Our line of work also involves adapting to our ecosystem. Another new development is that we are offering a service that includes the rental, installation, and maintenance of mosquito*

*traps, in particular for restaurant terraces. This offering is highly successful! Especially as our system captures only mosquitoes and no other types of insects. We are now developing the system for individual clients.*

### Hygiène 4D is celebrating its 45th birthday. What will the company look like in ten years' time?

*We are continuing to organise the company in order to facilitate the creation of other agencies according to well-defined processes. We are giving this development a lot of thought.*



# Hygiène 4D

Désinfection ..... Désinsectisation  
Dératisation ..... Désourisation



Assainissement des Espaces Depuis 1976

**Côte d'Azur & Paca - 04 93 74 74 00**  
31 chemin des tuilières - 06220 Vallauris

**Paris - Ile de France - 01 46 56 04 44**  
6 rue Pascal - 92120 Montrouge

[www.hygiene-4d.com](http://www.hygiene-4d.com)



# INfo

L'ÉCO AZURÉENNE

BUSINESS NEWS

# NEOCUSTIC

## lève 406 K€

► Neocustic offre des solutions auditives personnalisées permettant la fourniture de services en ligne (évaluation de la perte auditive, adaptation et rééducation). La Medtech sophopolitaine vient d'annoncer la fin de sa deuxième levée de fonds d'un montant de 406.000 €. Celle-ci doit lui permettre de se développer et accélérer la mise sur le marché de son offre xPlus, une solution d'aide auditive de nouvelle génération qui combine aides auditives connectées, applications pour smartphone et professionnelles, en tirant partie des données d'usage et de technologies d'intelligence artificielle.

[neocustic.com](http://neocustic.com)

*Neocustic offers personalized hearing solutions enabling the provision of online services (assessment of hearing loss, adaptation and rehabilitation). The Sophia Antipolis Medtech has just announced the end of its second fundraising campaign amounting to € 406,000. This should enable it to develop and accelerate the marketing of its xPlus offer, a new generation hearing aid solution that combines connected hearing aids, smartphone and professional applications, taking advantage of usage data and artificial intelligence technologies.*



# 300 LICORNES à Nice

► Le Unicorns World Summit (Sommet Mondial des Licornes, pour les startups dont la valorisation atteint un milliard de \$) se tiendra pour la première fois à Nice, jusqu'au 9 octobre. La France était candidate à l'organisation de cet événement et a été sélectionnée pour recevoir

les 300 leaders mondiaux des licornes. L'événement aura lieu chaque année à Nice : un rendez-vous au rayonnement mondial qui devrait contribuer à renforcer le positionnement de la France et de la Côte d'Azur sur la carte de la Tech mondiale.

*The Unicorns World Summit will be held for the first time in Nice, until October 9. France was a candidate to organize this event and was selected to host the 300 world unicorn leaders. The event will take place every year in Nice: a meeting with global influence which should help strengthen the positioning of France and the Côte d'Azur on the global Tech map.*



# LES AGENCES DE PAPA

## lèvent 6,5 M€



► Les Agences de Papa réussissent une nouvelle levée de fonds de 6,5 M€, après une première de 1,5 M€ réalisée en octobre 2020. La proptech azurienne, qui propose une offre de prestation d'agence immobilière 100 % digitale à prix unique muscle son actionariat en accueillant également de nouveaux investisseurs dont le champion Teddy Riner et Philippe Journo (Compagnie de Phalsbourg). [lesagencesdepapa.fr](http://lesagencesdepapa.fr)

*Les Agences de Papa have succeeded in a new fundraising of 6.5 M €, after a first of 1.5 M € carried out in October 2020. The proptech which offers a 100% digital real estate agency service offer at price unique strengthens its shareholders by also welcoming new investors including the champion Teddy Riner and Philippe Journo (Compagnie de Phalsbourg).*

TRANSLATION • FORMATION • INTERPRÉTIARAT

<p><b>Translation</b> Sworn: contracts, certificates, deeds... Standard: brochures, notices, websites, patents...</p>	<p><b>Training</b> French, Italian, Russian, Chinese... Cross-cultural, coaching...</p>
<p><b>Subtitling Voice-over</b> Corporate videos, multimedia guides, DVD notices...</p>	<p><b>Interpreting</b> Consecutive: private or professional events... Simultaneous (materials provided): conventions, seminars...</p>

**Free same-day quote - Confidentiality**

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

[www.studio-gentile.fr](http://www.studio-gentile.fr)

## DÉVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

# *TVA, douane, import-export :* ASD GROUP ACCOMPAGNE LE CHANGEMENT

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet en Europe, de nouvelles formalités encadrent la déclaration et le paiement de la TVA sur les ventes à distance intracommunautaires, avec notamment la création du guichet unique, « OSS » (pour One Stop Shop). Depuis le 1<sup>er</sup> janvier, les règles ont également changé pour l'import-export avec le Royaume-Uni et dès le 1<sup>er</sup> janvier 2022 de nouvelles obligations vont apparaître. Dans toutes ces nouveautés, ASD Group, spécialiste du développement international, des questions fiscales, sociales et douanières, vous aide à y voir plus clair et à mettre en place les bonnes solutions pour la conduite de votre business.

*VAT, customs, import-export: ASD Groupe helps you navigate change*

*Since the 1st of July in Europe, new formalities have come into force governing the declaration and payment of VAT on intracommunity non-store sales, with the creation of a One Stop Shop (OSS). Since the 1st of January, import-export rules with the United Kingdom have also changed, and since the the 1st of January 2022, new legal requirements will be imposed. In all these new developments, ASD Group, the specialist of international development and fiscal, social, and customs-related issues, helps you get a clearer understanding of these changes and implement the right solutions for your business.*

Opérationnelle depuis le 1<sup>er</sup> juillet, la création du guichet unique OSS (encadrant la déclaration et le paiement de la TVA sur la vente à distance) a pour vocation de simplifier la réglementation. Cette modification n'est en fait pas aussi simple qu'il n'y paraît, c'est pourquoi ASD vous propose de gérer ce guichet, en se positionnant comme intermédiaire et en facilitant la gestion de toutes les obligations et la tenue de registres d'informations obligatoires : un nouveau gage de tranquillité pour votre entreprise.

**La plateforme My ASD regroupe selon vos besoins, plusieurs logiciels développés par le groupe :**

**ASD Customs** vous permet d'assurer le suivi en temps réel de toutes vos opérations de dédouanement. En choisissant ASD, vous êtes informés en temps réel de chaque étape liée à vos opérations de douane. Vous savez exactement où se situe le processus de dédouanement de vos marchandises, quelles sont les opérations en cours (saisie, visites douanes, dédouanement etc...) qui sont nécessaires à la bonne importation de vos produits.

**ASD Kyanite** permet de collecter, gérer et stocker l'ensemble des preuves de livraison liées aux livraisons intracommunautaires et aux demandes de remboursement avec un suivi en temps réel. Cette gestion documentaire est primordiale dans le cadre de vos opérations intracommunautaire et permet de limiter le risque de la requalification des montants de TVA qui pourraient être dûs. De plus le logiciel Kyanite vous permet d'obtenir l'archivage de l'ensemble des documents et des preuves de livraison, nécessaires dans le cadre de contrôles et ainsi assurer la pérennité de vos opérations. Une petite révolution, à découvrir sur [www.asd-int.com](http://www.asd-int.com)



**T**he creation of the OSS, which became operational on the 1st of July (for VAT declarations on non-store sales), aims at simplifying these new regulations. This modification is not as simple as it appears, which is why ASD offers to handle your dealings with this OSS, acting as an intermediary and facilitating the management of all your obligations and the keeping of mandatory information registries: it is a new guarantee that will allow you to enjoy some peace of mind as you run your company.

**Depending on your specific needs, the MY ASD platform features several computer programmes developed by the group:**

**ASD Customs** allows you to monitor in real time all your customs clearance operations. By choosing ASD, you are informed in real time of each step of your customs operations. You know exactly how far along the customs clearance process your goods have come or what operations are ongoing (data entry, customs inspections, customs clearance, etc...) and required to lawfully import your products.



### Les clefs du Brexit

Dans la lignée des changements liés au Brexit, le Royaume-Uni met en place de nouvelles obligations sur l'import et l'export sur son territoire et ce, à compter du 1<sup>er</sup> janvier puis au 1<sup>er</sup> juillet 2022. Depuis la sortie du Royaume Uni de l'Union européenne le 1<sup>er</sup> janvier 2021, l'Union Européenne a mis en place des restrictions sanitaires et phytosanitaires (SPS) à ses frontières en vue de contrôler les importations d'animaux, de végétaux et tous les produits qui en sont issus.

A partir du 1<sup>er</sup> janvier 2022, toute marchandise entrant au Royaume-Uni fera l'objet de formalités douanières et à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2022, de formalités sanitaires. Ainsi, tout mouvement de marchandise au départ de l'Union Européenne vers le Royaume-Uni devra se conformer aux nouvelles formalités administratives exigées par le pays.

**ASD Group, en tant que Représentant en douane enregistré (RDE)** vous accompagne dans l'accomplissement de ces formalités en réalisant pour vous les démarches administratives nécessaires, et veillera à votre conformité vis-à-vis des règles imposées par les douanes britanniques.

**A Calais, ASD s'est doté d'un service « Douane »,** déjà en fonction depuis deux ans avec une équipe de déclarants en Douanes et un service commis ouvert 24/7 pour les contrôles douane et SIVEP. C'est ici, qu'avec l'arrivée des ferrys et de l'Eurotunnel, ASD accompagne ses clients dans leurs démarches. Toujours en avance de phase, ASD vous donne les clés du Brexit !

*ASD Kyanite allows to collect, manage, and store all the proofs of delivery relating to intracommunity deliveries and reimbursement requests, with real-time monitoring. This documentary management is essential to your intracommunity operations; it helps you alleviate the risk of requalification of the VAT amounts that are due. Furthermore, the Kyanite software helps you archive all your documents and proofs of delivery, which you are required to produce during inspections, to ensure the sustainability of your operations. A small revolution of sorts, to discover on [www.asd-int.com](http://www.asd-int.com)*

### The keys to Brexit

*In the context of Brexit-related changes, the United Kingdom is implementing new import-export laws on its territory from January 1 and then July 1, 2022.*

*Since the United Kingdom left the European Union on the 1st of January 2021, the European Union has put in place new sanitary and phytosanitary restrictions at its borders, to control imports of animals and plants, as well as their by-products. From January 1, 2022, all goods entering the United Kingdom will be subject to customs formalities and from July 1, 2022, health formalities.*

*Therefore, all goods transported from European Union to the United Kingdom will*

- 
**+20 %**  
 De croissance des clients e-commerce en 2020
- 
**150**  
 Collaborateurs
- 
**30**  
 Un réseau de 30 agences en Europe et dans le monde
- 
**25**  
 Présent dans 25 pays en Europe et dans le monde
- 
**6.000**  
 Clients dans l'industrie, la grande distribution, l'e-commerce...

**asd**  
GROUP

**+33 (0)4 92 380 805**  
**contact@asd-int.com**  
**www.asd-int.com**

*have to comply with new administrative formalities required by the country.*

*ASD Group, as a registered customs representative, helps you navigate these formalities and handles your paperwork, ensuring you remain in compliance with the rules imposed by British customs.*

*In Calais, ASD has a customs service that has been operating for the past two years, with a team of Customs Declarants working 24/7 in Calais on custom and SIVEP controls. With the arrival of ferries and the Eurotunnel, this is where ASD helps clients with their administrative paperwork. Always a step ahead, ASD hands you the keys to Brexit.*

# GSF : LES VERTUS DE LA PROMOTION *et de la formation internes*

**Vincent Ré, Directeur Recrutement et Formation des Talents, revient sur la philosophie qui anime GSF et les outils qui permettent au groupe leader de la propreté et des services aux entreprises, de maintenir un haut niveau de qualité dans ses recrutements, combiné à une promotion interne efficace et un encadrement renforcé.**

## Qui recrutez-vous dans l'encadrement de GSF en cette rentrée ?

Nous avons une cinquantaine de postes ouverts dans le Groupe et ce, sur l'ensemble du territoire. Nous notons cependant une légère baisse du nombre de candidats, à Paris notamment. On retrouve des profils différents : des postes de responsables d'exploitation par exemple ou des fonctions plus transverses, comme les besoins en « RNT », Référent Nouvelles Technologies : avec une orientation digitale, afin de créer des applications internes permettant aux filiales de suivre les demandes des clients. Nous cherchons également des assistants et assistantes commerciales et RH, ainsi que plusieurs Responsables Qualité (RQSE). Dans le même temps, nous recherchons nos futurs DR (directeurs de filiale) en privilégiant la promotion interne comme, par exemple en Normandie, où le directeur en place a, lui aussi, été promu : un cas typique de la politique que nous pratiquons depuis la création de GSF.

## Comment assurez-vous la promotion des postes à pourvoir auprès de vos salariés ?

Avec une application dédiée, qui permet de recenser et organiser toutes les offres d'emplois en interne. Mise en place il y a un an et demi, celle-ci va évoluer au sein du nouvel outil SIRH\* (Système d'Information Ressources Humaines), « Talent Up » qui regroupera toute la partie recrutement, l'intégration, la formation, les entretiens d'évolution professionnelle et la bourse à l'emploi GSF. Le premier module sortira en novembre et l'ensemble de la solution sera opérationnelle courant 2022.



*Une équipe de six personnes est dédiée au recrutement de l'encadrement chez GSF.*

*Nous estimons que les postes à pourvoir sont atypiques et que la connaissance de nos métiers est indispensable pour sourcer au mieux les meilleurs profils.*

**Vincent Ré, Directeur Recrutement et Formation des Talents**

## GSF: the virtues of internal promotion and training

Vincent Ré is the Director of Talent Recruitment and Training at GSF, the leading group providing cleanliness and associated services to companies. He tells us of the philosophy that helps the group maintain a high level of quality in its recruiting process, combined with an efficient internal promotions policy and strong management.

## Who are you recruiting to GSF managerial roles as people are returning to work?

We have about fifty positions to fill in the Group throughout the country. We have observed that there is a slight reduction in the number of candidates, in Paris namely. We are looking for different profiles: for example, operation manager positions, or more cross-cutting jobs, such as Emerging Technologies Consultant, with a background in IT, to create internal applications allowing subsidiaries to better understand the needs of their clients. We are also on the lookout for sales and HR assistants, as well as Quality Control managers (specifically, Quality, Safety, and Environment Managers). In parallel, we are looking for our future subsidiary directors, privileging internal promotions. This has been the case, for example, in Normandy, where the current director has also been promoted: this is a typical example of the policy we have been implementing since the creation of GSF.

## What are the modalities governing the way you promote employees to vacant positions?

We use a dedicated app that lists or organises all the job offers internally. We created it a year and a half ago, and it will soon be integrated in our new Human Resources Information System\*, called «Talent Up», that will combine recruitment, integration, training, career orientation interviews, and our GSF job fair. The first module will be launched in November, and the tool will become fully operational in the course of 2022.

### Le groupe assure-t-il le recrutement de ses équipes en interne ?

Une équipe de six personnes est dédiée au recrutement de l'encadrement chez GSF. Nous estimons que les postes à pourvoir sont atypiques et que la connaissance de nos métiers est indispensable pour sourcer au mieux les meilleurs profils. Notre croissance régulière nous oblige à anticiper et nous avons renforcé l'équipe ces deux dernières années.

Très performant, beaucoup plus fluide, le système présente aussi pour nos cadres un côté « guichet unique » et une méthodologie que les chefs d'établissements vont pouvoir suivre pour l'ensemble de leurs recrutements.

Pour nos agents de service, leur recrutement se fait directement sur le terrain, avec nos managers. Enfin, les entretiens ont pour objectif de favoriser le développement des compétences en vue de développer la promotion interne.

### A ce titre, comment est formé votre encadrement ?

Pour accompagner notre développement, près de 250 collaborateurs sont recrutés chaque année pour le siège et l'ensemble des filiales du Groupe. Des cursus de prises de poste complets sont au programme, dispensés au sein de l'Université GSF, notamment pour devenir responsable d'exploitation. Plusieurs modules de durée variable permettent de se former à l'ensemble des compétences requises pour nos postes. Beaucoup de formations se font en interne pour rester fidèles à nos valeurs. Nous avons aussi lancé il y a quelques années les classes GSF qui proposent un diplôme de niveau Bac + 4 et 5 afin de former nos futurs encadrants. Ces Classes se font en alternance avec des écoles de commerce, et s'ouvrent depuis cette rentrée à des modalités mixtes combinant présentiel et virtuel.

*Pour accompagner notre développement, près de 250 collaborateurs sont recrutés chaque année pour le siège et l'ensemble des filiales du Groupe.*

#### LA FORMATION CHEZ GSF



**9 000**

salariés formés  
en 2019



**+ de 100 000 h**

de formation  
dispensées

### Does the group recruit its teams internally?

A six-strong team is dedicated to recruitment to managerial positions at GSF. We believe that the vacancies that we need to fill are atypical, and that a deep understanding of our business lines is indispensable if we are to find the right profiles. Our constant growth rate forces us to anticipate future needs, and we have reinforced this team in the past two years.

The system is highly performant, a lot more flexible, and it provides our senior managers with a «one-stop-shop» and a method that the directors of our various companies will be able to implement in their recruitment process.

As for our service agents, they are recruited directly in the field, by our managers. Finally, the purpose of the interviews is to encourage the development of skills with a view of developing internal promotions.

### Speaking of which, how are managers trained?

To accompany our growth, some 250 employees are recruited yearly to work at our headquarters and in the Group's subsidiaries. Complete courses specific to certain positions are included in the programme and given at the GSF University, in particular for people appointed to operational management positions. Several modules of different lengths are given to employees so that they can acquire the skills required in their future jobs. Many courses are provided internally so that we can stay true to our values. A few years ago, we launched GSF classes towards a diploma with a level equivalent to four or five years of postgraduate studies to train our future managers. These classes alternate with business school courses, and since the start of the school year, they feature mixt modalities that combine in-person lessons and remote learning.



[www.gsf.fr](http://www.gsf.fr)

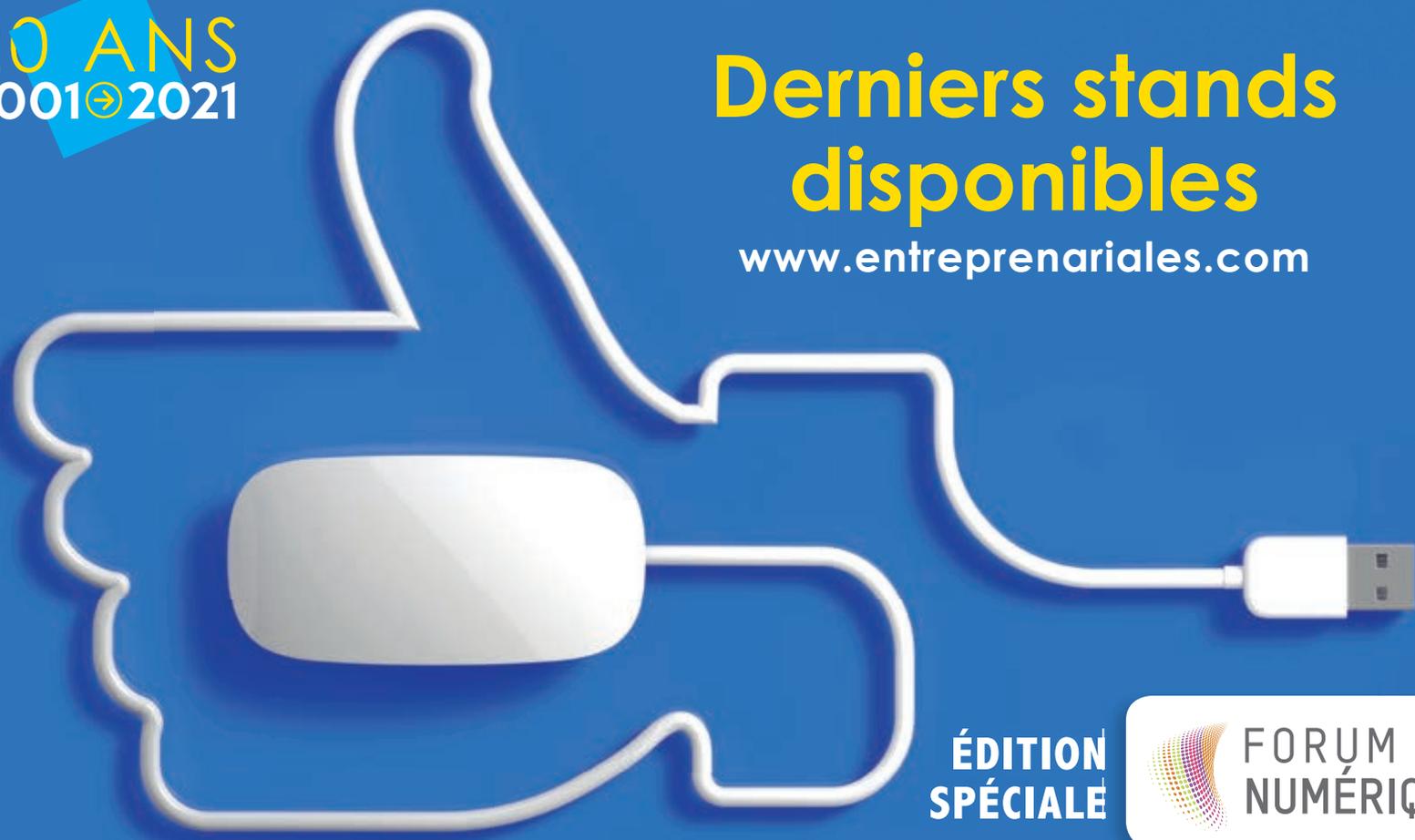
# Les **Entreprenariales**

le salon des dirigeants d'entreprise

**20 ANS**  
2001 → 2021

**Derniers stands disponibles**

[www.entreprenariales.com](http://www.entreprenariales.com)



**ÉDITION SPÉCIALE**



**FORUM DU NUMÉRIQUE**

**ACCÉLÉREZ VOTRE TRANSFORMATION DIGITALE !**

salon   hybride

En présentiel  
**Allianz Riviera - Stade de Nice**  
**Jeudi 25 novembre 2021**

En e-salon 3D  
**Ouverture de la plateforme du**  
**Jeudi 11 novembre 2021**  
**au jeudi 03 février 2022**

CO-ORGANISÉ PAR



UN ÉVÉNEMENT **LA REF**  
NUMÉRIQUE

EN PARTENARIAT AVEC





**PUREXPERT**  
Cryothérapie - Santé naturelle

## Découvrez le **CRYOTRUCK** PUREXPERT

Alliez l'utile à l'agréable grâce à notre CryoTruck, un camion doté d'un module Cryothérapie Corps Entier (CCE). C'est l'idéal pour **se mettre en condition** avant et  **récupérer après** une période de rush, pour fédérer et **affirmer l'esprit d'équipe** dans votre entreprise. Sur le parking de votre lieu de travail, vivez avec vos collègues **une expérience unique ensemble**. Parfait pour célébrer en équipe un évènement, la fin de l'année ou d'un séminaire... Notre Cryotruck se déplace où vous en avez le plus besoin.

## Qu'est-ce que la Cryothérapie et quels sont ses effets positifs sur votre corps ?

La Cryothérapie consiste à **induire un choc thermique** sur l'organisme. Cela implique d'appliquer de très basses températures sur la totalité du corps (en moyenne entre **-110°C** et **-140°C**) pendant quelques minutes. La CCE permet d'**optimiser la récupération sportive**, de **soulager certaines blessures**. Elle a des **effets positifs sur la peau et le métabolisme**, en aidant à l'élimination des déchets du corps. L'effet anti-stress et relaxant améliore la qualité du sommeil et permet une meilleure gestion du stress.

## Quels sont les avantages de notre Cryotruck ?

Avec notre camion, **unité mobile de cryothérapie**, les services de nos Experts sont accessibles à tous. Outre la Cryothérapie, retrouvez **notre gamme de soins en faveur de votre bien-être** disponible sur demande. Nous sommes à votre disposition sur l'ensemble du territoire des Alpes-Maritimes et du Var.

Découvrez la prestation  
en vidéo



Réservez votre séance sur [WWW.PUREXPERT.FR](http://WWW.PUREXPERT.FR)

REJOIGNEZ-NOUS SUR :



@PUREXPERT



@PUREXPERT\_



@PUREXPERT

# PRODUITS & SERVICES

Le chef d'entreprise d'aujourd'hui porte plusieurs casquettes : négociateur, gestionnaire, il doit aussi faire preuve d'un excellent relationnel et la bonne marche de sa société l'oblige également à être un bon acheteur. Il devra donc déterminer les produits et les services les plus adaptés à son activité. Voici les professionnels sélectionnés dans leur domaine, qui vous apportent le meilleur de leur savoir-faire.

*Today's business leader wears several hats: negotiator, manager, he must also demonstrate excellent relationships and the smooth running of his company also requires him to be a good buyer. He will have to determine the products and services most suited to his activity. Here are the professionals selected in their field, who bring you the best of their know-how.*



**Choisir un véhicule pro :  
les vraies questions  
à se poser**

*Selecting a professional vehicle:  
the right questions to ask*

**PAGE 25**



**Véhicules et matériels :  
faites gérer votre parc !**

*Outsource the management of your  
fleet of vehicles and equipment!*

**PAGE 27**



**Le Groupe BTF récompense  
et fidélise ses clients avec  
REDUCBOX**

*BTF rewards and builds customer  
loyalty with REDUCBOX*

**PAGES 28-29**



**Informatique, inclusion  
et performance**

*I.T., inclusion and performance*

**PAGE 30**



**Téléphonie unifiée :  
découvrez la liberté !**

*Unified communications: the way to freedom!*

**PAGE 32**



**LE SIS**

**LE SIS : un service de plus**

*LE SIS: yet another service on offer*

**PAGE 34**



**Digital : une rentrée  
pour se transformer**

*Digital: post-holiday transformation*

**PAGE 36**



**Traduire, interpréter,  
former : objectif qualité**

*Translating, interpreting, training:  
the goal is quality*

**PAGE 38**



**Flex : les services qui vous  
simplifient la vie !**

*Flex: services that make  
your life easier!*

**PAGE 39**



**Coworkez inspiré !**

*Inspired coworking!*

**PAGE 40**



**Professionnels, prévenez  
les infiltrations**

*Professionals, remember  
to ward off infiltrations*

**PAGE 42**

CARIVIERA

# CHOISIR UN VÉHICULE PRO : *les vraies questions à se poser*

Cariviera vous propose sa méthode, infallible, pour ne pas se tromper quand vous choisirez votre prochain véhicule professionnel.

**P**hilippe Didier, Chef des ventes Sociétés au sein de Cariviera, connaît bien le sujet et ses multiples portes d'entrée : « Avant, c'était très simple. Pour schématiser, si vous faisiez plus de 25.000 km par an, vous deviez faire l'acquisition d'un véhicule diesel. Point ! Aujourd'hui, l'offre et les contraintes juridiques et fiscales sont très diversifiées : on parle de véhicule diesel, essence, Mild Hybrid (hybride léger), hybride rechargeable, full hybrid, électrique... Sans compter sur l'interdiction de certains véhicules en ville, des ZFE, de la vignette Crit'Air, du Malus/Bonus... ».

Alors, pour choisir votre prochain véhicule professionnel, la vraie question, en préambule à toutes les autres, n'est pas de savoir **« combien » de km vous faites par an, mais plutôt « comment » vous les faites** : combien de trajet domicile-bureau effectuez-vous dans la semaine ou dans le mois ? De déplacements vers vos clients ou fournisseurs plus lointains et à quelle fréquence ? De weekends ou vacances et vers quelles destinations ? D'un point de vue pratique, avez-vous accès à une prise standard ou une borne de recharge à domicile ou au bureau ? Y a-t-il une infrastructure de recharge sur vos plus grands trajets ?

## Un outil de calcul TCO et une offre pléthorique

Forts de toutes ces informations, les conseillers



Audi Q4 e-tron

pros Cariviera prennent en compte l'ensemble de ces paramètres pour vous proposer de comparer différentes solutions, issues de leur propre outil de calcul de TCO (Total Cost of Ownership, le coût global de détention), qui permet d'intégrer tous les coûts : amortissement, entretien, assurance, consommation de carburant et consommables, fiscalité...

Enfin, un seul conseiller professionnel Cariviera peut vous proposer et vous faire essayer toutes les technologies et toutes les gammes des marques (Audi, Volkswagen, Cupra, Seat, Skoda et Volkswagen Véhicules Utilitaires) sans parler de Bentley et Porsche, gérés au sein du Pôle Luxe de Cariviera. L'offre est très diversifiée : au programme, **plus de 20 SUV, plus de 20 véhicules hybrides rechargeables, une dizaine de véhicules 100 % électriques et une large gamme de véhicules essence ou diesel en hybridation légère**. De quoi faire le bon choix...

*Cariviera has an infallible method to ensure you make the right choice as you decide what your next professional vehicle should be.*

**P**hilippe Didier, Head of Corporate Sales for Cariviera, is deeply knowledgeable about the subject and its multiple intricacies: « It used to be so simple. In short, if you drove more than 25'000 km a year, you needed to buy a diesel car. And that was that! Today, the offering is very different, and there are many legal and tax-related constraints to consider: we have diesel vehicles, petrol-powered cars, mild hybrid models, rechargeable hybrid, full hybrid, electric... And we haven't even started talking of the prohibition imposed on certain models in various cities, low emissions zones, the Crit'Air sticker, the penalty/bonus system... ».

So, when it comes to selecting your next professional vehicle, the only real question that supersedes all others is not **«how many» kilometres you drive in a year, but rather «how» you drive**: how many home-office commutes do you do in a week or in a month? Do you drive to your clients' or suppliers' facilities, how long is the journey, and how many times do you do it? What are your weekend habits, and do you usually take your car on holiday? In practical terms, do you have access to a standard socket or a charging terminal, at home and at work? Are there any charging facilities on your most frequent itineraries?

## A TCO calculation tool and a broad offering

Armed with this information, our Cariviera professional advisors consider all these parameters and help you compare different solutions, using their own TCO (Total Cost of Ownership) calculation tools, taking into account all relevant costs: depreciation, maintenance, insurance, fuel consumption and other consumables, taxes...

Finally, a single professional Cariviera consultant will let you try out the best-suited technological solutions and test-drive the models from the brands we sell (Audi, Volkswagen, Cupra, Seat, Skoda and Volkswagen utility vehicles), not forgetting our Bentleys and Porsches, sold at our Cariviera Luxury Outlet. The offering is incredibly broad: **we have more than 20 SUV models, more than 20 rechargeable hybrid vehicles, around 10 fully electric vehicles, and a wide range of mild hybrid petrol- and diesel-powered cars**. There is enough there to make sure you make the right choice...



Volkswagen Golf eHybrid



CARIVIERA  
SOLUTIONS PROS  
VOLKSWAGEN GROUP  
RETAIL FRANCE

8 Sites dans les Alpes Maritimes,  
8 Marques, 1 Contact  
**Philippe Didier : 06 77 00 38 37**  
**fleet@cariviera.com**

**ada**   
**ça roule pour moi**

**-20€**

de réduction sur votre location effectué en agence avec le code **INMAG**.

*Voir conditions en agence.*

## 11 AGENCES A VOTRE SERVICE ALPES-MARITIMES, MONACO & EST-VAR

 **+33 9 72 09 90 99**



**Location en libre-service  
24 heures / 24**



**Service de livraison  
(Domicile, Aéroport, Hôtels...)**



**Des véhicules adaptés  
à tous vos besoins**



**ada**   
**bikes**

**NOUVEAU  
LOCATION DEUX ROUES**



**+33 6 63 40 52 61**



**5 rue Halévy, 06000 Nice**

**AZUR TRUCKS LOCATION**

# VÉHICULES ET MATÉRIELS : *faites gérer votre parc !*

Véritables partenaires dans la gestion des flottes de véhicules, les équipes de la Gestion de Parc sont venues enrichir la gamme des métiers du Groupe Azur Trucks en 2015. Pourquoi faire gérer son parc de véhicules et matériels ? Les explications sur ce service de proximité avec Chantal Pierre, Directrice Générale d'Azur Trucks Location.

*Outsource the management of your fleet of vehicles and equipment! The addition of the Fleet Management team in 2015 to the range of specialisations of Azur Trucks provided the group's clients with a true partner in the management of their fleets of vehicles. But what are the advantages of outsourcing your fleet of vehicles and equipment? Chantal Pierre, Managing Director of Azur Trucks Location, gives us a quick overview of this local service.*

## La Gestion de Parc, en quoi cela consiste ?

Il s'agit de gérer le parc de véhicules et matériels afin de décharger le client de toutes les contraintes qui y sont liées (hors carburant et chauffeur(s)).

## Les atouts d'un tel service ?

En trois mots : adaptabilité, souplesse et performance. Le client conserve la maîtrise de sa flotte tout en restant concentré sur son métier. Nos équipes se chargent de la rationalisation de la gestion du parc et de sa maintenance : mise en conformité des véhicules, optimisation des immobilisations, planification des interventions, entretiens complets, reporting de coûts... Nous offrons au client une « plateforme de centralisation » : un interlocuteur unique et une facturation centralisée ; le tout grâce à un outil de pilotage performant et souple qui bénéficie de la force du réseau national.

## Et pour le Groupe ?

Principalement la synergie avec tous les métiers Azur Trucks ! L'offre de service complète du Groupe peut être proposée aux clients en gestion de parc afin de leur faire bénéficier de nos expertises techniques pour leurs véhicules et leurs équipements : contrôles, révisions, réparations, remises en état, carrosserie, groupe frigorifique...

## Qui sont ces clients justement ?

Aujourd'hui, nos équipes ont en gestion plus de 2 000 matériels dont 7 communes de la région. La gestion des extensions de garantie, des alertes « Prédicit » et des contrats d'entretien souscrits en interne ou externe constituent le reste des clients.

## Quels sont les axes de développement de ce métier ?

A court terme, il va s'agir de déployer la totalité des services de la Gestion de Parc en région PACA auprès de l'ensemble des clients Azur Trucks et des prospects du secteur. Pour cela, l'offre de services et contrats d'entretien Groupe toutes marques sera un atout. A plus long terme, enrichir la gamme de services peut être stratégique en proposant par exemple un outil adapté dans la gestion des sinistres ou encore en développant notre propre cellule interne d'assistance 24h/24 et 7j/7.



## So, what can you tell us about your Fleet Management services?

*Well, we manage our clients' fleets of vehicles and pools of equipment to free them of the associated constraints (excluding fuel and drivers).*

## What are the advantages of this service?

*In three words: adaptability, flexibility, performance. The client remains in control of their fleet, while also focusing on their core business line. Our teams rationalise the management and maintenance of the fleet: we ensure the vehicles are road-legal, we optimise their downtime, we plan interventions, we handle maintenance operations, and we report on the related costs... We provide our clients with a «centralisation platform», with a single contact person and a centralised invoicing system; we use a performant steering tool that takes full advantage of our national network.*



## And how does this translate for the Group?

*It is mainly about synergy with all the other business lines of Azur Trucks! Our clients can receive the Group's full offering, including extensive fleet management services. They can take advantage of our technical expertise relating to their vehicles and equipment: inspections, servicing, repairs, renovation, body work, cooling units...*

## Who are your clients?

*Currently, our teams manage more than 2'000 equipment units, and our clients include seven communes of the region. The remainder of our clients rely on us to manage their guarantee extensions, for our «predict» alarm services, or for our internal or external maintenance contracts.*

## What are you focusing on to further develop this business line?

*On the short term, we want to deploy all our Fleet Management services in the PACA region to bring them to all the clients and prospective clients of Azur Trucks. To achieve this, the Group's services and maintenance contracts for all brands will be a huge asset. On the longer term, we feel it will be strategically sound to broaden our range of service by offering a tool adapted to damage management, or by developing our own 24/7 internal assistance cell.*



AZUR TRUCKS LOCATION  
GROUPE IPPOLITO  
1058 RD 6007 - Villeneuve-Loubet  
04 83 84 02 20 - [www.groupe-ippolito.com](http://www.groupe-ippolito.com)

REDUCBOX

# LE GROUPE BTF RÉCOMPENSE et fidélise ses clients avec REDUCBOX

Partant du principe que la fidélisation client est reconnue plus rentable que l'acquisition, qu'un client fidèle est votre meilleur « commercial » et devient prescripteur, BTF récompense ses clients en leur offrant un accès à sa plateforme d'avantages et loisirs REDUCBOX.

Based on the notions that building customer loyalty is more profitable than finding new clients and that a loyal customer is your best « sales rep » and prescriber, BTF rewards its clients by affording them access to REDUCBOX, its platform of benefits and leisure offerings.



Since 2019, REDUCBOX is part of BTF Group's offering, and now you can enjoy an upgraded and recently unveiled version of this platform. This tool revolutionises the concept of benefits generally associated with a Corporate Social Committee, even when the company is too small to be entitled to one. Whether you are heading a very small company or a medium-sized one, an association, a group, or a network, BTF Group's REDUCBOX is the best solution to reward your customers and beneficiaries. It comes in the form of a platform of benefits and leisure offerings, along with subsidy modules, e-cards, and refunds.



LES CHIFFRES

**150 000**

Offres négociées et renouvelées en permanence sur les loisirs, voyages, culture, shopping...



**80 %**

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

*Que vous soyez à la tête d'une TPE, PME, ETI ou encore une association, un groupement ou un réseau ; REDUCBOX est la solution du Groupe BTF pour récompenser vos clients ou ayants droit.*

**What is its purpose?** To improve the quality of life of the employees (and their families) of a company or of a network, by bringing together the very best offers available through an externalised corporate committee. Importantly, it is also about freeing oneself from the endless search for the best deals and making sure that subsidies are paid; it is simply a question of simplifying management.

**Why choose us?** REDUCBOX is a high-quality externalised Corporate Social Committee that allows all companies, regardless of their size, to enjoy its advantages. But REDUCBOX's offering is not limited to this simple definition, and its benefits and leisure activities platform brings together the best the market has to offer in terms of advantages granted to members of a Corporate Social Committee: **holidays, cultural outings, leisure and sports activities, personal services.**

Although REDUCBOX does not absolve companies from implementing their own Corporate Social Committee, it makes its management much easier. REDUCBOX groups all the advantages available on the market onto one online extensive platform, that is easy to use, without internal management and extra costs for the company. **All the advantages are grouped in a single location, on the same interface. And the entire family is free to enjoy it!**

Depuis 2019, REDUCBOX fait partie de l'offre du Groupe BTF, et aujourd'hui, vous pouvez profiter d'une plateforme dévoilée dans une version remaniée. Cet outil révolutionne le concept des avantages liés à un C.S.E., même lorsque l'entreprise est dite trop petite pour y avoir droit.

Que vous soyez à la tête d'une TPE, PME, ETI ou encore une association, un groupement ou un réseau ; REDUCBOX est la solution du Groupe BTF pour récompenser vos clients ou ayants droit. Elle prend la forme d'une plateforme d'avantages & loisirs et des modules de subventions, e-carte et remboursement.

**L'objectif ?** Améliorer la qualité de vie des collaborateurs (et de leur famille) d'une entreprise ou d'un réseau, en regroupant le meilleur des offres disponibles grâce à notre comité d'entreprise externalisé. Et surtout en finir avec les contraintes de la recherche de

bons plans ou du versement des subventions : la gestion en est simplifiée.

**Pourquoi nous choisir ?** REDUCBOX est un Comité Social d'Entreprise (C.S.E.) externalisé de qualité qui permet à tous, qu'importe la taille, de profiter de ses atouts.

Ce que propose REDUCBOX ne se borne pas à cette simple définition, car sa plateforme d'avantages et loisirs regroupe le meilleur de ce qui existe sur le marché des avantages accordés aux membres d'un C.S.E. : **vacances, culture, loisirs, sport, services à la personne.**

En revanche, si REDUCBOX ne dispense pas de la mise en place d'un C.S.E., il en facilite grandement la gestion. REDUCBOX rassemble l'ensemble des avantages disponibles sur le marché en une plateforme en ligne complète, simple d'utilisation, sans gestion interne et sans charges pour l'entreprise. **Tous les avantages regroupés au même endroit, sous une seule interface. Et toute la famille en profite !**

REDUCBOX

# LE GROUPE BTF RÉVOLUTIONNE LE MONDE DU C.S.E.

## *et soutient le commerce local avec REDUCBOX*

Partant du constat qu'il faut se différencier de la concurrence, parce que les cartes de fidélité des pétroliers ne sont plus ce qu'elles étaient, et de la volonté de récompenser et fidéliser ses clients, Laurent Bourrelly a voulu offrir l'accès à REDUCBOX, sa plateforme locale, humaine, proche et abordable.

*Based on the simple observations that one must stand out among the competition - because fuel loyalty cards from oil companies are not what they used to be - and that it is important to reward clients and build customer loyalty, Laurent Bourrelly wanted to expand your access to REDUCBOX, his local and affordable platform designed on a human scale.*

**A**insi, tous les clients de la Carte Carburant BTF se voient offrir la plateforme REDUCBOX en formule Classique, c'est-à-dire l'accès au club avantages. C'est déjà un super cadeau pour récompenser ses clients mais Laurent Bourrelly va même plus loin, c'est **50 % de remise** pour ceux qui veulent passer le cap de la formule Premium.



### Quelles différences à part le prix de l'adhésion ?

Avec la Premium, il n'y a plus aucun frais de gestion, livraison, etc. Et bien d'autres avantages encore comme un espace CSE personnalisable et un module de remboursement. Ce sont des outils d'incitation et de versement de primes simplifiés. Et un soutien au commerce local.

**Chez REDUCBOX, on affirme notre côté local avec la carte d'adhérent** (gratuite en Premium) qui permet à chaque ayant droit d'obtenir un privilège chez les partenaires membres du réseau sur présentation du sésame REDUCBOX. Partout en France, des offres locales sont négociées et entrées sur la plateforme. Parfois, ce sont même les adhérents qui partagent leurs bons plans avec nous.

### Et pour les décideurs qui offrent REDUCBOX à leurs ayants droit ?

On trouve des solutions intégrées simples et sécurisées qui plaisent aux chefs entreprises. Contrairement à la prime Macron, qui est soit épargnée ou dépensée sur une plateforme en ligne, sur REDUCBOX, il y a une contrainte locale. Pour débloquer l'argent, il faut apporter deux fois la somme. Dans une désépargne, le salarié devra lui aussi fournir un effort, car ce n'est que 50% de sa facture qui sera remboursée.

**Par exemple**, si aujourd'hui, mon patron me donne 1000 €, je peux en dépenser 500 € sur Amazon et conserver 500 € en épargne. Avec la solution REDUCBOX, mon patron me donne 1000 €, avec un engagement local privilégié, les avantages donnés par la carte d'adhérent, et l'utilisation du module de remboursement. Ce sont donc 1000 € utilisés dans des commerces locaux.

**En adhérent à la formule Premium**, le chef d'entreprise (ou le gestionnaire), peut aller plus loin en mettant une incitation au soutien local, en choisissant un remboursement à hauteur de 50% max. de la facture, ce qui demande au salarié de dépenser 2000 € en local pour se faire rembourser 1000 € sur sa cagnotte REDUCBOX. Voilà l'engagement de Laurent Bourrelly et de REDUCBOX, un soutien total au tissu local, qui a souffert de la crise et de la concurrence de l'Internet.

**T**hus, all holders of the BTF Fuel Card are granted access to the REDUCBOX platform with the Classic formula, allowing them to become members of the advantages club. This is already a great gift rewarding his existing clients, but Laurent Bourrelly is wanted to take it further still, by offering a **50 % discount** to all those who want to buy into the Premium formula.

### What differences are on offer, in addition to the price of membership?

With the premium scheme, there are no management and delivery costs or other expenses. And there are a great many advantages, such as a Corporate Social Committee space that can be tailored to one's preferences and a reimbursement module. These are simplified incentive and premium payment tools. And the scheme supports local trade.

**At REDUCBOX, we are eager to state our support of local trade with the membership card** (free with the Premium formula), enabling beneficiaries to enjoy a special offer from partners who are members of the network, upon presentation of the REDUCBOX access key. All over France, local offerings are negotiated and added to the platform. Sometimes even, it is the members themselves who share their best deals with you.

### And what about the decision-makers who offer REDUCBOX to their beneficiaries?

CEOs will discover simple and secure solutions that are sure to delight them. Unlike the Macron premium, which is either saved or spent on an online platform, with REDUCBOX there is a local constraint. To free up their money, members must provide twice the amount. In a dissaving scheme, the employee must also make a contribution, because only 50 % of their bill is reimbursed.

**For example**, if my boss gives me 1'000 €, I can spend 500 € on Amazon and keep the remaining 500 € as savings. With the REDUCBOX solution, my boss gives me 1'000 €, with an incentive to support local businesses, the advantages granted by the membership card, and access to the reimbursement module. So, the 1'000 € are used in local businesses.

**By becoming a member of the Premium formula**, the CEO (or manager) can go a step further by incentivising local support, by selecting a reimbursement in the maximum amount of 50 % of the amount spent, requiring the employee to spend 2'000 € to receive a reimbursement of 1'000 € in their REDUCBOX pot. That is the commitment made by Laurent Bourrelly and REDUCBOX: total support for the local fabric that has suffered greatly with the crisis and competition from online sales.

**R3 REDUCBOX**  
Accélérateur de bons plans

Contactez-nous ! 04 12 04 00 13  
contact@reducbox.com - www.reducbox.com

# INFORMATIQUE, *inclusion et performance*

**En fondant Avencod à Nice en 2016, Laurent Delannoy répondait à une question simple, née de ses réflexions sur sa vie professionnelle : comment donner du sens à l'entrepreneuriat ? Il s'agissait aussi, avec sa compagne Laurence, « de créer de l'emploi avec un véritable impact social... Tout en restant local et performant ! » Un cahier des charges compliqué... Si l'écriture du code et les tests ont pris quelques mois, on constate aujourd'hui que l'application Avencod connaît son ultime version : inclusive, sociale, performante et qualitative. Retour sur une success story.**

## ***I.T., inclusion and performance***

*In setting up Avencod in Nice in 2016, Laurent Delannoy was responding to a simple question, which arose from his musings on his professional life: how to give meaning to entrepreneurship? It was also a case, with his partner Laurence, of "creating employment with a genuine social impact... Whilst remaining local and successful!". A complicated set of requirements... Writing the code and testing may have taken several months, but today we can see the ultimate version of the Avencod application: inclusive, social, high performing and quantitative. Recap of a success story.*

Le business model de l'entreprise Avencod (pour les « Avengers du code » !) s'appuie sur l'inclusion de personnes en situation de handicap et plus particulièrement de sujets autistes. L'éditeur mondial de logiciels SAP avait mis en évidence - il y a une dizaine d'années - que l'autisme sans déficience intellectuelle, plus couramment appelé aujourd'hui Autisme Asperger - présentait un système de fonctionnement qui pouvait correspondre à une intégration dans le milieu professionnel de l'informatique. Et notamment en raison de similitudes de compétences que présentent souvent les profils autistes dits Asperger : « une grande rigueur, un perfectionnisme et un sens du détail appuyés, associés le plus souvent à une exceptionnelle capacité d'analyse », relève Laurent Delannoy, fondateur d'Avencod.

« Avec ma compagne Laurence, nous nous sommes dit : qu'est-ce que le handicap en informatique ? Qu'est-ce que l'autisme ? » En recherche active d'un projet d'entreprise qui associerait inclusion, social et informatique, le couple trouve des réponses auprès de l'association antiboise Atypiq, qui travaille sur l'insertion de personnes autistes dans la vie professionnelle. Avec des spécialistes de l'hôpital Lenval, appuyés par des psychologues et en interrogeant des DSI sur l'employabilité des personnes en situation de handicap, la solution Avencod prend forme. « Le plus frappant dans tous les profils que nous avons pu rencontrer était cette volonté chevillée au corps de vouloir s'intégrer à un environnement professionnel ordinaire ». Cela touche le couple entrepreneur : Avencod a trouvé sa raison d'exister.

### **La technique et les échanges**

En mode startup, Laurent démarche et commence par trouver en Amadeus à Sophia Antipolis, un Launch Partner de choix, qui dès le début, confie à la jeune pousse un contrat de développement JAVA, qui porte ses fruits. « Nous



**Laurence Vandergue et Laurent Delannoy, les deux fondateurs d'Avencod**

*Le plus frappant dans tous les profils que nous avons pu rencontrer était cette volonté chevillée au corps de vouloir s'intégrer à un environnement professionnel ordinaire*

The Avencod company business model (for "Code Avengers!") relies on the inclusion of people with disabilities and specifically people with autism. The international software publisher SAP had highlighted - around a decade ago - that autism without intellectual deficiency, today more commonly called Asperger syndrome - presented a system of functioning which could suit integration in the IT profession. Particularly due to the similarities in skills often presented by people with Asperger syndrome profiles: "utmost rigour, perfectionism and

an enhanced sense of detail, most often associated with an exceptional capacity for analysis", says Laurent Delannoy, founder of Avencod.

"With my partner Laurence, we thought: what is disability for IT? What is autism?" Actively seeking a business project which would bring together inclusion, social benefits and IT, the couple found answers with the Antibes charity Atypiq, which works for the insertion of people with autism in the business world. With specialists from Lenval hospital, supported



propositions de la qualité mais, sans expérience, il nous a fallu faire nos preuves ! ». La démarche d'Avencod pour bien intégrer ses salariés s'appuie sur deux points. **La technique** tout d'abord, avec un accès facilité à la formation pour monter en compétence, et des salariés épaulés par des référents « seniors » (Avencoders depuis longtemps). Deuxième pilier : **la compréhension des échanges interpersonnels** au sein d'une grande entreprise ou d'un service informatique en particulier. Avec une mission : créer de la confiance et amener de la bienveillance entre le manager et le collaborateur. « Cela permet aussi à chacun de mesurer le gap existant entre le système de fonctionnement des personnes de sensibilité autistique et le milieu professionnel ordinaire : tout le monde travaille là-dessus. On ne change pas les gens, mais on leur apporte un réel soutien ». Et ça marche ! Aujourd'hui, l'offre d'Avencod s'est structurée et quatre services émergent : **le big data, le développement web** (back, front, mobile), **l'audit d'accessibilité** (Avencod est référencée RGAA) et **une offre de test** (opérationnel et automatisé). Ses clients sont des champions dans leurs domaines : Thales Underwater Systems, Thales Alenia Space, Airbus Helicopters, CMA CGM, Ausy, l'INRAE... Ils y trouvent une grande qualité de travail, une rigueur, et invariablement du ROI, ce qui les fidélise.

« Aujourd'hui, nous sommes 24 « Avencoders » et je pense que nous avons réussi à atteindre notre premier défi : que chacun puisse se sentir bien chez nous... ».

Prochaine étape : recruter des coordinateurs d'équipe qui souhaiteraient, plus qu'un seul salaire, une qualité de travail, une bienveillance et zéro stress : « Le stress, c'est pour moi », sourit Laurent, parfaitement convaincu de la pertinence de son offre, en accord avec les principes de l'économie sociale et solidaire dont Avencod se réclame.

*Aujourd'hui, nous sommes 24 « Avencoders » et je pense que nous avons réussi à atteindre notre premier défi : que chacun puisse se sentir bien chez nous...*

*by psychologists and asking CIOs about the employability of people with disabilities, the Avencod solution took form. "what was most striking in all of the profiles we were able to meet was this unwavering desire to integrate an ordinary business environment." This touched the entrepreneurial couple: Avencod had found its purpose.*

#### **The technique and exchanges**

*In start-up mode, Laurent canvassed and began by finding an ideal Launch Partner in Amadeus in Sophia Antipolis, which, from the very start, entrusted the start-up with a JAVA development contract, which paid off. "We were offering quality, but, without experience, we had to prove ourselves!". Avencod's approach to the proper integration of its employees relies on two points. Firstly, **technique** with improved access to training for skills improvement, and employees supported by "senior" points of contact (long-term Avencoders). Secondly, **understanding in interpersonal exchanges** within a large*

*company or IT department in particular. With one mission: to create trust and improve empathy between manager and employee. "This also enables everyone to measure the gap which exists between the system of functioning of people with autism and the ordinary business workplace: everybody is working on it. We can't change people, but we bring them a genuine solution." And it works! Today, the Avencod offer is structured and four departments are emerging: **big data, web development** (back, front, mobile), **accessibility audit** (Avencod is RGAA referenced {General Accessibility Reference for Administrations}) and **a test offer** (operational and automated). Its clients are champions in their sectors: Thales Underwater Systems, Thales Alenia Space, Airbus Helicopters, CMA CGM, Ausy, the INRAE, etc. They find a quality of work, rigour and invariably a ROI, which makes them loyal.*

*"Today we have 24 "Avencoders" and I think we have succeeded in reaching our first goal: that everyone can feel at home with us..." Next step: to recruit team coordinators who are seeking more than just a salary, quality of work, empathy and zero stress: "Stress is for me", smiles Laurent, totally convinced of the relevance of his offer, in keeping with the principles of the social and solidarity-based economy espoused by Avencod.*



#### **AVENCOD**

21 av Simone Veil - The Crown B - 06200 Nice  
2 rue Marc Donadille - 13013 Marseille  
**04 97 80 41 00 - 06 28 94 23 11 - avencod.fr**

SNS SOLUTIONS

# TÉLÉPHONIE UNIFIÉE : *découvrez la liberté !*

Depuis près de deux ans, l'économie mondiale connaît des soubresauts qui font émerger de nouveaux besoins en matière de mobilité et de communication. Les entreprises françaises ont dû s'adapter à l'ensemble des contraintes liées au télétravail et à la distanciation dans la conduite de leurs affaires. SNS Solutions leur permet d'anticiper ces nouvelles problématiques en fournissant par exemple des systèmes de téléphonie unifiée, ultra flexibles et sur-mesure, pour des clients dont les effectifs peuvent varier de 1 à 500 personnes ou plus.

**Unified communications: the way to freedom!**  
*For the past two years, with the global economy in upheaval, new needs in terms of communications and mobility have been emerging. French companies have had to adapt to many constraints associated with teleworking and running their businesses remotely. SNS Solutions is helping them anticipate these new issues by providing, for example, tailor-made and highly flexible unified communication systems to clients whose workforce ranges from one to 500 employees, and even more.*



Since its creation, the company founded by Sébastien Biettron and Olivier Etienne, in an effort to stand out among the competition, has positioned itself as a key partner helping its clients find the solutions that are the best suited to their business. SNS Solutions has five sites in France, allowing it to intervene across the country, and has deployed a customised and innovating offering which is adapted to its clients' specific projects: **managed services, internet access solutions, network safety, unified communications, cloud hosting, office development...**

The IT services SNS Solutions provides range from traditional managed services, i.e., the treatment of minor IT issues - to extensive business recovery plans, designed and optimised to meet market demand and various technical or business-related constraints, and to ensure the IT safety of the company's professional clients. «We are proactive in the advice we offer our clients. We do our utmost to anticipate technological evolutions that might impact their business in the coming months», Fanny Fiorilly, Deputy Director at SNS Solutions, tells us.

In this context, some telephony solutions have the wind in their sails, such as **3CX**, a marvel of simplicity and functionality: with it, you can of course **place and receive calls with an actual phone**, but you can also install web client on **your desktops (and laptops)** to take your calls on your PC through a headset. You can also download the free app and manage your communications

Dès sa création, l'entreprise fondée par Jean-Sébastien Biettron et Olivier Etienne a souhaité se démarquer de ses confrères en se positionnant comme un partenaire conseil dans le choix des solutions les plus adaptées à sa clientèle. SNS Solutions, intervenant dans toute la France à travers 5 implantations, déploie une offre innovante, à la carte, parfaitement adaptée à tout projet développé par ses clients : **infogérance, liens d'accès internet, sécurité réseaux, solutions de sauvegarde, téléphonie unifiée, hébergement cloud, solutions bureautiques...**

En IT, l'offre de SNS Solutions passe donc de l'infogérance classique -la « bobologie » informatique du quotidien- à des prestations complètes de PRA (Plan de Retour à l'Activité), pensées et optimisées en fonction du marché, des contraintes techniques, commerciales et de sécurité de sa clientèle professionnelle. « Nous

- 

**5 Agences**  
en France : Bordeaux -  
Marseille - Monaco -  
Sophia Antipolis - Toulouse
- 

**500**  
Clients en  
infogérance
- 

**2300**  
Clients actifs
- 

**15 000**  
Interventions  
chaque année

sommes proactifs, dans le conseil à nos clients. Nous anticipons au maximum certaines évolutions technologiques qui pourraient impacter leur business dans les mois qui arrivent », souligne Fanny Fiorillo, Directrice générale Adjointe chez SNS Solutions.

Ainsi, certaines solutions de téléphonie ont le vent en poupe, comme **3CX**, petit bijou de simplicité et de fonctionnalité : avec elle, vous pouvez bien sûr **émettre et recevoir vos appels depuis des téléphones physiques**, mais vous avez aussi la possibilité d'installer le client web **sur vos ordinateurs de bureau** (fixe ou portable) et répondre aux appels depuis votre Pc avec un casque. Vous pouvez aussi télécharger l'application gratuite et ainsi gérer vos communications **depuis votre smartphone** sans utiliser votre forfait personnel. C'est un **véritable bureau sans frontière** : la Solution 3CX favorise la mobilité au sein d'une entreprise et grâce à la liberté de la VoIP et la flexibilité des smartphones, vous pouvez littéralement emporter votre extension professionnelle partout dans vos déplacements. L'une des raisons de son succès tient dans sa facilité de mise en œuvre, qui répond aussi bien aux exigences des TPE que de celles des grands comptes : « Chez SNS, nous y ajoutons un avantage concurrentiel incontournable : l'abonnement à cette solution est absolument sans engagement », précise Fanny Fiorillo. De quoi inciter à faire diagnostiquer l'ensemble de ses outils de téléphonie par SNS Solutions, dont les bureaux azuréens se situent à Sophia Antipolis et Monaco.



*Nous sommes proactifs, dans le conseil à nos clients. Nous anticipons au maximum certaines évolutions technologiques qui pourraient impacter leur business dans les mois qui arrivent*

**Fanny Fiorillo, Directrice générale Adjointe chez SNS Solutions.**

*from your phone without using your own telephone subscription plan. The result is an **office without borders**: the 3CX solution encourages corporate mobility, and thanks to the freedom of VoIP and the flexibility of smartphones, you can take your professional extension with you anywhere you go. Its success resides partially in its installation ease, that meets the needs of very small companies and key accounts: «And at SNS, we provide an undeniable competitive advantage: choosing this solution does not commit you in any way, shape, or form», Fanny Fiorillo adds. All this should encourage you to have your communications diag-nosed by SNS Solutions; its French Riviera offices are located in Sophia Antipolis and Monaco.*

**SNS SOLUTIONS**  
INFORMATIQUE ■ TELEPHONIE ■ BUREAUTIQUE

**SOPHIA ANTIPOLIS**  
**04 93 33 49 83**  
**sophia@snsolutions.fr**

1360 Route des Dolines  
Les Cardoulines, Bat.B1  
06560 Valbonne

**MONACO**  
**+377 92 16 04 35**  
**monaco@snsolutions.fr**

17 Av Albert II - 98000 Monaco

[www.snsolutions.fr](http://www.snsolutions.fr)



CYCLE DE VIE DU BATIMENT

# LE SIS : *un service de plus*

Depuis sa création en 2004, LE SIS a su se développer autour d'une promesse globale : l'optimisation du cycle de vie du bâtiment, de la prévention au sauvetage en passant par la rénovation et le désamiantage. Aujourd'hui, avec le même engagement de qualité, le groupe développe une nouvelle activité en direction des professionnels : le pressing.

Comme le précise Michel Blasi, « toute la problématique de l'entreprise réside dans la nécessité de répondre aux prérogatives de l'exploitant, sans attendre la catastrophe pour optimiser la durée de vie de son bâtiment et favoriser la QVT (Qualité de Vie au Travail) au cœur de ses équipes ».

LE SIS primo gère les nettoyages spéciaux et préventifs, la recherche de fuite et le sauvetage après sinistre. LE SIS airtech est spécialiste de l'hygiène aéraulique et Qualité de l'Air Intérieur, LE SIS réno propose la rénovation tous corps d'état et LE SIS détox assure le retrait de matériaux dangereux et la démolition. A ces activités complémentaires vient de s'ajouter cette année LE SIS netpress, un pressing « de l'extrême », spécialisé dans les traitements du linge et des textiles après sinistre, dès à présent en capacité de fournir des solutions sur mesure à ses clients. A ce titre, netpress vient de lancer un « kit de dépannage après sinistre » : une idée issue de l'expérience des équipes du LE SIS, toujours en proie aux questions du traitement de l'urgence.



Michel Blasi, Fondateur LE SIS

*LE SIS netpress, un pressing « de l'extrême », spécialisé dans les traitements du linge et des textiles après sinistre, dès à présent en capacité de fournir des solutions sur mesure à ses clients.*

LE SIS: yet another service on offer  
Since its creation in 2004, LE SIS has developed itself around a global promise: optimising the lifecycle of a building, from prevention to salvage operations, including renovation and asbestos abatement. And today, with its unwavering commitment to quality, the group is developing a new service for professional clients: dry-cleaning.

According to Michel Blasi, «the whole challenge for our company is to anticipate and meet the needs of various operators, instead of waiting for disaster to strike, in order to optimise the lifecycle of their facilities and improve the quality of life at work of their teams». LE SIS primo handles special and preventive cleaning operations, leak identification, and post-disaster recovery. LE SIS airtech specialises in aeraulic sanitation and indoor air quality. LE SIS réno provides renovation services on a general contracting basis, and LE SIS détox specialises in removing hazardous materials and demolition works. To this extensive range of services, this year we can add a new entity: LE SIS netpress, an «extreme» dry-cleaning service, specialising in treating fabrics and textiles in the wake of a disaster. This new department is now ready to provide customised solutions to its clients. Netpress has just unveiled its «post-disaster troubleshooting kit»: the idea stems from the experience of LE SIS teams who are constantly addressing emergency treatment issues.



**LE SIS**  
netpress





### La satisfaction client comme valeur cardinale

En accord avec les valeurs environnementales prônées par LE SIS, netpress privilégie entre autres le lavage à l'ozone : une solution de lavage à froid qui nécessite peu de détergent, peu d'énergie et permet un meilleur respect de la fibre tout en lavant en profondeur et en assurant une désinfection virucide et bactéricide du vêtement traité.

Pour LE SIS, l'intégration de cette nouvelle activité se réalise selon les mêmes enjeux : une écoute attentive et approfondie du client, l'amélioration continue du service apporté et une forte adaptabilité à la demande. En ligne de mire, LE SIS souhaite développer cette activité de pressing sur le hors sinistre, où les débouchés sont nombreux, qu'il s'agisse du pressing d'uniformes de travail (magasins, hôtels-restaurants, industries...), de lieux d'hébergement (hôtels ou maisons d'hôtes) ou encore de professionnels de la location de vêtements.

Fidèle à ses engagements, LE SIS compte bien insuffler à cette nouvelle activité sa signature : un traitement personnalisé, des finitions soignées et la satisfaction client comme valeur cardinale.

*Pour LE SIS, l'intégration de cette nouvelle activité se réalise selon les mêmes enjeux : une écoute attentive et approfondie du client, l'amélioration continue du service apporté et une forte adaptabilité à la demande.*

### Customer satisfaction is the key concept

*True to the environmental values held by LE SIS, Netpress favours ozone cleaning, among other methods: this cold-cleaning solution requires very little detergent and power, and is less harmful to the fibres. It also achieves a deep cleaning along with virucide and bactericide disinfection of the treated garment.*

*For LE SIS, this new activity is conducted according to the same considerations: being intently attentive to the client, continuously improving the quality of the service provided and adapting to demand. In the future, LE SIS wants to develop this dry-cleaning activity in a non-disaster context, where there are numerous opportunities: dry-cleaning of work clothes in different industries (retail, hotels and restaurants, factories...), in accommodation facilities (hotels and other venues), or on behalf of clothing rental shops.*

*True to its commitments, LE SIS has every intention of building up this new activity to its image: a customised treatment, attention to the minutest details, and customer satisfaction as its guiding value.*



**LE SIS**

À chaque bâtiment son cycle de vie

**0820 820 806**  
**info@le-sis-groupe.com**  
**www.le-sis.com**

### 5 marques

LE SIS primo - LE SIS réno - LE SIS airtech  
 LE SIS détox - LE SIS netpress

### 5 agences

- > Côte d'Azur (Grasse)
- > Toulon Var (Solliès-Pont)
- > Marseille Provence (Gémenos)
- > Corse (Biguglia)
- > Languedoc-Roussillon (Lunel-Viel)

# DIGITAL :

## *une rentrée pour se transformer*



En cette rentrée 2021, la reprise économique booste l'activité des ESN et les besoins de leurs clients en matière de transformation digitale. SII et son agence de Sophia Antipolis, revoient ainsi leurs objectifs de recrutement à la hausse et surfent sur le rebond de l'économie française.

### **Digital: post-holiday transformation**

*In this 2021 post-holiday period, the economic revival is boosting IT consultant activity and the needs of their customers in terms of digital transformation. SII and its Sophia Antipolis branch, therefore seeing an increase in their recruitment objectives and are surfing the wave of the recovery of the French economy.*

Tous les secteurs économiques sont impactés par la part grandissante du logiciel dans les produits et services et par la transformation digitale qui touche aussi bien les business-models que les process internes. En ce sens, SII se positionne pour aider les entreprises de toute taille à intégrer les nouvelles technologies et le process du management de l'innovation, dans leur projet, de A à Z. Ses solutions s'organisent en **5 domaines d'expertise fondamentaux**, souvent complémentaires : People (gestion des compétences), Applications (big data, IA, Move 2 Cloud...), Engineering (ingénierie système et transition technologique), infrastructure (administration et gestion) et Sécurité (Cybersécurité).

L'ESN est capable d'intervenir sur l'ensemble des secteurs économiques, qu'ils soient

industriels ou tertiaires. Pour chaque projet, les équipes étudient le dispositif qui est le plus adapté allant de l'intervention d'un collaborateur pour satisfaire un besoin de compétences spécifiques jusqu'à la prise en charge de tout ou partie d'un projet. Pour cela, SII est en mesure de prendre charge des activités complexes en s'appuyant sur des équipes autonomes qui fonctionnent selon

*SII est en mesure de prendre charge des activités complexes en s'appuyant sur des équipes autonomes qui fonctionnent selon des méthodes agiles ou traditionnelles, tout en offrant différents niveaux d'engagement.*

All economic sectors are affected by the increasing share of software in products and services and by the digital transformation not only of business models but also of internal processes. SII is positioned to assist companies of all sizes to integrate new technologies and innovation management processes in their project, from A to Z. Its solutions are broken down into **5 fundamental areas of expertise**, which are often complementary: People (skills management), Applications (big data, AI, Move 2 Cloud, etc.), Engineering (systems engineering and technological transition), infrastructure (administration and management) and Security (Cyber security).

The IT consultancy is able to assist in all economic sectors, whether industrial or commercial. For each project, the teams



design the most suitable system from the intervention of a staff member to meet a specific skills requirement to the management of all or part of a project. For this, SII is able to take on complex activities by relying on autonomous teams that operate in agile or traditional ways, while offering different levels of engagement. Note that SII's offer automatically includes an eco-responsible dimension: in the choice of its suppliers, the training of its staff and the management of its on-site waste, etc.

### Rising recruitment

In Sophia Antipolis, as with the entire workforce of the group, recruitment targets are increasing, taking into account the successful tenders and confidence of their partners at all levels. In this respect, the IT consultancy anticipates **organic growth** of 10% and plans to recruit more than 80 new staff in the 2021-2022 financial year. The teams are seeking new expert profiles\* to join them in an environment whose excellence has been awarded by numerous distinctions, at the forefront of which is a first place in the **Great Place To Work 2021**, in the category of companies with more than 2,500 employees!

This recruitment will reflect the company: innovative. Which is why SII is participating in the Sport2Job initiative, which offers dual purpose intercompany multisport challenge: raising awareness and recruitment of people with disabilities. Through this, SII wishes to discover its talents of tomorrow using methods other than the traditional interview.

des méthodes agiles ou traditionnelles, tout en offrant différents niveaux d'engagement. À noter que l'offre de SII intègre systématiquement une dimension écoresponsable : dans le choix de ses fournisseurs, la formation de ses collaborateurs et la gestion de ses déchets sur site...

### Recrutements en hausse

A Sophia Antipolis comme sur l'ensemble des effectifs du groupe, les objectifs de recrutement sont revus à la hausse, compte tenu des appels d'offres remportés et de la confiance accordée par leurs partenaires à tous les niveaux. A ce sujet, l'ESN anticipe une **croissance organique** de 10 % et prévoit plus de 80 recrutements sur l'exercice 2021-2022.

Les équipes sont à la recherche de nouveaux profils experts\* pour les rejoindre dans un cadre dont l'excellence a été récompensée par plusieurs distinctions, au premier rang desquelles on retrouve une première place au **Great Place To Work 2021**, dans la catégorie des entreprises de plus de 2500 salariés !

Un recrutement qui se veut à l'image de la société : innovant. C'est la raison pour laquelle SII participe à l'initiative Sport2Job, qui propose un challenge multisports inter-entreprises comprenant deux objectifs : la sensibilisation et le recrutement de personnes en situation de handicap. SII souhaite, par cet intermédiaire, découvrir ses talents de demain par d'autres moyens que l'entretien conventionnel.

### \*Actuellement, SII recrute pour son agence de Sophia Antipolis :

- > Ingénieur DevOps
- > Ingénieur en développement embarqué
- > Ingénieur en développement Java



### SII à Sophia Antipolis

Nova 1 – 291 Rue Albert Caquot  
06560 Valbonne Sophia Antipolis  
**04 92 96 88 99**  
[www.sii-group.com](http://www.sii-group.com)

STUDIO GENTILE

# Traduire, interpréter, former : OBJECTIF QUALITÉ

Créé il y a plus de 20 ans, Studio Gentile est une agence de traduction située à Nice et qui fête tout juste 10 ans de présence en principauté de Monaco. Certifiée en interprétariat, elle est également un centre de formation linguistique, dont le système qualité est certifié ISO9001-2015, disposant de traducteurs assermentés. Qualité et réactivité lui permettent aujourd'hui de très forts taux de fidélisation et de satisfaction.

### Translating, interpreting, training: the goal is quality

Created more than two decades ago, Studio Gentile is a translation agency located in Nice. It is also celebrating its 10th year of presence in the Principality of Monaco. Certified in interpreting work, it is also a language teaching centre and a provider of sworn translation services, implementing an ISO9001-2015-certified quality system. The agency is able to achieve exceptionally high rates of customer loyalty and satisfaction because of its outstanding quality and responsiveness.



Studio Gentile propose ses services tant aux entreprises qu'aux particuliers, en mettant toujours au premier plan **la qualité et le respect des délais**. Les traductions sont réalisées par des professionnels du secteur, tous de **langue maternelle**. Assermentées ou libres, les traductions couvrent le domaine juridique, technique, immobilier, etc... Pour l'équipe de Studio Gentile, l'identification des besoins du client - outre de respecter ses exigences, permet aussi d'être force de proposition sur des besoins implicites. Cette identification suivie d'une réalisation respectant un process rigoureux permet d'obtenir un taux de **satisfaction client supérieur à 98 %**.

### Pouvoir faire face à toute demande

La solide organisation de Studio Gentile passe par son équipe composée d'un personnel qualifié et compétent, capable de faire face à tout type de problématique : traduction avec une combinaison insolite, documents avec des données sensibles,

gros volumes multilingues dans un délai serré...

Une Dream Team qui vient de se renforcer : Ophélie, qui après 5 ans de bons et loyaux services, quitte Studio Gentile, accueille et forme deux nouvelles recrues, Victoria et Emilie.

### Toutes les langues du monde

Maîtriser une langue étrangère ne signifie pas savoir traduire : c'est certes un atout, mais Studio Gentile préfère toujours des professionnels expérimentés, spécialisés dans un seul domaine, ne traduisant que vers leur langue maternelle. Selon la même organisation et qualité, Studio Gentile offre aussi des **services d'interprétariat et de formation** pour les entreprises et particuliers. Elles permettent d'atteindre les niveaux définis par le cadre européen commun de référence pour les langues : des niveaux A1 (utilisateur élémentaire) à C2 (utilisateur expérimenté). Anglais, allemand, russe, italien et de nombreuses autres langues peuvent faire l'objet de formations, notamment financées pour tout ou partie à l'aide de votre CPF\*.

Studio Gentile provides its services to companies and individual clients, always paying the utmost attention to **quality and deadlines**. All translations are undertaken by professionals who work in their **mother tongue**. Sworn or free, the translations cover a variety of fields: legal, technical, real estate, etc... For the Studio Gentile team, in addition to meeting the requirements of a client, it is also about identifying their implicit needs, which is why the company is always able to make specific proposals relating to any project. This identification step, which is followed by a rigorous work process, explains why the company constantly achieves **a customer satisfaction rate greater than 98 %**.

### Meeting any type of demand

The excellent organisation of Studio Gentile stems largely from its team, made up of highly qualified and competent members who are able to meet any kind of demand: translations in unusual language pairs, documents containing sensitive data, large volumes in several languages with a tight deadline... This Dream Team that has recently been bolstered by new arrivals: Ophélie, who after five years of hard work and dedicated services is about to leave Studio Gentile, and is busy welcoming and training two new recruits, Victoria and Emilie.

### All the languages in the world

One is not automatically a translator because one knows a foreign language: certainly, it is an asset, but Studio Gentile works with experienced professionals, specialised in a single field, who translate only into their mother tongue. Following the same organisation and quality requirements, Studio Gentile also provides **interpreting services and language courses** to companies and individual clients. Those who follow these courses reach the levels defined by the common European framework of reference for languages: from level A1 (elementary user) to level C2 (experienced user). There are courses in English, German, Russian, Italian, and many other languages. They can also be funded, in full or in part, by your CPF\*.

\*faites étudier par Studio Gentile l'éligibilité de votre dossier à une prise en charge financière.

\*Let Studio Gentile examine your case to determine whether you are entitled to financial support.



**Sophia Antipolis :** 291 rue Albert Caquot  
**04 92 09 97 50** contact@studio-gentile.fr

**Monaco :** 74 Bd d'Italie  
**+377 97 70 76 60** contact@studiogentile.mc

**Nice :** 29/B Rue Pastorelli  
**04 92 09 97 50** contact@studio-gentile.fr

RH & RSE

# FLEX : les services qui vous simplifient la vie !

Née de l'idée qu'au travail, bien-être et performance sont indissociables, Flex est une plateforme digitale de services qui répond à une idée simple : faciliter le quotidien de vos équipes et augmenter leur engagement.

On le sait bien, l'éducation des enfants, le ménage, la santé ou l'organisation des loisirs sont des préoccupations personnelles légitimes qui peuvent entraver la disponibilité des collaborateurs de votre entreprise. Pour booster leur engagement, leur performance, les récompenser et les aider, pourquoi ne pas leur faciliter le quotidien et arriver ainsi à un meilleur équilibre entre vie personnelle et professionnelle ? L'offre de Flex se compose de packs : **parentalité, santé bien-être et solidarité.**

Coaching parentalité, coaching sport et nutrition pour la famille, activités ludiques, aide aux devoirs : le **Pack Parentalité** se veut une sélection de services utiles et efficaces pour simplifier le quotidien de vos salariés, parents ou futurs parents.

Avec le **Pack Santé Bien-être**, vous choisissez de prendre soin de vos salariés et de leur faire bénéficier d'offres avantageuses : Second avis médical, services à la personne, assistant personnel, activités de loisirs à tarifs négociés... et parce que certains dans vos équipes sont aidants, ils retrouveront un soutien avec le **Pack Solidarité**, qui propose une plateforme d'orientation et de conseil, une écoute psychologique, de la e-formation, des aides à domicile, des prestations de garde de nuit...

Flex propose également des services à la carte, en complément des packs proposés.

Enfin, la plateforme a aussi été pensée pour le dirigeant : à partir de 34 € HT par mois, découvrez votre **Pack Performance** et ses atouts : outils de sécurisation de trésorerie, assistant personnel, soutien psychologique...

Des solutions très pratiques à mettre en place : pour le chef d'entreprise ou DRH, il suffit de choisir les services ou le niveau de prestation que vous souhaitez apporter à vos employés et grâce à l'agilité et la simplicité de la plateforme digitale, vos salariés utilisent et pilotent leurs services quand bon leur semble.



**Flex: services that make your life easier!**

*Born from the idea that work, wellbeing, and performance are indissociable, Flex is a digital platform of services that meets a simple goal: making the daily lives of your teams easier, thereby increasing their level of commitment.*

*It is a known fact that the children's education, household chores, health, or even organising leisure activities are legitimate personal concerns that can come in the way of your employees' availability to the company. To boost their commitment and performance, to reward them, or sometimes just to lend a helping hand, why not make their everyday life easier and help them achieve a better balance between their personal and professional life? The Flex offer is made of packs: **parenthood, health, wellbeing, and solidarity.***

*Parenthood coaching, sports coaching, family nutrition, leisure activities, homework support: the **Parenthood Pack** is a selection of useful and efficient services to facilitate the daily lives of your employees, be they parents or parents to be.*

*With the **Health and Wellbeing Pack**, you choose to take care of your employees by letting them take full advantage of some great offers: a second medical opinion, personal care, personal assistant, leisure activities at discounted rates... and because some among your staff are caregivers, they can receive the support they need with the **Solidarity Pack**, a platform of orientation and advice, psychological support, e-learning, home help, night watch services... Flex also offers customised services in addition to the above packs.*

*And finally, the platform has also been designed for CEOs: starting at 34 € per month, excluding taxes, discover the **Performance Pack** and all its advantages: cashflow security tools, personal assistant, psychological support...*

*These solutions come in very handy for CEOs or the HR department: all you need to do is choose the services or service level that you want to offer your employees, taking full advantage of the agility and simplicity of the digital platform, and your employees can use and control their services, tailoring them to their own preferences.*



A partir de **3,60 € HT** par salarié et par mois



**3 niveaux d'engagement :** Essentiel, premium, excellence



Contact : **flexservice.fr**  
ou Pascale Scotto  
Di Gregorio au  
**07 72 43 26 31**

COWORKOFFICE

# Coworkez INSPIRÉ !

Découvrez Coworkoffice, à Biot, et son offre unique d'espaces de travail pensés dans un esprit Campus, pour privilégier la qualité de vie au travail tout en offrant une incomparable palette de services à ses usagers.

*Inspired coworking!*

*Come to Biot and discover Coworkoffice, a unique coworking site designed in a Campus spirit, where users can bolster their quality of life at work while also enjoying an extensive range of services.*



Avec l'Arteparc de Sophia Antipolis, Artea, acteur engagé de l'immobilier tertiaire de 3<sup>ème</sup> génération, lançait l'an dernier le premier Smart Grid privé de la région PACA sur 7 500 m<sup>2</sup>.

Pour le groupe, l'intégration de technologies et les solutions de production, de gestion, et de stockage d'énergie adaptées à l'autoconsommation sont aujourd'hui un standard dans la réalisation de ses parcs d'activité.

A ces 2 immeubles de bureaux, parfaitement autonomes, situés Avenue de Roumanille, s'ajoutera désormais au début du mois de novembre, Coworkoffice, une offre coworking de 2 500 m<sup>2</sup>. Mais en quoi se différencie-t-elle de ses concurrents de la technopole ? « Il s'agissait pour nous de répondre à la question cruciale de la motivation des collaborateurs à venir encore travailler dans un bureau, surtout en cette période de crise sanitaire », précise Stéphanie de Lavenne, Directrice du Développement d'Artea Services, la filiale du groupe qui exploite les espaces de coworking du Groupe Artea.

*L'un des atouts de Coworkoffice, le Rooftop avec son exceptionnelle surface paysagée, son espace bar et sa tente d'inspiration berbère qui constituent le point culminant de cet environnement d'exception, niché au cœur de la nature sophilopolitaine...*

**S'épanouir au travail**

Alors pour offrir un véritable épanouissement à ses occupants et faire toute la différence, Coworkoffice place l'utilisateur au cœur de ses préoccupations. En premier lieu, la flexibilité de l'offre immobilière y est très complète : espaces nomades, bureaux partagés, bureaux privatifs plug & play, et plateaux à aménager sont proposés, selon l'agilité requise par le futur utilisateur et de l'évolution de ses besoins. Dirigé par Philippe Baudry, architecte de formation, le groupe Artea dispose de ses

Last year in Sophia Antipolis, Artea, a committed actor in third-generation real estate for the service industry, launched the Arteparc, featuring the very first private Smart Grid of the PACA region, covering a surface area of 7'500 m<sup>2</sup>.

For the group, the integration of self-sustaining technologies and solutions for power production, management, and storage has become a standard in the creation business zones.

In the beginning of November, Coworkoffice, a coworking space covering some 2'500 m<sup>2</sup>, will become the latest addition to an offering that already includes two perfectly autonomous office buildings, located on Avenue de Roumanille. How does this new space stand out among competing facilities in the technopole? "For us, it was a question of addressing the crucial issue of what motivates people to work in an office, especially in this health crisis" according Stéphanie de Lavenne, Head of development at Artea Services, the Artea Group's subsidiary that operates its coworking spaces.



*100 % des espaces disposent de lumière naturelle. Vastes et inspirants, ces bureaux sont aussi conçus pour offrir un écosystème serviciel responsable qui permet de faire vivre une expérience unique à chacun de ses occupants.*

propres structures d'agencement apportant un soin tout particulier au design de ses réalisations et aux aménagements sur mesure proposés à ses utilisateurs.

L'autre différence avec les concurrents de Coworkoffice se situe dans le ratio m<sup>2</sup>/poste de travail : de l'ordre de 5 à 6 m<sup>2</sup>, offrant un véritable confort de travail d'autant que **100 % des espaces disposent de lumière naturelle.** Vastes et inspirants, ces bureaux sont aussi conçus pour offrir un écosystème serviciel responsable qui permet de faire vivre une expérience unique à chacun de ses occupants.

Sur le site, aux nombreuses salles de réunions suréquipées et espaces événementiels s'ajoutent **2 espaces de codesign** uniques à Sophia pensés pour libérer la créativité de leurs utilisateurs.

Sur place, vous pourrez vous détendre, faire du sport, vous initier à la permaculture dans la serre, avoir accès à un service de conciergerie, vous restaurer et même profiter d'un programme d'animations business, d'afterworks et d'événements ! ...de quoi contribuer à un meilleur équilibre entre vie pro & vie perso.

« Nous facilitons la vie de nos coworkers et même celle des voisins du site ! » ajoute Anne Maroni, manager du site. Et si vous doutiez encore des atouts de Coworkoffice, rendez-vous sur son **Rooftop**, exceptionnelle surface paysagée avec son espace bar et sa tente d'inspiration berbère qui constituent le point culminant de cet environnement d'exception, niché au cœur de la nature sophilopolitaine...

### Restauration en circuit court

Plusieurs offres de restauration seront proposées au sein du restaurant du site : de la formule petit-déjeuner, à la vente à emporter, en passant par son espace brasserie vous vous régalez d'une cuisine saine et gourmande élaborée sur place chaque jour par le chef. Acteur de la restauration engagée, un point d'honneur est mis à travailler la carte à partir de produits frais et de saison issus du potager collaboratif ou de petits producteurs locaux soigneusement sélectionnés.

### Locally sourced produce

There are several catering options on offer at the site's restaurant: the breakfast formula, take-away food, a brasserie area where you can enjoy healthy and delicious cuisine prepared by the chef. Committed to sustainable catering, the restaurant serves à la carte dishes prepared with fresh and seasonal produce straight from the common vegetable garden our sourced from rigorously selected local producers.

### Finding fulfilment at work

To make a real difference, by ensuring occupants find fulfilment in their place of work, Coworkoffice is highly attentive to its users' needs. Firstly, the facilities show remarkable flexibility: nomadic spaces, shared offices, plug and play private offices, and areas that can be arranged to suit individual preferences, depending on the agility required by future users and the evolution of their needs.

Headed by Philippe Baudry, a trained architect, the Artea group has its own development structures and pays special attention to the design of the creations and customised spaces it puts at its users' disposal.

The other competitive advantage of Coworkoffice resides in the m<sup>2</sup>/workstation ratio: ranging from 5 to 6 m<sup>2</sup>, providing exceptional levels comfort, and offering **natural lighting throughout the workspace.** Vast and inspiring, these offices are also designed to provide a sustainable service ecosystem that offers each of its occupants a unique experience.

The site boasts several extensively equipped meeting rooms and spaces to organise events, along with **two codesign spaces** unique to Sophia Antipolis and thought out to release the creativity of their users.

On site you will find relaxation areas, sports facilities, a greenhouse where you can learn the ropes of permaculture, a conciergerie service, delicious foods, a business animation programme, afterwork sessions, and many other events! ...it all works towards better balancing your professional and personal life. "We make the life of our co-workers easier, and even improve the lives of our neighbours!" Anne Maroni, site manager, adds. If you still have doubts as to Coworkoffice's assets, come and visit their **Rooftop**, a beautiful, landscaped surface with a bar and a Berber-inspired tent. This is truly the high point of this exceptional environment, nestled amidst Sophia Antipolis's wilderness...



### COWORKOFFICE

Arteparc BAT A - 965 avde Roumanille - Biot Sophia Antipolis  
**Anne Maroni - Coworking manager**  
 07 54 38 58 82 - [anne.maroni@pureplaces.fr](mailto:anne.maroni@pureplaces.fr)  
[groupe-arte.fr](http://groupe-arte.fr)

BRUGUIER ETANCHEITE

# PROFESSIONNELS, *prévenez les infiltrations*

**Le chiffre est parlant : près du quart des sinistres déclarés aux assurances dans le bâtiment concernent un défaut d'étanchéité ! D'où l'importance de se rapprocher des experts, à chaque étape du processus : construction, entretien, rénovation, réhabilitation. Bruguier Etanchéité assure l'ensemble de ces prestations auprès des particuliers comme des professionnels, depuis près de 33 ans sur la Côte d'Azur.**

**Professionals, remember to ward off infiltrations**

*The statistics tell the story: nearly one quarter of building damages declared to insurance companies are caused by a waterproofing or sealing defect! Which is why it is so important to rely on experts at every stage of the process: construction, maintenance, renovation, redevelopment. For close to 33 years now, and all along the French Riviera, Bruguier Etanchéité has been providing all these services to individual clients and professionals.*

**Y**ves Salvador, qui dirige Bruguier Etanchéité depuis 2002, a choisi depuis longtemps de privilégier technicité et expertise pour construire son offre : « Là où certains confrères ne considèrent que l'argument Prix, nous choisissons la qualité. Depuis, toujours, Bruguier Etanchéité se démarque en proposant des solutions clés en main, qui limitent les intervenants, les interlocuteurs, la chaîne de responsabilité et donc, la multiplicité des problèmes ».

L'entreprise réalise une expertise précise et détaillée de vos ouvrages d'étanchéité et vous assiste dans vos démarches amiables et/ou judiciaires liées à la réparation d'ouvrages couverts par une garantie décennale. Souvent à l'origine de chantiers de réfection de toitures terrasses d'établissements hôteliers de renom sur la côte d'Azur comme le Negresco ou le Martinez, Bruguier Etanchéité travaille en prenant en charge l'ensemble de la prestation, depuis les travaux de protection des chantiers jusqu'à la livraison et l'entretien de ses ouvrages.

**Prévention**

Six normes régissent la réglementation de l'étanchéité dans la construction en France : le grand public appréhende mal l'ampleur de



*Depuis, toujours, Bruguier Etanchéité se démarque en proposant des solutions clés en main, qui limitent les intervenants, les interlocuteurs, la chaîne de responsabilité et donc, la multiplicité des problèmes*

Yves Salvador, Dirigeant de Bruguier Etanchéité

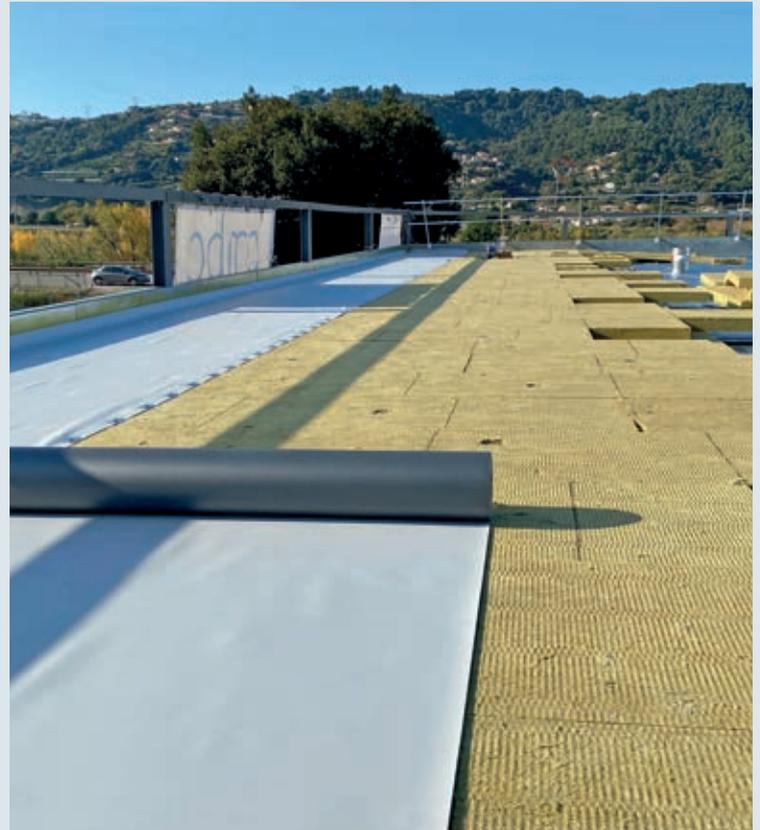
**Y**ves Salvador, who has been at the helm of Bruguier Etanchéité since 2002, has long placed the priority on technicity and expertise to develop his offering: "Some of our competitors consider only the price factor, but we privilege quality. Since times immemorial, Bruguier Etanchéité has stood out among the competition by offering turnkey solutions, which reduce the number of subcontractors, contact persons, and the chain of responsibility, and ultimately, limits the multiplication of problems".

The company conducts a precise and detailed expertise of your sealing and waterproofing works and helps you reach mutual and/or legal settlements relating to repairs of works covered under the ten-year guarantee. Often called upon to work on renovating the terraced roofing structures of renowned hotels of the French Riviera, such as the Negresco or the Martinez, Bruguier Etanchéité provides an extensive service, from installing the necessary worksite protections to the final delivery and maintenance of its installations.

**Prevention**

There are six standards under the regulations governing sealing and





la technicité requise par la profession ! D'autant que « Le toit, on ne le voit pas, donc on ne s'y intéresse pas... C'est toujours lorsque les problèmes surviennent que l'on se penche sur la question. D'où l'importance de travailler préventivement et d'opter pour un contrat d'entretien de vos ouvrages d'étanchéité, afin de prévenir les risques d'infiltration », prévient Yves Salvador.

**En B to B, facilitez-vous la question des ouvrages étanches de vos locaux professionnels :** le passage annuel d'un technicien de Bruguier Etanchéité permet d'identifier des fuites dont l'ampleur pourrait être traitée et diagnostiquée avant que le chantier de réfection ne prenne des proportions plus alarmantes et nécessairement, plus coûteuses.

*waterproofing works in France: the layperson therefore has little idea of the technical skills required in this line of business! And what's more, «A roof is hardly seen, and tends to be ignored... So, it is only when problems arise that people start taking an interest in the matter. Hence, the importance of conducting preventive work and signing a contract for the maintenance of your sealing and waterproofing installations, in order to ward off infiltration risks» Yves Salvador warns us. **For potential B-to-B clients, make your life easier when it comes to sealing your professional facilities:** a yearly visit by a Bruguier Etanchéité technician helps spot leaks, so that they can be identified and treated before requiring significant and costly renovation works.*

## BRUGUIER ETANCHEITE

**Fondée en 1988** par Georges Bruguier et reprise en 2002 par Yves Salvador, spécialisée dans l'étanchéité des toitures – terrasses, balcons, jardinières, murs verticaux enterrés, toitures végétalisées... Bruguier Etanchéité réalise le diagnostic, la recherche d'infiltrations, les réparations, la maintenance et l'entretien des ouvrages d'étanchéité et des protections de celles-ci.

***Bruguier Etanchéité was founded in 1988** by Georges Bruguier and acquired in 2002 by Yves Salvador. The company specialises in waterproofing and sealing works on roofs, terraces, balconies, glasshouses, vertical underground walls, green roofs... Bruguier Etanchéité establishes a diagnosis, identifies leaks, and conducts repair or maintenance work on sealing structures and their protections.*



**33**

Ans d'innovation



**35**

Collaborateurs intervenant dans l'activité de Bruguier Etanchéité



**+ de 250**

Chantiers et interventions réalisés chaque année

**BRUGUIER**  
L'EXPERTISE ÉTANCHEITÉ

ZI de l'Argile - Voie C N°60  
460 Av. de la Quiera - 06270 Mouans-Sartoux  
**04 92 92 25 13 - [www.bruguier-etancheite.fr](http://www.bruguier-etancheite.fr)**

# CONSEIL & GESTION

Le chef d'entreprise se retrouve très souvent seul face à certaines décisions. Être bien entouré ne s'improvise pas et il faut savoir choisir d'externaliser certaines tâches liées à la bonne conduite de vos affaires. Nos professionnels vous assurent les bons conseils et vous accompagnent dans la gestion de votre activité.

*The entrepreneur is often left alone in the face of certain decisions. Being well surrounded does not improvise and you have to know how to choose to outsource certain tasks related to the good conduct of your business. Our professionals provide you with good advice and assist you in managing your business.*



**L'expertise sur-mesure !**

*Made to measure expertise!*

**PAGE 45**



**CAISSE D'ÉPARGNE  
CÔTE D'AZUR**

**Proximité, réactivité, affinité :  
la Caisse d'Épargne Côte d'Azur  
au plus près de ses clients pros**

*Proximity, reactivity, responsiveness: the Caisse d'Épargne Côte d'Azur remains as close as possible to its professional clients*

**PAGE 46**



**L'Arapl de la Côte d'Azur**

**Au service du chef  
d'entreprise**

*In the service of entrepreneurs*

**PAGE 48**



**Faites de vos fournisseurs des  
accélérateurs de performance !**

*Turn your suppliers into performance boosters!*

**PAGE 50**



**LIX CONSULTING**

Cabinet de Conseil en Recrutement & Executive Search

**Cadre, dirigeant, expert :  
a chasse est ouverte !**

*Senior managers, CEOs, experts:  
the hunt is on!*

**PAGE 52**

**SOPHIE  
MORICE**

**Finance d'entreprise :  
rappel des fondamentaux**

*Corporate finance: let's review the basics*

**PAGE 53**

MADE FOR U

# L'expertise SUR-MESURE !

Pascal Rabbe a évolué en entreprise pendant plus de 30 ans, à des fonctions commerciales et managériales avant de devenir consultant RH et dans l'accompagnement au recrutement. Le profil idéal pour fonder Made For U, réseau national de consultants qui adapte son expertise aux valeurs des entreprises qui font appel à lui : pour une performance taillée sur mesure !

## Made to measure expertise!

For over 30 years, Pascal Rabbe progressed professionally to commercial and managerial roles before becoming an HR consultant and recruitment adviser. The ideal profile for the creation of Made For U, a national network of consultants which tailors its expertise to the values of the companies which call on it: for a made to measure performance!

Made For U, ce sont aujourd'hui six consultants qui interviennent dans toute la France, sur des expertises variées et complémentaires : RH, management, Personal branding, coaching, réglementation, recrutement, négociation commerciale... Ce réseau, imaginé et fondé par Pascal Rabbe, se veut la réponse ponctuelle et adaptée aux besoins d'accompagnement du chef d'entreprise dans les différentes phases du développement de son activité.

## Vous n'êtes plus seuls !

Sa signature ? « Vous n'êtes plus seuls ». Pascal Rabbe explique : « Notre promesse est d'apporter aux entreprises des outils et des méthodes afin qu'elles puissent fournir des prestations de qualité à leurs clients. Ainsi qu'entre autres solutions, un appui et un soutien commercial pour les aider à aller chercher leur business ». Des problématiques liées à la **gestion de la croissance** et donc au **pilotage du recrutement**, mais aussi à la **conduite du changement**, à l'**intégration** des nouveaux arrivants, au **Document unique** ou encore aux questions liées à la **rémunération** : tous ces sujets peuvent faire l'objet de l'intervention des consultants experts de Made For U. Suivant la typologie de l'entreprise cliente, Made For U peut aussi faire appel à son réseau de talents spécifiques, sourcés grâce à l'expérience de ses dirigeants\*. Le réseau propose notamment **un ensemble de formations, dispensées dans l'entreprise**, en accord avec les spécificités de son organisation. La flexibilité du fonctionnement de Made For U est l'un de ses atouts, pensé pour répondre précisément à l'agilité du dirigeant et de ses équipes. Quelle que soit votre problématique, Made For U... is made for you !!!



Notre promesse est d'apporter aux entreprises des outils et des méthodes afin qu'elles puissent fournir des prestations de qualité à leurs clients.

Pascal Rabbe, fondateur de Made For U

Made For U now numbers six consultants acting throughout France with varied and complementary expertise: HR, management, Personal branding, coaching, regulations, recruitment, business negotiation, etc. This network, conceived and created by Pascal Rabbe, is the ad hoc and bespoke response to the requirements of business heads in assistance with the various phases in the development of their business.

## You are not alone!

Its byline: "You are no longer alone". Pascal Rabbe explains: "our promise is to provide companies with the tools and methods they need to provide quality services to their customers. Commercial support and assistance to help them seek new business are among the solutions on offer." Difficulties

related to **management of growth** and thus to **steering recruitment**, as well as **change management**, the **integration** of new recruits, the **Single Document** or issues related to **remuneration**: all of these may be subject to intervention by expert consultants from Made For U. In accordance with the type of client company, Made For U may also call on its network of specific talents, sourced using its directors' experience\*.

The network offers **a range of training courses, provided within the company**, in line with the specific requirements of the organisation. Made For U's operational flexibility is one of its advantages conceived to specifically address the agility of the director and their teams. Whatever your problem, Made For U... is made for you !!!



## MADE FOR U

136 Chemin des Huguenots 26000 Valence - 04 75 84 65 33  
Agence de Cannes : Domaine des Palmiers, 124 avenue Maurice Chevalier, Bat B1, 06150 Cannes la Bocca  
contact@madeforu.fr - www.madeforu.fr

## \*Vous souhaitez devenir consultant ou formateur ?

Contactez le réseau et découvrez ses valeurs sur [madeforu.fr](http://madeforu.fr)

# PROXIMITÉ, RÉACTIVITÉ, AFFINITÉ : *la Caisse d'Épargne Côte d'Azur au plus près de ses clients pros*



**Hélène, François-Xavier, vous dirigez tous les deux un centre d'affaires Caisse d'Épargne : en quoi cette organisation est-elle un avantage concurrentiel ?**

**François-Xavier Druart :** Le centre d'affaires de l'Arenas est « multimarchés », et prend en charge l'ensemble des clients de la Banque des Décideurs en Région : PME, institutionnels, collectivités territoriales, comme professionnels de l'immobilier. Notre approche globale avec l'ensemble des décideurs nous offre un maximum de synergies possibles pour proposer l'expertise et l'offre commerciale la plus proche de leurs besoins.

Grande force de notre modèle de banque coopérative régionale, notre fonctionnement en circuit court, amène une proximité que nos clients plébiscitent. Les prises de décision (de crédit notamment) sont faites en local par des experts du tissu économique azuréen.

*Grande force de notre modèle de banque coopérative régionale, notre fonctionnement en circuit court, amène une proximité que nos clients plébiscitent.*

**François-Xavier Druart  
dirigeant du centre  
d'affaires de l'Arenas**

**Proximity, reactivity, responsiveness: the Caisse d'Épargne Côte d'Azur remains as close as possible to its professional clients**

**Hélène, François-Xavier, you both manage a Caisse d'Épargne business centre: what is this organisation's competitive edge?**

**François-Xavier Druart:** the Arenas business centre is a multi-market institution that works at the service of all the clients of the Banque des Décideurs en Région (Regional Decision-Makers' Bank), which includes small and medium-sized companies, territorial associations, and real estate professionals. Our global approach involves all the decision-makers of the region and, in doing so, gives rise to a great number of synergies. It allows us to provide the sort of expertise and business proposals that best meet the needs of our clients.

Our small-circuit operations offer our clients the proximity they so desperately need, which is one of the great strengths of our regional cooperative bank model. Decisions (regarding credit in particular) are made locally by specialists of the French Riviera's economic fabric.

**Hélène Da Costa:** the Sophia Antipolis business centre works with companies from Mandelieu to Villeneuve-Loubet. We rely on our five business managers, including one banker specialised in the perfume industry, and two bankers in charge of real estate.

**How do you manage to provide a «turnkey» service to your professional clients?**

**Hélène Da Costa:** we take very good care of our clients: our «360°» or «affinity-based» approach means that as soon as they step into the business centre, they are met by a business manager who has an in-depth understanding of their specific market and economic environment. And let us not forget our affiliation to the BPCE group and our expertise in our various business lines: we have seen that this tends to increase customer satisfaction. At Sophia Antipolis, in addition to our perfume business line, we are also working on a «neo-business» approach: our expert on the subject knows all there is to know about financing and meeting the needs of start-up companies and new businesses, which are on the rise along the French Riviera.

**François-Xavier Druart:** recent developments have highlighted our CECAZ «turnkey» solutions: The health crisis and the associated interventions by banks (State-backed loans, credit deferrals...) have shone a light on the involvement and responsiveness of our teams at the service of our clients in a new and unforeseen situation. We are also making a huge difference with our "Private Banking for CEOs" service: our teams that work with companies and our teams that work with CEOs are collaborating closely, extending our «turnkey» service to the CEOs of the companies we serve.

**Hélène Da Costa :** le centre d'affaires de Sophia Antipolis travaille avec les entreprises de Mandelieu à Villeneuve-Loubet, aidé par 5 chargés d'affaires dont une personne spécialisée dans la filière Parfumerie et 2 banquiers en charge de l'immobilier.

### Comment apportez-vous un service « clés en mains » à vos clients professionnels ?

**Hélène Da Costa :** Notre client est « cocooné » : notre approche « 360° » ou « affinitaire » fait qu'une fois accueilli au sein du Centre d'Affaires, il est dirigé vers un chargé d'affaires qui maîtrise son marché et son environnement économique. Ajoutons à cela l'adossement au groupe BPCE et l'expertise de l'ensemble de nos filières : nous constatons que tout ceci renforce la satisfaction client. A Sophia Antipolis, en plus de notre filière Parfumerie, nous travaillons aussi sur une approche Néobusiness : notre expert sur le sujet possède une connaissance fine du financement et des besoins en accompagnement des startups et des nouveaux business, en fort développement sur la Côte d'Azur.

**François-Xavier Druart :** A la CECAZ, le service « clés en mains » peut se traduire dans l'actualité récente : la crise sanitaire et les interventions bancaires qui l'ont accompagnée (PGE, report de crédit...) a mis en avant l'implication et la réactivité de nos équipes aux services de nos clients dans des conditions complètement inédites. Nous affirmons également notre différence avec la Banque Privée des Dirigeants car nos équipes dédiées aux entreprises et celles dédiées aux dirigeants travaillent en étroite proximité : c'est aussi cela le « clés en mains » au service du dirigeant d'entreprise.

### La CECAZ a développé un certain nombre de filières (viticulture, tourisme, immobilier de luxe, nautisme...). En quoi est-ce un modèle gagnant ?

**François-Xavier Druart :** l'objectif est de développer notre expertise et de nous rendre plus pertinent et performant sur ces filières structurantes de nos territoires. Ajoutons à cela des premières initiatives et de nombreuses réflexions sur notre offre commerciale et notre organisation pour permettre à la CECAZ d'accélérer sur les sujets de Transition Ecologique où en tant que banque coopérative régionale, nous avons la conviction d'avoir un rôle important à jouer.

**Hélène Da Costa :** Mettre en face d'un client un banquier expert de son écosystème a du sens. Ce travail en filière a commencé avec la création de Luxury Properties, qui nous permet de travailler en B to B to C. Avec Vitibanque, Nautibanque, la Parfumerie et Territoire Tourisme, nous avons structuré l'organisation de nos filières tout en parlant le même langage que nos clients : nous connaissons les spécificités de leurs marchés, leurs besoins de financement, la périodicité et le rythme de leurs activités respectives... En une dizaine d'années, nous mesurons le chemin parcouru : la CECAZ a changé de visage et a su se doter d'une organisation et de ressources humaines de haut niveau pour accompagner ses clients vers l'excellence : d'ailleurs, ils nous le font savoir tous les jours par leur satisfaction !



*A Sophia Antipolis, en plus de notre filière Parfumerie, nous travaillons aussi sur une approche Néobusiness : notre expert sur le sujet possède une connaissance fine du financement et des besoins en accompagnement des startups et des nouveaux business.*

**Hélène Da Costa, dirigeante du centre d'affaires de Sophia Antipolis**

*CECAZ has developed a variety of different business lines (winemaking, tourism, luxury real estate, boating...). What makes this a winning model?*

**François-Xavier Druart:** the goal is to grow our expertise and to become as relevant and performant as we can be for these business lines that are structuring our territories. In addition, we have launched initial initiatives and given a lot of thought to our business offering and organisation, allowing CECAZ to accelerate its environmental transition project and boost its activities as a regional cooperative bank. We remain convinced that we have an important part to play.

**Hélène Da Costa:** bringing a client face-to-face with a banker who is an expert in their ecosystem makes a lot of sense. By organising our activities in different business lines, something that started with the creation of Luxury Properties, we are able to work in B-to-B-to-C. With Vitibanque (banking for the winemaking industry), Nautibanque (banking for the boating industry), our perfume and tourism business lines, we are organised to speak the same language as our clients: we know the intricacies of their markets, their financing needs, the frequency and rhythm of their respective activities... And in just ten years, we can measure the distance we've covered: CECAZ has a new face and boasts a great organisation and top-notch human resources to help our clients reach excellence: and indeed, every day their satisfaction reminds us of the great work we're doing!



**CAISSE D'ÉPARGNE**  
COTE D'AZUR

**Centre d'Affaires de Sophia Antipolis**  
**04 97 23 13 50**

175 Rue du Vallon - 06560 Valbonne Sophia Antipolis

**Centre d'Affaires de Nice Arenas**  
**04 93 18 40 20**

455 Promenade des Anglais - 06200 Nice

[www.caisse-epargne.fr](http://www.caisse-epargne.fr)

ARAPL2CA

# Au service du CHEF D'ENTREPRISE

Pour tout chef d'entreprise, qui exerce en libéral, au réel ou en micro, en individuel ou en groupe, qui cumule, le cas échéant, avec une activité commerciale ou artisanale, ou qui dispose de revenus en LMNP, pour tout porteur de projet en quête d'entreprendre en libéral, et plus généralement pour tout indépendant qui souhaite bénéficier d'un soutien opérationnel lui permettant de dormir tranquille, adhérer à l'ARPL2CA, c'est la garantie de pouvoir exercer en toute sérénité, de s'approprier les bonnes pratiques, réactualisées en permanence, d'être guidé et formé, pour acquérir et assumer pleinement son rôle d'entrepreneur. Découvrez 10 bonnes raisons de rejoindre ce référent incontournable :

## *In the service of entrepreneurs*

*For any entrepreneur working as a liberal professional, under the real or micro-regime, as an individual or in a group, cumulatively with, as applicable, a commercial or artisanal activity, or who has LMNP [Loueurs en meuble non professionnels – non-professional rentals of furnished property] income, for any project leader wishing to work as a liberal professional and more generally any independent worker who wishes to benefit from operational support enabling them to sleep peacefully, join the ARPL2CA, which guarantees they can work in all serenity, learn good practices, which are continuously updated, be guided and trained, acquire and fully assume their role of entrepreneur. Discover 10 good reasons to join this essential advisor:*

### L'expertise en équipe

Disposez d'une écoute active et de conseils avisés auprès de spécialistes reconnus de la profession libérale, maîtrisant plus de 62 spécificités professionnelles et 362 activités différenciées, véritables experts dans leur domaine. Rendez-vous individualisés, hotline, réponse sous 48 h, un accompagnement à la hauteur de vos besoins.

### Un réseau

Tel un « médecin généraliste » des entreprises, ou une interface centralisatrice, elle écoute, diagnostique, préconise et oriente vers les « spécialistes » que sont l'expert-comptable, l'avocat, le notaire, l'assureur... Être membre, c'est aussi partager et progresser à plusieurs, appartenir à une communauté et rompre avec l'isolement habituel du chef d'entreprise libéral.



### De la formation dédiée

Profitez d'un pôle formation de proximité, habilité DATA DOCK et engagé dans une certification Qualiopi. Ateliers, formations classiques, webinaires, conférence-débat, sujets d'actualité, réunions d'information... une offre pléthorique en présentiel, distanciel ou phygital, à des tarifs ultra-compétitifs voire sans coût !

### Une Documentation exclusive

Accédez à une base documentaire numérique exceptionnelle, gérée par domaine (fiscal, social, juridique et comptabilité), personnalisée par profession, mise à jour et réactualisée au gré de la législation et de la jurisprudence ou par thématique sous forme de livrets pédagogiques.

### Une veille à la pointe de l'actualité

Restez informé, chaque semaine, des dernières avancées, des questions fiscales, sociales et juridiques relatives aux professions libérales, au travers de newsletters digitales. Une alerte ciblée attire votre attention sur les actualités « métiers » liées aux conditions et modalités d'exercice. Vous bénéficiez

### Team expertise

*Benefit from active listening and expert advice from well-known professional specialists, experienced in more than 62 specific professions and 362 different activities, genuine experts in their field. Individual meetings, hotline, response within 48 hours, assistance that meets your needs.*

### A network

*Like a "company doctor" or centralising interface, it listens, diagnoses, recommends and orients towards "specialists" such as accountants, lawyers, barristers, insurers, etc. Membership includes sharing and progressing together, belonging to a community, and breaking with the usual isolation of the professional entrepreneur.*

### Dedicated training

*Benefit from a local training division, authorised DATA DOCK and involved in certification in Qualiopi. Workshops, classic training, webinars, debates-conferences, current affairs, information meetings, a plethora of face-to-face, remote or*

*phygital options, at ultra-competitive prices, or even free!*

### Exclusive documentation

*Access to an exceptional digital document base, managed by sector (fiscal, social, legal and accounting), personalised by profession, updated and amended in line with legislation and jurisprudence or by theme in the form of educational booklets*

### Cutting-edge monitoring

*Stay informed, each week, of the latest advances, tax, social and legal issues relating to the professions, through digital newsletters. A targeted alert attracts your attention to "professional" news related to the conditions and methods of work. You benefit from continuous genuine deciphering of draft legislation and relevant information.*

### Digital tools

*A digital platform, a secure and free full web input service, and a digital accounting assistant*

ainsi d'un véritable décryptage des textes de lois et d'informations pertinentes en continu.

### Des outils digitaux

Une plateforme numérique, un service sécurisé et gratuit de saisie full web, et un assistant comptable digital synchronisant l'ensemble de vos mouvements bancaires, accessibles en ligne vous permettent de répondre à vos obligations déclaratives, à vos contraintes de dématérialisation et de télétransmission, en quelques clics, de vous faire gagner du temps dans votre gestion, de faciliter la relation avec votre expert-comptable et de l'optimiser vers une mission de conseils.

### Comptabilité conforme & juste imposition

Sécurisez vos déclarations et votre exercice professionnel, optimisez votre fiscalité et bénéficiez d'une prévention globale. Chaque année, l'ARAPL2CA réalise un audit de sécurisation fiscale de votre dossier. Votre déclaration, corrélée avec vos éléments de comptabilité, fait l'objet d'une analyse de forme et de fond, assortie de préconisations ou d'alertes à votre intention ou celle de votre mandant expert-comptable. Vous êtes interpellé sur un risque potentiel lié à votre déclaration ou sur une disposition permettant d'optimiser votre résultat. C'est la garantie de disposer d'un tiers de confiance entrepreneurial et d'une juste imposition.

### Un tableau de bord

Offrez-vous un regard économique sur votre activité, un comparatif sur 3 ans, des commentaires exhaustifs et des repères mnémotechniques sur la part de chaque poste de recettes ou de dépenses au regard de votre chiffre d'affaires. Chaque année, un dossier de gestion digital, reflet de votre exercice professionnel, détaille les points forts et les points d'attention de votre entreprise, vous situe par rapport à vos pairs et vous donne des indicateurs précieux pour affiner votre gestion ou appréhender de potentielles difficultés économiques.

### Statistiques professionnelles

Les données chiffrées collectées au sein des déclarations professionnelles rendent possible l'établissement de données statistiques fiables sur le plan national et régional. Véritable référentiel métiers et base d'une gestion prévisionnelle efficace, consultez-les sur votre espace personnel.

### Avantages complémentaires

Des tarifs préférentiels ou codes avantages promotionnels auprès de différents prestataires ou enseignes, des permanences gratuites de spécialistes dédiés à l'optimisation retraite, au patrimoine, à la prévoyance et à l'assurance, une réduction d'impôt pour frais de comptabilité sous conditions, un crédit d'impôt formation du dirigeant... Vous auriez tort de vous en priver !

Prix ridicule, prestations premium, profitez de ce partenaire associatif, complément additionnel incontournable de l'expert-comptable, accompagnateur et facilitateur de l'entrepreneuriat libéral, et laissez-vous guider.



**20 € TTC**  
chaque  
mois



**104**  
Thématiques  
de formation



**26 000**  
Libéraux  
accompagnés  
en 40 ans



**5 minutes**  
Pour adhérer  
en ligne

*synchronising all of your banking movements, accessible online, enabling you to meet your declaration obligations, your restrictions in terms of dematerialisation and remote transmission, in a few clicks, saving you time in management and facilitating the relationship with your accountant and optimising towards a consulting mission.*

### Compliant accounting & fair taxation

*Secure your declarations and your professional exercise, optimise your taxation and benefit from global prevention. Every year, the ARAPL2CA carries out a fiscal security audit of your file. Your declaration, in correlation with elements of your accounts, are subject to substantive and form analysis, along with recommendations or alerts, for you or for your mandated accountant. You are contacted regarding any potential risk related to your declaration or any provision enabling you to optimise your income. This is the guarantee of a trustworthy entrepreneurial third-party and fair taxation.*

### A dashboard

*Give yourself an economic overview of your business, a 3-year comparison, exhaustive commentary, mnemonic benchmarks on the share of each income or expense heading with regards to your turnover. Every year, a digital management file reflects your professional financial year, details the strong points and the points which require attention in your business, situates you by comparison with your peers and gives you precious indicators to improve your management or understand potential economic difficulties.*

### Professional statistics

*Figures collected within professional declarations enable reliable national and regional statistics to*

*be compiled. Genuine professional references and a basis for efficient provisional management, consult them on your personal account.*

### Other benefits

*Preferential rates or promotional advantage codes with various service providers or chains, free hotlines with specialists dedicated to optimisation of retirement, assets, pensions and insurance, tax reductions for accountancy costs under conditions, a tax credit for director training, etc. you would be wrong to deprive yourself!*

*Ridiculous price, premium services, make the most of this partnership, the essential additional compliment of accountant, supporter and facilitator for the professional entrepreneur, and let yourself be guided.*



**ARAPL2CA**  
L'Arapl de la Côte d'Azur

- ACCOMPAGNEMENT
- FORMATIONS
- SECURISATION FISCALE
- CONSEILS GÉNÉRALISTES
- AIDE À LA GESTION
- OPTIMISATION
- CLUB AVANTAGES

*Prévention,  
liens de proximité,  
réseau,  
veille constante:  
la garantie de  
"dormir tranquille"!*

22 av Georges Clemenceau  
CS 51573 - 06010 Nice Cedex 1  
**04 93 82 26 51**  
araplca@araplca.org  
www.araplca.org

# Faites de vos fournisseurs DES ACCÉLÉRATEURS DE PERFORMANCE !

La crise sanitaire mondiale nous a tous montré les limites et les risques liés aux relations commerciales dans l'univers B to B. Ruptures d'approvisionnement, défaillances de fournisseurs, défauts de qualité : il est plus que jamais nécessaire de sécuriser vos relations avec vos fournisseurs pour en faire un levier de performance pour votre entreprise. Laurence Allançon, de Kyanite Conseil, nous donne les clés pour mener une approche stratégique de cette relation.

*The global health crisis has shown us the limitations and risks associated with business relations in the B-to-B sphere. Supply disruptions, struggling suppliers, quality defects: more than ever, you must protect your relations with your suppliers and turn them into performance levers for your company. Laurence Allançon, at Kyanite Conseil, provides us with the keys to strategically approach these relationships.*

**U**n constat : vous êtes en difficulté... La fabrication de votre produit star nécessite ce composant que votre principal fournisseur n'est plus en mesure de vous procurer : c'est la CA-TA-STROPHE ! Il va falloir trouver une solution en urgence et donc coûteuse... A l'origine, vous aviez sourcé ce fournisseur en le sélectionnant sur le seul critère du prix.

Force est de constater qu'aujourd'hui, c'est loin d'être suffisant. Les entreprises font de plus en plus appel à la sous-traitance : la performance de vos principaux fournisseurs impacte celle de votre entreprise et la satisfaction de vos clients. Et vous, avez-vous identifié les menaces qui pèsent sur votre activité ? Sécurisé vos contrats, mis noir sur blanc vos attentes et vos engagements avec votre fournisseur ?

## Par où commencer ?

**Laurence Allançon** : Il faut tout d'abord se rappeler qu'il existe deux types d'approches de cette relation : **réactive**, dans laquelle l'entreprise cliente est l'unique force de proposition et le fournisseur est en position réactive en fournissant un devis, ou alors en intervenant uniquement lorsqu'il s'agit de régler des litiges.

L'autre approche est **stratégique** : la relation commence avant la signature d'un accord, afin de garantir un avantage concurrentiel à long terme, en s'assurant de la fiabilité de futurs prestataires, qui deviennent de véritables partenaires.

## Que dois-je mettre en place ?

Plusieurs prérequis sont indispensables : il vous faut tout d'abord mettre en place

### Pour une approche stratégique de la relation client / fournisseur :



Créer un outil de gestion des relations



Cartographier les risques



Rédiger un accord de relation client / fournisseur

*Imagine for a moment that you are in trouble... The manufacturing of your key product requires a component that your main supplier is no longer able to produce. It is an unmitigated disaster! You urgently need a solution, and you already know it will be costly... Initially, you had selected your supplier based on a single criterion, price.*

*But today, the price factor is far from sufficient. Companies are increasingly relying on subcontractors: the performance of your main suppliers impacts the performance of your company, and ultimately the satisfaction of your clients. Have you identified the threats hanging over your activity? Are your contracts airtight, have you laid out your expectations and commitments with your supplier?*

### Where to start?

**Laurence Allançon** : first, it is worth remembering that there are two ways to approach this relationship: **reactively**, where the client company is the single source of proposals and the supplier adopts a reactive attitude, by providing a quote, or intervening only when disputes must be settled.

*The other approach is **strategic**: the relationship is initiated before any agreement is signed, to guarantee a long-term competitive edge, by making sure that future service providers are reliable and positioned to become trusted partners.*

### What do I need to implement?

*There are several prerequisites: firstly, you need to adopt a relation management tool, while also establishing an open and sound communication channel. Paying your suppliers in timely fashion is also essential. Then, you must*



un outil de gestion des relations, tout en établissant une communication solide et régulière. Payer ses fournisseurs en temps opportun s'avère également indispensable. Il faut ensuite travailler sur les différences existantes entre ses fournisseurs (aidé par une matrice alignée sur les valeurs de votre entreprise), évaluer la valeur de ce que l'on obtient, analyser le profil de risque de ses fournisseurs, en établissant une cartographie des risques pour enfin rédiger un accord de relation.

### Qu'est-ce que je vais y gagner ?

En mettant en place ces règles et conditions de collaboration, vous **réduisez les risques**, les confusions et les litiges. Une relation saine et durable **stimule aussi l'innovation**, développe un pilotage plus serein et c'est inscrire votre entreprise dans une démarche d'amélioration continue. Le facteur prix n'est plus la seule valeur ajoutée de votre partenariat ! Et n'oubliez pas qu'il n'est jamais trop tard pour mener ces changements et s'engager dans cette approche stratégique...



*Il est plus que jamais nécessaire de sécuriser vos relations avec vos fournisseurs pour en faire un levier de performance pour votre entreprise.*



### LE CHIFFRE

**60 %**

**C'est, en pourcentage, le volume que peuvent représenter les achats dans le CA d'une entreprise**

*work on the differences that exist among suppliers (with the aid of a matrix aligned with your company's core values), assess the value of what you are buying, analyse the risk profile of your suppliers, by mapping the risks, before finally drafting a relationship agreement.*

### What is in it for me?

*By implementing these rules and terms of collaboration, you **reduce your exposure to risk**, confusion, and disputes. A healthy and stable relationship **stimulates innovation**, and helps you achieve some degree of peace of mind as you manage your operations and adopt a continuous improvement strategy for your company. The price factor is no longer the only added value of your new partnership! And remember it is never too late to make these changes and to commit to this strategic approach...*

**Dans toutes ces démarches et à chacune de ces étapes, Laurence Allançon et Kyanite Conseil sont en mesure de vous accompagner :**



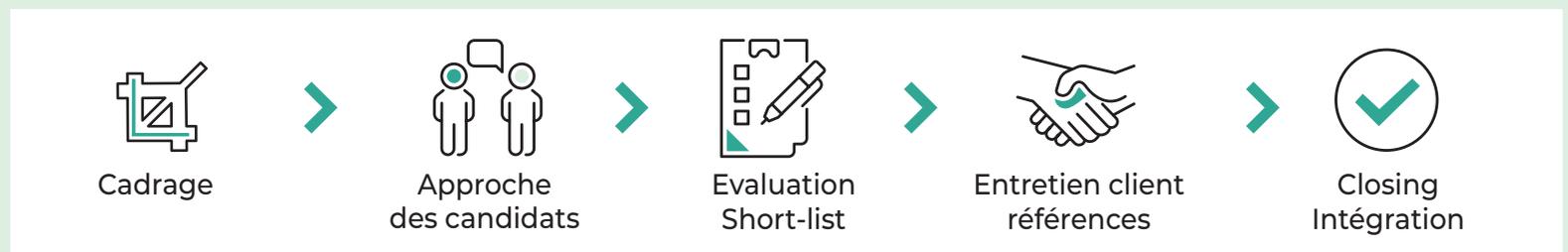
06 26 42 41 66  
la@kyanite-conseil.com  
www.kyanite-conseil.com



# Cadre, dirigeant, expert : LA CHASSE EST OUVERTE !

Conséquence directe de la reprise économique, les entreprises ressentent en cette rentrée le besoin d'étoffer leur encadrement pour conduire leurs projets et accompagner cette relance économique.

*Senior managers, CEOs, experts: the hunt is on!*  
As a direct consequence of the financial crisis, companies are feeling the need to add to their managerial teams to steer their projects in the right direction and to boost their economic recovery.



Cependant, de fortes tensions sur le recrutement des profils de cadres, dirigeants et experts (l'expertise de Linx Consulting) se font sentir. En toute logique, le recours à la chasse de têtes s'impose face aux difficultés rencontrées et à la pénurie de candidats. La chasse aux talents & haut potentiels, bien présente en 2019 avant la crise, est largement réouverte !

**Myriam Jebabli dirige Linx Consulting, cabinet de chasse de tête haut de gamme**, qui se distingue par une méthodologie de recrutement éprouvée, rigoureuse, qui respecte un calendrier prévisionnel déterminé, formalisé et partagé par le client.

« Notre savoir-faire historique en chasse nous permet de cibler précisément les profils recherchés dans les organisations et d'être au fait de leurs métiers et de leur organigramme », commente Myriam. Une expertise appuyée par un réseau interne, continuellement enrichi de nouveaux profils à hauts potentiels qui provient d'entretiens réguliers, en approche directe comme de retours d'annonces ou de candidatures spontanées.

### Engagement éthique et responsable

« Nous disposons de tests de personnalité permettant de mettre en avant les leviers de motivation du candidat dans le milieu professionnel ainsi que ses traits de personnalités prédominants. Chaque candidat shortlisté est soumis à un test de personnalité. Nous débriefons les résultats avec le candidat et restituons une synthèse à l'entreprise ».

Linx Consulting s'engage à réaliser toutes les missions qui lui sont confiées de manière **responsable, éthique et déontologique**, tant vis-à-vis de l'entreprise que des candidats et à veiller scrupuleusement au respect de la législation, notamment en matière de discrimination, d'égalité professionnelle, de handicap ou encore de respect de la vie privée et des règles de confidentialité liées à la gestion des contacts avec les candidats.



**H**owever, it is becoming increasingly difficult to find qualified senior managers, CEOs, and experts (which is Linx Consulting's expertise). And so, quite naturally, companies facing difficulties and a lack of suitable candidates are resorting to head-hunters. The hunt for talent and profiles with a high potential, which was already on in 2019 before the crisis, has resumed with a vengeance!

**Myriam Jebabli is at the head of Linx Consulting, a high-end headhunting firm** that stands out for its proven and rigorous recruitment methods, and for its ability to stick with a provisional schedule that has been determined, formalised, and shared with the client.

«We rely on our extensive experience in headhunting to target the exact profiles required by our client companies, and we are knowledgeable of their business lines and organisational charts» Myriam explains. This expertise is supported by an internal network that is constantly expanded with new profiles showing a high potential and undergoing

frequent interviews. Linx Consulting also implements a direct approach, responding to job postings or sending in unsolicited applications.

### Ethical and responsible commitment

«We use a personality test that helps us highlight the candidates' levers of motivation in a given business line, along with their dominant personality traits. Every candidate is shortlisted and undergoes a personality test. Then, we analyse the results with the candidate and send a summary to the company».

Linx Consulting is committed to carrying out the missions it is entrusted with in a **responsible, ethical, and deontological** manner, both with respect to the company and to the candidates, making sure applicable legislation is being followed, particularly in terms of discrimination, equal opportunities, disabilities, or privacy, implementing strict non-disclosure rules relating to the contact management with the candidates.



LINX CONSULTING  
Cabinet de Conseil en Recrutement & Executive Search

134 Av de la Grange Rimade, Résidence  
Parc Icard, 06270 Villeneuve-Loubet  
[myriam.jebabli@linx-consulting.fr](mailto:myriam.jebabli@linx-consulting.fr)  
09 75 86 66 43 - [www.linx-consulting.fr](http://www.linx-consulting.fr)

SOPHIE MORICE

# FINANCE D'ENTREPRISE :

## *rappel des fondamentaux*

L'automne s'installe tranquillement : le moment est venu d'anticiper son activité économique et de faire le point, dans un contexte post-crise et PGE qui ont pu assainir les bas de bilans de vos entreprises... Sophie Morice, spécialiste de ces questions, vous rappelle quelques fondamentaux.

### **Corporate finance: let's review the basics**

*Autumn is creeping up on us: the moment has come to anticipate upcoming economic activities, but also to take stock, in a post-crisis context where state-backed loans have saved the bottom line of your companies... Sophie Morice, a specialist of these issues, takes us through the basics.*

**S**ur le plan comptable, les chefs d'entreprises sont remarquablement bien accompagnés pour approfondir leur compréhension des points complexes de l'analyse comme les amortissements, les différentes provisions, les comptes de régularisation, engagements hors bilan, comptes courants d'associés...

En revanche, le chef d'entreprise est le seul à connaître en profondeur ou se situe **sa véritable création de valeur**, là où se réalisent des marges pérennes et ce qui engendre une dynamique d'activité vertueuse, qui découle de sa politique d'investissement et donc de financement.

Pour y parvenir, rien de mieux que de revoir le concept de flux de trésorerie, celui de résultat, la notion de bilan et les liens qui les unissent.

### **Pilotage par les flux de trésorerie**

S'il est usuel de traiter vos relevés de banques de manière **comptable**, à partir de chaque colonne, « date, objet, montant », je vous invite à répertorier et classer aussi ces dépenses **par nature** afin de vous permettre :

- 1- de comprendre l'évolution passée de votre trésorerie, à partir de l'élaboration d'un tableau des flux de trésorerie ou d'un tableau de financement
- 2- d'anticiper son évolution future à l'aide d'un budget (ou plan) de trésorerie

Cela vous éclaire sur les cycles d'exploitation et cycles d'investissement et ceux relatifs aux ressources financières (endettement et capitaux propres). Ainsi, vous pourrez isoler **vos Free cash-flow**, ce flux de trésorerie disponible, différence entre l'Excédent de Trésorerie d'Exploitation et les dépenses d'investissements. Cette crise, aura aussi conduit les équipes dans les entreprises à se concentrer davantage sur son cycle d'exploitation : recouvrement des débiteurs, gestion des stocks, options de financement... De même, cela aura permis d'évaluer de manière scrupuleuse les besoins de trésorerie en distinguant dépenses d'investissement et d'exploitation tout en rappelant que l'investissement doit dégager un Excédent de Trésorerie d'Exploitation.



Sophie Morice

*N'oublions pas la règle sacrée de la bonne gestion d'entreprise : investir pour créer de la richesse et avoir une activité rentable au risque de ne pouvoir faire face à l'endettement de l'entreprise.*



**O**n the accounting front, CEOs are remarkably well supported when it comes to furthering their knowledge of complex issues such as depreciation, provisions, adjustment accounts, off-balance sheet commitments, partners' current accounts... However, a CEO is the only one who knows exactly where **value is created**, where sustainable margins are generated, and what drives a company's virtuous dynamic, which stems from its investment policies, and therefore from its financing.

To achieve this, the best is to review the notions of **cashflow**, results, and balance sheets, and how these are tied together.

### **Cashflow-based steering**

Usually, your bank statements are processed using traditional **accounting** methods, examining each column, «date, item, amount», but I encourage you to categorise these expenses **by nature**. This will help you to:

- 1- understand the past evolution of your cashflow, by preparing a cashflow chart or a financing table
- 2- anticipate future evolutions using a cashflow budget (or plan)

This serves a double purpose. It shines a light on the economic processes that define your company - operational cycle and investment cycle - and how they relate to the processes that define your financial resources (debt and equity). It will allow you to isolate your free cashflow, i.e., the cash-flow that is available, which is different from your operating cash surplus and investment expenses.

This crisis has driven corporations to focus more on their operating cycles: accounts receivable, stock and supply chain management, financing options...

Furthermore, it has enabled companies to scrupulously assess their cashflow needs, by separating them from their investment and operating costs, and has reminded them that investments must necessarily generate a higher operating cash surplus.

Let us not forget the most important rule of proper corporate management: to create wealth, shareholders must invest, and the company must be profitable, otherwise you are at risk of drowning their company in debt.

**Sophie Morice : 06 87 20 94 60 ou moricesophie66@gmail.com**

[www.linkedin.com/in/sophie-morice-kieffer](https://www.linkedin.com/in/sophie-morice-kieffer)

**Prochains petits déjeuners avec des partenaires experts :**

**Jeudi 7 octobre :** « Comment valoriser son entreprise dans un contexte de COVID »

**Jeudi 28 octobre :** « A quelle sauce fiscale vous souhaitez votre cession d'entreprise ? »

IN LE DOSSIER **BTOB**

# PROMOTION & IMAGE

Savoir-faire & faire savoir : votre entreprise doit se faire connaître à l'extérieur de son environnement économique. En interne aussi, le développement de votre culture d'entreprise est primordial. Nos professionnels vous accompagnent !

*Know-how & let know: your company must make itself known outside its economic environment. Internally too, the development of your corporate culture is essential. Our professionals accompany you!*

## PRINTEMPS

**Soignez votre image avec le shopping personnalisé**

*Enjoy a customised shopping experience and enhance your style*

**PAGE 55**



**Innover et cultiver l'excellence**

*Innovating and cultivating excellence*

**PAGE 56**



**Réussir tous vos événements**

*Make sure your event is a resounding success with JC Animation*

**PAGE 58**



**Les vignobles Chevron Villette présentent leur cadeau haute couture**

*The Chevron Villette vineyards are unveiling their gift of haute couture*

**PAGE 59**



**Marineland Special Events, tout un univers d'évènements**

*Marineland Special Events, it's a whole world of events*

**PAGE 60**



**Soignez votre image en vidéo**

*Take care of your image in video*

**PAGE 62**



**Hi5, le nouveau studio digital de Cannes**

*Hi5, Cannes' new digital studio*

**PAGE 63**

## CHÂTEAU DE CRÉMAT

**Ecrivez votre légende au Château de Crémat**

*Write your own history at the Château de Crémat*

**PAGE 64**

PRINTEMPS POLYGONE RIVIERA

# SOIGNEZ VOTRE IMAGE

## *avec le shopping personnalisé*

Cultivez votre singularité et profitez des conseils personnalisés des experts Mode du Printemps !

*Enjoy a customised shopping experience and enhance your style  
Cultivate your uniqueness and receive customised advice from the  
Printemps fashion experts!*



Le plaisir de révéler son style, c'est aussi tester, choisir et s'amuser avec la mode à son rythme, entre des mains expertes et bienveillantes, pour un moment de détente sur mesure en magasin ou à distance. Selon votre personnalité et votre style de vie, votre fonction professionnelle, votre budget, les experts mode du Printemps vous proposent une sélection de pièces des plus intemporelles aux plus tendances, sur la base d'un diagnostic mode/style, au cœur d'un salon privé. Une mise en beauté vous sera offerte pour tout rendez-vous. Le service Shopping Personnalisé du Printemps vous propose 3 rendez-vous :

### Mon RDV Express

**1 heure avec mon expert mode.** Vous connaissez le service et votre besoin est précis. Découvrez notre sélection efficace à votre image, lors d'un essayage express. Un moment unique et convivial avec l'une de nos conseillères experte Printemps. Tarif : 75 €. Rendez-vous offert dès 300 € d'achats.

### Mon RDV occasion spéciale

**2 heures avec mon expert mode.** Un mariage, une cérémonie, une prise de parole en public, un dîner... Trouvez la juste tenue pour toutes les occasions. Nos experts vous aident à vous valoriser au mieux pour cet événement spécial. Tarif : 120 €. Rendez-vous offert dès 500 € d'achats.

### Mon RDV image

**3 heures avec mon expert mode.** Envie d'un autre souffle, votre silhouette ou vos goûts ont changé, une nouvelle étape se profile dans votre vie professionnelle ? Ensemble, explorons les tendances du moment et révélons le style qui vous correspond. Tarif : 150 €. Un rendez-vous offert dès 700 € d'achats.\*

*The pleasure of revealing your style often means making bold choices, having fun with fashion at your own pace, being guided by kind and expert hands, enjoying a moment of customised relaxation, at the store or from the comfort of your home. Based on your personality and lifestyle, your job, and your budget, the Printemps*

*fashion experts welcome you in a private lounge where they establish a fashion/style diagnosis and suggest a selection of garments, ranging from timeless pieces to the trendiest attire. A beauty enhancement session is offered with each appointment booked. The Printemps's Customised Shopping service offers three types of fashion consultancy services:*

### Mon RDV Express

**One hour with a fashion expert.** You already know the service, and you have a good understanding of your needs. Discover our selection, tailored to your image, during an express fitting. It is a unique and friendly moment spent with one of our Printemps fashion experts. Price: 75 €. Free appointment for every 300 € spent.

### Mon RDV occasion spéciale

**Two hours with a fashion expert.** A wedding, a special ceremony, a public speaking event, a fancy dinner party... Find the right outfit for every occasion. Our experts will help you stand out for any special event. Price: 120 €. Free appointment for every 500 € spent.

### Mon RDV image

**Three hours with a fashion expert.** Do you feel like trying something new? Maybe your figure or tastes have changed, or maybe your career has evolved. Together, we will delve into the latest trends and find the style that best suits you. Price: 150 €. Free appointment for every 700 € spent.\*

SALON  
SHOPPING  
PERSONNALISÉ

PRINTEMPS

Prenez votre rendez-vous shopping personnalisé à l'Espace Printemps Services au 2<sup>ème</sup> étage du magasin, sur le site [www.printempsfrance.com](http://www.printempsfrance.com) ou en téléphonant au **04 83 53 40 80**

*Book an appointment for a customised shopping session at the Espace Printemps Services on the second floor of the store, on the [www.printempsfrance.com](http://www.printempsfrance.com) internet site or by dialling **04 83 53 40 80***

**\* En précisant « IN Magazine » lors de votre réservation, la prestation vous sera OFFERTE !!!**  
*And if you mention the «IN Magazine» code while booking, the service is free!!!*

GRIMALDI FORUM MONACO

# Innovater et cultiver L'EXCELLENCE

Le centre de congrès et de culture monégasque présente une offre exceptionnelle, à moins d'une heure de Cannes ou de Sophia Antipolis, dans un cadre d'excellence, propice aux échanges professionnels de tous secteurs d'activité. Olivier Monchal, Responsable du Développement France & Monaco, nous en présente les atouts :

**Innovating and cultivating excellence**

Monaco's culture and congress centre has an exceptional offering, less than one hour away from Cannes or Sophia Antipolis, in an outstanding setting, allowing professionals from a wide range of fields to come together and network. Olivier Monchal, Head of Development for France & Monaco, tell us about the centre's assets:

**Comment se positionne le Grimaldi Forum (GFM) vis-à-vis de la concurrence européenne des centres de congrès ?**

**Olivier Monchal :** Monaco représente aujourd'hui un véritable pôle d'attractivité au niveau international. Ses atouts sont nombreux : une place économique dynamique, une population cosmopolite, une accessibilité et une sécurité optimales, sans oublier plus de 300 jours d'ensoleillement par an... A cela s'ajoute l'unité de lieu : ici, on peut tout faire à pied avec une capacité hôtelière de 2.500 chambres. Au cœur de cet écrin d'exception, le Grimaldi Forum propose des espaces complètement modulables au sein d'un bâtiment parfaitement entretenu et des équipes au savoir-faire unanimement reconnu. 35% de nos clients sont d'ailleurs récurrents. Enfin, notre engagement écoresponsable est fort, dans le sillage de la Principauté qui s'est fixée pour objectif de réduire de 55% ses émissions de CO2 à horizon 2030. Certifié ISO 14001 depuis 2008, le GFM a développé un système de management environnemental performant, accompagnant également depuis plusieurs années ses clients dans l'organisation d'événements toujours plus respectueux de l'environnement. Cet engagement Green est devenu un vecteur de décision important pour la majorité de nos clients !



*Avec plus d'une centaine d'événements pour environ 250.000 visiteurs chaque année, les clients qui reviennent avec le sourire, sont notre plus belle récompense !*

**How is the Grimaldi Forum (GFM) positioned with respect to European competition in terms of congress centres?**

**Olivier Monchal:** Monaco has developed a strong appeal on the international stage. It boasts numerous assets: a dynamic financial market, a cosmopolitan population, optimal accessibility and safety, not forgetting more than 300 days of sunshine per year... and all this is in the same place: you can go anywhere on foot, and we have a hotel capacity of 2,500 rooms. At the heart of this truly exceptional setting, the Grimaldi Forum has fully modular spaces inside a perfectly maintained building serviced by highly skilled and renowned teams. 35% of our clients are return customers. Finally, we are strongly committed to environmental sustainability, and our policy is aligned with the Principality's goals of reducing its CO2 emissions by 55% by 2030. Having obtained the ISO 14001 certification in 2008, the GFM has developed a performant environmental management system, and has, for several years, been helping its clients organise events that are increasingly environmentally friendly. This Green commitment now lies at the heart of most decisions made by our clients!

**Comment adressez-vous le marché local ?**

Situé à moins d'une heure de Cannes ou de Sophia Antipolis, le Grimaldi Forum est tout à fait accessible avec des offres très compétitives

**And how do you serve your local market?**

The Grimaldi Forum is at less than an hour away from Cannes or Sophia Antipolis, so we are very accessible and have a highly competitive offering, as our regular





Olivier Monchal, Responsable du Développement France & Monaco pour le Grimaldi Forum

comme le révèlent nos benchmarks réguliers. Nous adaptons toujours nos offres au plus près des besoins de nos clients, en fonction de leurs taille, profil et secteur d'activité. Pour exemple, pendant la crise sanitaire, lors des périodes de confinement/déconfinement, nous avons souhaité apporter notre soutien aux entreprises locales en proposant des solutions segmentées et innovantes, notamment au travers d'une offre de studio TV digital high-tech qui a rencontré un très joli succès ! Je précise que le GFM est labellisé Monaco Safe, véritable gage de sécurité sanitaire pour nos visiteurs. Ce label nous a permis de rassurer au niveau local et même au-delà de PACA, notre clientèle française habituelle provenant majoritairement des régions Parisienne, Lyonnaise et Marseillaise. Nos événements ont d'ailleurs repris, même modestement, dès septembre 2020...

### En quoi le Grimaldi Forum se veut innovant ?

Notre bâtiment, d'abord, est toujours en mouvement et les innovations y sont constantes : récemment, nous avons construit une superbe terrasse de 600 m<sup>2</sup>, qui jouxte l'espace Ravel,

face à la mer, et d'ici 2025, nous disposerons de plus de 6.000 m<sup>2</sup> de surface d'exposition supplémentaire dans le cadre du projet d'extension en mer de la Principauté ! Notre offre sera donc encore plus flexible ! Autre innovation, les événements hybrides, développés dans le contexte de la crise sanitaire, ont été intégrés à notre offre. Le digital ne peut remplacer le présentiel et les échanges réels, mais il constitue un levier intéressant pour augmenter le rayonnement d'un événement... Enfin, notre management est innovant. Il cultive l'excellence et la transmet avec bienveillance, au service de la satisfaction du client. Avec plus d'une centaine d'événements pour environ 250.000 visiteurs chaque année (IT, distribution, finance, sport, culture, pharmaceutique, ...), les clients qui reviennent avec le sourire, sont notre plus belle récompense !

**Contactez Olivier pour toute demande d'événement au Grimaldi Forum Monaco au +377 99 99 21 00**



### Le bon plan Live

Les Thursday Live Sessions, proposent, un jeudi par mois, un groupe en Live, à l'espace Indigo, dans une ambiance lounge et décontractée. Un moment idéal pour découvrir le Grimaldi Forum et networker localement. Au programme, afterwork, finger food et concert live.

#### Great live music

The Thursday Live Sessions, held one Thursday a month, are a live performance by a band in the Indigo space, in a relaxed lounge atmosphere. It is an ideal opportunity to discover the Grimaldi Forum and conduct some local networking. The programme includes afterwork, finger food, and live music.

*benchmarks confirm. We adapt our offering to the specific needs of our clients, based on their size, profile, and area of activity. For example, during the health crisis, and specifically during lockdown/ lockdown easing periods, we wanted to offer our support to local companies, by coming up with compartmentalised and innovating solutions, including for example a high-tech digital TV studio that has been met with great success! And I'd like to add that the GFM is certified Monaco Safe, which is the best possible guarantee of health safety we can offer our visitors. This certification has allowed us to be reassuring locally, and even beyond the PACA borders, as our French clients mostly come all the way from Marseille, Lyon, and Paris. And our events have resumed, albeit modestly, since September 2020...*

### In what ways is the Grimaldi Forum innovating?

*Our building, for starters, is constantly evolving and undergoing innovation works: recently, we have built a magnificent 600 sq.m terrace, adjacent to the Ravel space and facing the sea, and by 2025, we will have more than 6,000 sq.m of additional exhibition surface area as part of the Principality sea-expansion project! Our offering is therefore becoming increasingly flexible. Another innovation is our hybrid events, developed in the context of the health crisis, which have been added to our offering. Digital events are no substitute for the real thing and in-person exchanges, but they do provide an interesting lever to increase their appeal... And finally, our managerial style is innovating. We cultivate excellence and share it in a spirit of kindness, all our efforts being at the service of our clients and their satisfaction. Furthermore, with about one hundred events and approximately 250,000 visitors every year (IT, distribution, finance, sports, culture, pharmaceuticals...) our clients come back to us with a smile, which is our greatest reward!*

JC ANIMATION

# Réussir tous VOS ÉVÉNEMENTS

Animer un événement, lui offrir la bande-son qu'il mérite, rythmer son intensité, ses temps forts, ce n'est pas donné à tout le monde ! Et c'est parce que cette prestation est loin d'être anodine qu'elle ne doit surtout pas être laissée au hasard... Jean-Charles s'est ainsi spécialisé sur ce créneau depuis plus de 15 ans : il est désormais une référence incontournable dans le choix de votre prestataire pour animer tous les événements de votre entreprise.

*It is far from easy to animate an event, making sure it has the soundtrack it deserves and adapting its rhythm to its intensity and highlights! Because there is nothing trivial about this and nothing should be left to chance, Jean-Charles has been specialising in the event business for more than 15 years: he has become the service provider you should rely on to animate your corporate events.*

JC Animation, c'est donc une entreprise spécialisée dans l'animation musicale et tout autre événement corporate. Depuis plus de 15 ans, animateur du parquet des Sharks, du Volero Le Cannet et de leurs salons VIP, Jean-Charles travaille aussi en étroite collaboration avec les municipalités azuréennes pour leurs différentes festivités. Avec son groupe **Détour en France**, Jean-Charles propose ainsi un tour d'horizon de 2 h à travers les grands standards de la chanson française, de Renaud à Eddy Mitchell, dans un show plein de talent et d'émotion. Jean-Charles est également le partenaire de plusieurs établissements de luxe de la région, pour lesquels il assure l'animation tout au long de l'année.



JC Animation is a company that specialises in musical entertainment and all sorts of corporate events. For more than 15 years, Jean-Charles has been officiating on the courts of the Sharks and of the Volero Le Cannet and their VIP lounges, working closely with various municipalities of the French Riviera and helping them organise their festivities. With his band, **Détour en France**, Jean-Charles takes you on a two-hour journey, revisiting the classics of French music, from Renaud to Eddy Mitchell, in a show packed with talent and emotion. Jean-Charles is also the partner of many local luxury establishments, putting his animating talents at their service all year round.

Aujourd'hui, l'une des forces de son entreprise est de pouvoir proposer, grâce à son expérience de plus de 20 ans dans le métier, **l'organisation complète** de l'animation de vos événements. Les prestataires rigoureusement sélectionnés par ses soins et qui travaillent en confiance avec lui, lui permettent de vous proposer de nombreuses formules : musique Live (ambiance avec chanteurs et / ou musiciens live), thématique cinéma (quizz, décoration Hollywood...), Revue « Tour du monde des carnivals », soirée brésilienne (danseuses, capoeiristes, musiciens, magie...). Plus généralement, JC Animation choisira avec vous la thématique, le ton et le style de votre animation, suivant une large sélection de professionnels qui officient sur la Côte d'Azur pour des mariages, soirées de gala, soirées privés ou professionnelles.

*L'une des forces de JC Animation est de pouvoir proposer, grâce à son expérience de plus de 20 ans dans le métier, l'organisation complète de l'animation de vos événements.*

Another strong suit of the company is that Jean-Charles can draw upon his 20 years of experience in the business to **fully organise** and animate your events. Rigorously selected service providers with whom he shares a trusted relationship allow him to come up with a very diverse offering: live music (great atmosphere with live singers and/or musicians), cinema-themed gatherings (quiz night, Hollywood-styled decoration...), «around the world's carnivals» events, Brazilian night (dancers, Capoeira artists, musicians, magicians...). More generally, JC Animation will help you choose the theme, the tone, and the style of your animation, relying on a wide selection of professionals who officiate along the French Riviera in weddings, gala evenings, or private and corporate events.

Jean-Charles avec son groupe Détour en France



JC ANIMATION  
06 09 95 01 89  
www.jc-animation.com



## LES VIGNOBLES CHEVRON VILLETTE

# Les vignobles Chevron Villette présentent LEUR CADEAU HAUTE COUTURE

L'heure est venue de récompenser vos clients ou fournisseurs de leur fidélité et de leur travail en cette année de relance économique. Tout indiqué, le Catalogue des vignobles Chevron Villette vous offre une grande diversité de Cuvées, issues des dix domaines exploités en pleine propriété ou en fermage par le Comte Guillaume de Chevron Villette.

**T**ête de cuvée de Château Reillanne, **Héritage 1189** se présente en coffret, qui se transforme en seau à glaçons pour un cadeau original et remarqué. « Cette cuvée phare, issue d'une sélection parcellaire, est produite à près de 12.000 bouteilles. Tout en finesse, avec une jolie persistance en bouche, Héritage 1189 est un rosé (il existe aussi en blanc) qui se boit même en hiver, autant à l'apéritif qu'autour d'un repas », commente Fabrice Claudel, Directeur Commercial CHR des Vignobles Chevron Villette. En période de fêtes, il est souvent servi en blanc et accompagne avec excellence une cuisine traditionnelle de produits frais et de saison.

Les Vignobles Chevron Villette, c'est surtout une gamme très variée, pour tous les budgets, toutes les occasions de se retrouver et se faire plaisir. De la haute couture avec les outils du prêt-à-porter, pour une qualité qui se traduit jusque dans la proximité avec le client : « Nous sommes très réactifs, à son écoute, de la prise de commande jusqu'à la livraison, que nous effectuons même directement auprès de lui, s'il le faut ! » ajoute Fabrice.



Château Reillanne - Route de St Tropez  
83340 Le Cannet des Maures  
**Fabrice Claudel,**  
Directeur Commercial CHR & B to B  
**06 60 05 90 70**  
[vignobleschevronvillette.com](http://vignobleschevronvillette.com)

*The Chevron Villette vineyards are unveiling their gift of haute couture. The time has come to reward your clients and suppliers for their loyalty and hard work after a year dedicated to economic recovery. The catalogue of the Chevron Villette vineyards boasts a wide variety of cuvées, produced in ten fully owned estates or in farms operated by Count Guillaume de Chevron Villette.*

**T**he tête de cuvée of Château Reillanne, **Héritage 1189**, is sold in a box that can be turned into an ice bucket, making it a remarkable and original gift. "This is our flagship cuvée: it comes from a single vineyard selection, with a production of nearly 12'000 bottles. With its great delicacy and a lingering aftertaste, Héritage 1189 is a rosé wine (it also comes as a white wine) that you can drink even in winter, both for a pre-dinner aperitif or to accompany your meal", Fabrice Claudel, the Catering Sales Director of Chevron Villette vineyards, tells us. During the festive season, it is often served as a white wine and goes down exceptionally well with traditional cuisine prepared with seasonal fresh produce.

*The Chevron Villette vineyards provide a varied range of wines, suited to any budget, providing the perfect excuse to come together and share some happy moments. It is as if haute couture and ready-to-wear came together, translating into excellent quality, even in its proximity to the customer: "We are very responsive, attentive to our clients, from the initial order to the final delivery, which can be done at their doorstep if they so request!" Fabrice adds.*



## CHÂTEAU REILLANNE

### En visite, avec vos équipes

Très bientôt, Château Reillanne, le berceau historique de l'histoire de la famille Chevron Villette, pourra accueillir séminaires et visites, au sein d'un nouveau caveau de dégustation issu de la réhabilitations des anciennes caves historiques du domaine. Pour vivre des prestations d'oenotourisme authentiques, au cœur de la Provence, six chambres d'hôtes viendront compléter en 2022 l'offre réceptive de Château Reillanne : une belle occasion de partager un moment d'exception avec vos équipes...

### Take your teams out for a visit

Very soon, Château Reillanne, which is the historical cradle of the Chevron Villette family, will open for seminars and tours, with a new wine tasting cellar installed in the renovated basements of the estate. To offer the experience of true wine-tourism services, in the heart of Provence, Château Reillanne will have six new guestrooms in 2022: it is a fantastic opportunity to share an exceptional moment with your teams...



MARINELAND

# Marineland Special Events, TOUT UN UNIVERS D'ÉVÈNEMENTS

L'environnement dans lequel vous accueillez vos invités compte autant que votre événement. Surprenez vos convives, offrez-leur de l'émotion : faites-leur découvrir Marineland lors de soirées privatives, de séminaires d'entreprise ou encore d'activités pour vos groupes, en journée comme en soirée !

The setting in which you welcome your guests is just as important as the event itself. Surprise them with the gift of emotion: let them discover Marineland for your private evenings, corporate seminars, or group activities, held during the day and in the evenings.

Depuis plus de 50 ans, le zoo marin d'Antibes propose à ses visiteurs de découvrir la diversité et la richesse de la faune marine au cœur d'exceptionnelles installations. De la journée d'étude de 7 personnes à la soirée de gala de plus de 300 invités, Marineland propose des prestations d'accueil et de restauration adaptées à votre événement.

## Marina Bay - 430 m<sup>2</sup>

Le plus grand restaurant du parc peut accueillir jusqu'à **520 personnes** en dîner assis et **670** en cocktail dînatoire. Situé à côté du bassin des orques et du lagon des dauphins, sa salle présente un très beau volume qui peut être configuré selon vos attentes. Marina Bay est idéal pour les soirées de gala : cocktail apéritif au tunnel des requins, représentation des orques, dîner au restaurant et soirée dansante.

## Lagoon Center - 170 m<sup>2</sup>

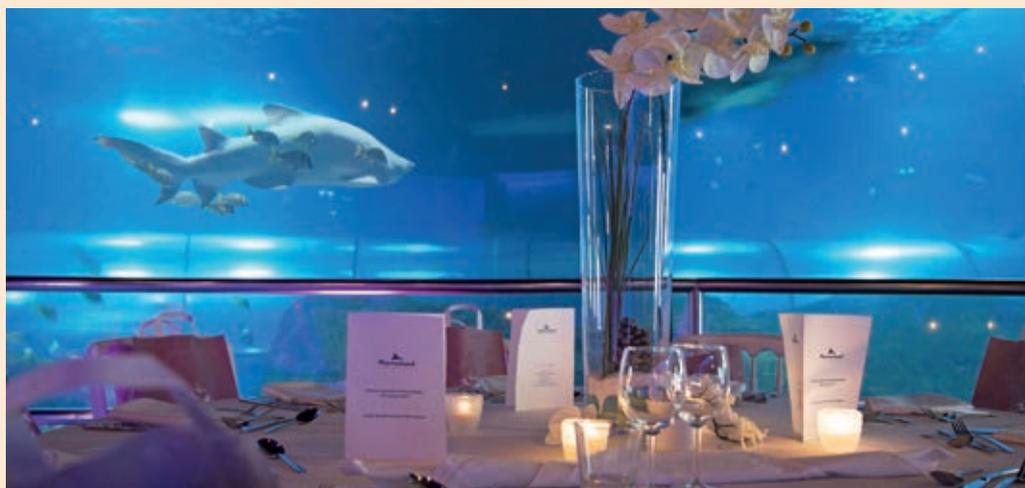
Un espace original face au lagon des dauphins pour charmer vos invités et profiter d'une vue imprenable ! Modulable en trois salles de réunion avec éclairage naturel, vous pouvez y accueillir vos groupes jusqu'à **140 personnes**. Les salles sont toutes équipées et à la lumière du jour. Elles peuvent également être complètement occultées. Notez que **Marineland Hôtel \*\*\*** met à votre disposition 95 chambres, pour permettre l'unité de lieu de votre événement.

## Tunnel des Requins - 445 m<sup>2</sup>

L'espace de réception est constitué de la salle des tortues, du tunnel et de la salle panoramique. Un dîner servi à table sera proposé aux **groupes de 30 à 60 personnes** dans la salle panoramique au cœur du tunnel. Tables rondes et éclairage tamisé sont de mise pour une ambiance intimiste et prestigieuse. **Une formule en cocktail dînatoire** (jusqu'à 250 personnes) permet d'organiser des soirées informelles avec plus d'échange entre les participants.

## Carnet rose et bleu

La protection de la biodiversité et le respect du bien-être animal étant les principales missions de Marineland, les naissances sont une des meilleures récompenses du travail quotidien des équipes ! Tous grandissent très bien : les deux bébés dauphins sont nés en mai 2020, le bébé otarie le 7 juin 2021 et le bébé phoque a vu le jour le 10 juillet 2021 !



For more than 50 years, the marine zoo of Antibes has been taking its visitors on a voyage of discovery and introducing them to a diversity and wealth of marine fauna within its exceptional facilities. Whether you want to organise a day of brainstorming with a team of seven colleagues, or even a gala evening for 300 guests, Marineland offers catering and associated services tailored to your event.

## Marina Bay - 430 m<sup>2</sup>

The park's largest restaurant can sit up to **520 diners** or welcome up to **670 guests for cocktail and snacks**. Next to the killer whale pool and the dolphin lagoon, the room can be configured to your preference. Marina Bay is the ideal venue for gala evenings: cocktails with catering in the shark tunnel, killer whale show, dinner at the restaurant followed by a dance party.

## Lagoon Centre - 170 m<sup>2</sup>

An original space of 170 m<sup>2</sup> facing a lagoon, where you enjoy a breath-taking view! The space is modular and can be transformed into three naturally lit meeting rooms, where you can welcome groups

of up to **140 participants**. The fully equipped rooms provide natural lighting, or they can be completely darkened. And remember that **Marineland Hôtel \*\*\*** has 95 rooms, so your event can all take place in a single location.

## Shark Tunnel - 445 m<sup>2</sup>

The turtle room, the tunnel, and the panoramic room together form the reception area. Dining tables are set for **groups of 30 to 60** in the panoramic tunnel in the mid-section of the tunnel. Round tables and dimmed lighting create an intimist and prestigious atmosphere. **The cocktail and snacks formula** (for up to 250 guests) is conducive to discussions between guests and therefore provides the perfect venue for informal networking gatherings.

## Pink and blue notebooks

Protecting our biodiversity and respecting animal wellbeing are at the heart of Marineland's missions, and births are the best reward the teams can dream of for the daily work they put in! Babies are growing well: the two dolphin calves were born in May 2020, the eared seal pup was born on the 7th of June 2021, and the earless seal pup was born on the 10th of July 2021!



Aurélie Boschel - Responsable commerciale  
 evenementiel@marineland.fr  
 www.marineland.fr/evenementiel/  
 Tél. 04 93 33 82 72





# Votre séminaire dans un cadre d'exception

**DEMI-JOURNÉE OU JOURNÉE D'ÉTUDE**

## 3 SALLES DE RÉUNION FACE AU LAGON DES DAUPHINS

Capacité d'accueil de 7 à 140 personnes

Entièrement modulables jusqu'à 170 m<sup>2</sup>

Équipement des salles : wifi, vidéoprojecteur, paperboard, sonorisation...

## RESTAURATION SUR PLACE

Pause déjeuner, café d'accueil et pause-café, dîner haut de gamme dans l'un des restaurants du zoo marin

## PROFITER L'UN DES RESTAURANTS DU ZOO MARIN

En accès libre au cours de votre journée : représentations, animations pédagogiques, ou visite des différents espaces

En activité privative avec les animaux : rencontre avec les dauphins, les otaries ou les orques

## HÉBERGEMENT SUR PLACE À L'HÔTEL DE MARINELAND\*\*\*

95 chambres dont 5 suites au cœur du zoo marin

## SOIRÉE PRIVATIVE - SÉMINAIRE INCENTIVE - TEAM BUILDING HÉBERGEMENT - RESTAURATION ÉVÉNEMENT PRIVÉ

AURÉLIE BOSCHEL - Responsable commerciale  
evenementiel@marineland.fr - www.marineland.fr/evenementiel/  
Tél. 04 93 33 82 72

Photos non contractuelles. Copyrights Marineland.



MP PRODUCTION

# Soignez votre IMAGE EN VIDÉO

**Votre image a besoin d'être dynamisée ?  
Vous ne disposez pas d'outil de communication visuelle  
adapté à vos nouveaux projets de développement  
commercial ? Avez-vous pensé à la vidéo ?**

*Take care of your image in video  
Your image needs a boost? You do not have a visual communication  
tool adapted to your new business development projects? Have you  
thought about the video?*

**P**our mettre en valeur les atouts de votre entreprise, de votre activité, la vidéo constitue un outil incontournable sur lequel baser votre communication.

A Sophia Antipolis, Mathieu Pesini, fondateur de MP Production, travaille sur des projets très différents : un atout qui lui permet de vous proposer des formats variés et inspirés, de qualité professionnelle. Vous organisez des plateaux, des conférences, vous projetez de **faire du direct** ? Votre entreprise nécessite la réalisation d'un **documentaire interne**, d'un **film publicitaire**, d'une **vidéo de présentation**, d'un **teasing événementiel**, d'un **clip**... ? MP Production adapte son format à tous vos besoins.

Dans les Alpes-Maritimes, son port d'attache, mais aussi en France et à l'international, Matthieu accompagne tous vos projets vidéo et met en scène votre histoire depuis 2019. La logistique de son infrastructure lui permet une grande réactivité, en phase avec vos contraintes de délais, d'organisation comme de budget. Et sa créativité, sa bonne humeur, s'ajoutent encore à ses talents pour que votre projet vidéo soit réellement à votre image. Rencontrez Mathieu pour découvrir son travail et envisager une collaboration :



**V**ideo is an indispensable tool on which you can base your communication strategy. In Sophia Antipolis, Matthieu Pesini works on a wide variety of projects, which allows him to propose varied and inspired top-quality formats. You are setting up a **TV set**, or a **conference**, or you might even be planning on a **live broadcast**? You need **Internal documentaries, advertising shots, presentation videos, event teasers, clips**...? MP Production adapts its format to meet your needs. Matthieu has been plying his trade in the Alpes-Maritimes department,

but also throughout France and abroad. Since 2019, he has been working on your video projects and creating the visuals for your story.

The logistics of his infrastructure afford him this great flexibility, and his services are guaranteed to be aligned with your deadline constraints, your organisation, and your budget. And his creativity and good humour are just more arrows to his quiver to ensure your video project reflects your brand. Meet Matthieu to discover his work and consider a collaboration:



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



NOVELTY

# Hi5, LE NOUVEAU STUDIO *digital de Cannes*

Novelty participe à la création du nouvel outil digital du Palais des Festivals de Cannes : le studio Hi5. Véritable studio de télévision, avec son plateau, il est doté de technologies de pointe adaptables à chaque client et en cette reprise du secteur événementiel, constitue un outil indispensable à destination des organisateurs pour réussir leurs événements hybrides ou 100 % digitaux.

## *Hi5, Cannes' new digital studio*

*Novelty is participating in the creation of a new digital tool at the Palais des Festivals in Cannes: the Hi5 studio. It is an actual television studio, with its own set, and boasting cutting-edge technologies that can be adapted to each client. And it comes at a perfect time, now that event industry is recovering from the crisis. In short, it is the essential tool for organisers who want to ensure the success of their fully digital or hybrid events.*

Après une concertation de l'ensemble de ses partenaires et de ses clients, le Palais des Festivals et des Congrès a opté pour une solution permanente et modulable au cœur de ses espaces et a transformé la salle Esterel en véritable studio de télévision. Doté d'un plateau de 120 m<sup>2</sup> et pouvant accueillir 350 personnes dans le public, le Hi5 studio offre aux organisateurs d'événements la possibilité d'élargir leur audience en professionnalisant la diffusion en ligne. Ce studio digital répond parfaitement aux nouveaux formats d'événements hybrides et permettra ainsi aux clients d'accroître leurs audiences et d'ouvrir leurs événements sur d'autres publics. Afin d'être à la pointe de la technologie, le Palais des Festivals a réuni les meilleures compétences. La production visuelle a ainsi été confiée à Novelty, expert des métiers de l'audiovisuel.



Ce studio est la concrétisation de la stratégie digitale menée par le Palais des Festivals, déployée en 2021, qui compte aussi les nouveautés suivantes : **Hybrid City Alliance** (un réseau de villes à travers le monde organisatrices d'événements hybrides en hub multiples) et **Cannes Virtual Events** (solution 3D pour un événement 100 % digital).

Le Palais des Festivals et des Congrès s'investit dans l'incubation de nouveaux événements à venir dès 2022, notamment sur l'Intelligence Artificielle ou la gestion des risques. Pour David Lisnard, maire de Cannes, « Les événements hybrides sont devenus une composante du retour des salons et congrès en présence physique. Aujourd'hui avec le Hi5 studio, le Palais des Festivals et des Congrès s'est doté d'un outil très performant pour accompagner ses clients dans le renouveau des formats de leurs événements internationaux. »

Having held discussions with all its partners and clients, the Palais des Festivals et des Congrès has opted for a permanent and modular solution at the heart of its facilities and has transformed the Esterel hall into a fully functioning television studio. With a set of 120 m<sup>2</sup> and enough room for an audience of 350, the Hi5 studio allows event organisers to expand their viewership by making their online broadcasting more professional.

This digital studio fits perfectly with new hybrid event formats, as it allows clients to increase their number of viewers and to bring their events to new audiences. The Palais des Festivals has pooled the best sets of skills to remain at the forefront of technology. Novelty, an expert in audio and visual installations, was tasked with setting up the visual production side.

This studio is the culmination of the digital strategy pursued by the Palais des Festivals and deployed in 2021, which also includes the following new features: **Hybrid City Alliance** (a network of cities throughout the world organising hybrid events through multiple hubs) and **Cannes Virtual Events** (3D solution for a fully digital event).

The Palais des Festivals et des Congrès is fully invested in the incubation of new events, starting in 2022, in particular relating to Artificial Intelligence or risk management. According to David Lisnard, mayor of Cannes, «Hybrid events have become an essential component of the return of in person fairs and congresses. Today, with the Hi5 studio, the Palais des Festivals et des Congrès has given itself an innovative tool to accompany its clients as they are rethinking the formats of their international events.»



## Novelty Azur

242 av Jean Mermoz  
06210 Mandelieu La Napoule  
**04 93 73 08 19**  
azur@novelty.fr  
www.novelty-group.com  
www.palaisdesfestivals.com

EVENEMENTS & ŒNOTOURISME

# *Ecrivez votre légende* **AU CHÂTEAU DE CRÉMAT**

**Mythique, exclusif, le Château de Crémat, après une saison estivale pleine de surprises, confirme son statut de destination événementielle iconique !**

*Write your own history at the Château de Crémat  
Mythical and exclusive, and following a summer full of surprises, the Château de Crémat is confirming its status as an iconic event venue!*



**A**u Château de Crémat, on peut sans contester tout imaginer pour passer des instants magiques... la féerie des soirées estivales **Candlelight Open Air**, à la bougie, au son de la musique classique, les événements privés dans un cadre unique sur la Côte d'Azur font désormais partie de la légende des lieux. Sur les hauteurs de Nice, à quelques minutes du centre-ville ou de l'aéroport, écrivez, vous aussi, l'histoire de ce lieu exceptionnel, séculaire, avec votre inspiration et profitez d'un écrin à la mesure de votre démesure : 400 m<sup>2</sup> de terrasses avec vue sur la mer, une verrière de près de 300 m<sup>2</sup>, des jardins paysagés de 1500 m<sup>2</sup>...

Le temps d'une soirée, pour un séminaire ou un Team building et pour tout autre événement professionnel ou particulier, vous disposez d'un large choix de salles, disponibles en totale privatisation. Autour d'une équipe conviviale et impliquée, faites vous conseiller sur la formule la plus adaptée à votre projet et décidez de tout ou partie de l'organisation de votre événement : choix des prestataires techniques, DJ, traiteur, décorateur, fleuriste, photographe...

*Le temps d'une soirée, pour un séminaire ou un Team building et pour tout autre événement professionnel ou particulier, vous disposez d'un large choix de salles, disponibles en totale privatisation.*



**A**t the Château de Crémat, everything is possible for a moment of magic... such as the enchantment of the Candlelight Open Air summer evenings to the sound of classical music. These private events in a unique site of the French Riviera are now part of local lore. On the heights of Nice, only minutes away from the city centre or the airport, come and add your contribution to the history of this exceptional, age-old site, drawing from the inspiration provided by these limitless surroundings: 400 m<sup>2</sup> of terraces affording a magnificent sea view, a greenhouse of nearly 300 m<sup>2</sup>, and landscaped gardens covering an astounding 1500 m<sup>2</sup>...

*For an evening, a seminar, or a team building event, or any other private or work-related gathering, there is a large choice of rooms that afford complete privacy. An involved and friendly team stands ready to advise you on the formula best suited to your event, so you can decide how they can help you organise your event, in part or in full: choice of technical partners, DJs, caterers, decorators, florists, photographers...*

### Autour du vin

N'oublions pas que Crémat, c'est avant tout une histoire viticole et l'un des Vins les plus reconnus de la seule appellation des Alpes-Maritimes, Le Bellet.

Dans cet esprit, les équipes du domaine ont imaginé plusieurs moments « **oenotouristique** », à vous faire vivre en groupe, de 45 minutes à 3 h 30. « **Expérience** » propose d'être guidé par l'un des experts en vins du domaine. Vous y découvrirez l'appellation, le château, son histoire, la cave et ses galeries. Riche en explications sur la vinification et la viticulture, cette visite se poursuit par une dégustation des vins au caveau pour garantir une immersion totale et une vraie expérience. (Tarif : 15 € par personne). Plus étonnant, la visite « **Mademoiselle** » entre en résonance avec l'histoire du Château et l'un des secrets les mieux gardés des lieux : la venue de Coco Chanel. Au contenu de la visite Expérience s'ajoutera ici celle de l'intérieur du Château, entièrement réaménagé avec le mobilier du Ritz à Paris, et notamment la mythique suite où vécut Coco Chanel plusieurs années ! Une dégustation des vins des 2 domaines (Château de Crémat et Domaine de Toasc) clôt ce moment culturel et œnologique.

Enfin, la formule de visite « **Deux domaines** » offre de débiter par les vignes du Domaine de Toasc, assortie d'explications sur les saisons et les travaux de la vigne, et de poursuivre par une visite complète du Château de Crémat : histoire, chai de vinification, intérieur du site. Une dégustation de vins des deux domaines complète cette formule qui avoisine une durée de 3 h 30 (tarif sur devis).

L'ensemble de ces visites (privatisables) a lieu à heures fixes sur réservation (10 h, 11 h 30, 14 h et 15 h 30) et d'autres formules sont à composer avec les équipes du château, pour personnaliser votre événement autour du vin, et faire vivre à vos convives l'exclusif...



### About wine

*But let us not forget that Crémat is first and foremost a winemaking estate, producing one of the best-known wines under the Alpes-Maritimes appellation, Le Bellet. True to the site's spirit, the teams of the estate have imagined "wine tourism" experiences that they want to share with your group, with different tours lasting from 45 minutes to 3h30.*

*"Expérience" is a tour given by one of the estate's wine experts. You will learn all there is to know about the appellation, the estate, its history, the wine cellar and its galleries. You will also hear a wealth of explanations on the vinification process and viticulture, and the tour ends with a wine-tasting session in the wine cellar, ensuring you enjoy an immersive experience. (Price: 15 € per person). More astonishing still is the "Mademoiselle" tour, echoing the Château's rich history and letting you in on one of the best guarded secrets of the site: the visit of Coco Chanel. In addition to the content of the Expérience visit, this tour*

*includes a visit of the Château itself, which has been fully renovated with furniture from the Ritz in Paris, and especially the mythical suite occupied by Coco Chanel for several years! There is a wine tasting session, during which the wines of two estates (Château de Crémat and Domaine de Toasc) are sampled, at the end of this journey into wine history.*

*Finally, the "Deux domaines" begins at the vineyards of the Domaine de Toasc, giving visitors some insight into the seasonal nature of work in the vineyards, followed by a complete tour of the Château de Crémat: history, winery, interior of the site. A wine-tasting session is given at the end of the tour, which lasts 3h30 (ask for a quote). All these tours (which can be conducted privately) are given at fixed times, upon reservation (10am, 11.30am, 2pm, and 3.30pm), and it is possible to ask the estate's teams for a customised a tour, so that your event is tailored to the exclusive enjoyment of your guests...*



## CHATEAU DE CREMAT

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



# IN my city

L'actualité des municipalités azuréennes

# 42<sup>E</sup> « Courir pour une fleur »

**Le rendez-vous devenu incontournable pour les amateurs de course à pied se déroule cette année sur 2 jours !**

Cette 42<sup>e</sup> édition débutera le samedi 16 octobre par les courses des enfants au Fort Carré (à partir de 970 m pour les poussins !). Elle se poursuivra le dimanche 17 octobre avec près de 3500 coureurs qui s'élanceront de la Pinède Gould pour un parcours de 9,670 km ou de 21,1 km.

Attention, aucune inscription ne sera prise le jour de la course !

**Inscrivez-vous sur [www.lesportif.com](http://www.lesportif.com)**



**The event that has become a must for running enthusiasts takes place this year over 2 days!**

This 42nd edition will begin on Saturday October 16 with the children's races at Fort Carré (from 970 m for the chicks!). It will continue on Sunday, October 17 with nearly 3,500 runners who will set off from the Pinède Gould for a course of 9.670 km or 21.1 km.

Please note, no registration will be taken on the day of the race!

**Register on [www.lesportif.com](http://www.lesportif.com)**



VALBONNE SOPHIA ANTIPOLIS

## Antiquités & brocante



1<sup>ER</sup> DIMANCHE  
DE CHAQUE MOIS

DANS LES RUES DE  
VALBONNE VILLAGE



*Exposants professionnels*

**INFOS : 04 93 12 34 50**

**vsa**  
VILLE DE VALBONNE  
SOPHIA ANTIPOLIS

**[www.valbonne.fr](http://www.valbonne.fr)**

## PAYS DE GRASSE

# MOBILITÉ DURABLE : *du chemin parcouru*

Depuis 3 ans, et le lancement du Plan de Déplacements Urbains, devenu Plan Mobilité, la mobilité durable s'impose en Pays de Grasse. Les chantiers et investissements -réalisés et à venir, montrent tout leur intérêt dans l'espace public, comme nous le rappelle Jérôme Viaud, Maire de Grasse et Président de la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse (CAPG).

**La mobilité durable est au cœur des préoccupations de politique publique en Pays de Grasse. Quelles sont les grandes avancées menées sur ce sujet ces derniers mois ?**

**Jérôme Viaud :** En effet, et dès 2018 et l'approbation du Plan de Mobilité (anciennement Plan de Déplacements Urbains), tout un volet « mobilité durable » a été pensé et développé. Dès lors, ces derniers mois, le territoire a vu s'imposer plusieurs sujets. En 2018 était créé le service de **La Bicyclette du Pays de Grasse** (location de Vélos à Assistance Electrique courte et moyenne durée). A ce jour, la flotte compte 53 VAE. Entièrement développé en interne, il est accessible aux habitants et salariés de la CAPG\*. En parallèle, les « **Boxyclettes** » ont été déployées : un système de stationnement sécurisé et gratuit sur l'ensemble du territoire\*\*. Depuis trois ans, pour renouveler sa flotte de véhicules, la CAPG a fait le choix d'acquérir pour 80 % de véhicules électriques avec bornes de recharge à l'intérieur du parking des agents de la collectivité. De plus, en 2021, la CAPG a expérimenté des **bus électriques** et depuis 2020, nous avons noué un partenariat avec **la start-up de covoiturage dynamique Klaxit**. La première année d'expérimentation s'est faite en lien avec les grandes entreprises du territoire afin de développer une masse critique. Fort de ce succès, la Communauté d'agglomération a souhaité poursuivre ce partenariat en lançant cette action auprès de l'ensemble de la population. Le principe est simple : le conducteur reçoit un minimum de 2€ / personne / trajet quand, pour le passager, le trajet est gratuit, puisque cofinancé par la CAPG durant un an.

**Pour quelles raisons fondez-vous beaucoup d'espoir sur le covoiturage ?**

Lors de l'élaboration du PDU en 2018, le covoiturage a eu une place importante lors des échanges avec les techniciens, élus et la population. En effet, la topographie et la démographie de notre territoire ont beaucoup

**Sustainable mobility: we've come a long way**

For the past three years, since the launch of the Urban Mobility Plan (Plan de Déplacements Urbains), renamed the Mobility Plan (Plan Mobilité), sustainable mobility has become the norm in the Pays de Grasse. Past and future infrastructure projects and investments reflect a significant public interest for the plan, as Jérôme Viaud, Mayor of Grasse and President of the CAPG (Agglomeration Community of the Pays-de-Grasse), tells us.



*Sur un territoire urbain, périurbain et rural, le covoiturage apparaît comme une solution complémentaire aux transports en communs et il nous est apparu important de le développer comme mode alternatif à la voiture individuelle.*

**Jérôme Viaud, Maire de Grasse, Président de la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse**



**Sustainable mobility is at the heart of nearly every public policy debate in the Pays de Grasse. Have you made any headway on this subject in the last months?**

**Jérôme Viaud:** Well, in 2018, with the approval of the Mobility Plan (formerly known as the Urban Mobility Plan) we created and developed a great «sustainable mobility» programme. And these past months, several aspects of the programme have been implemented throughout the territory. In 2018, we created **the Pays de Grasse Bicycle service** (short- and medium-term e-bike rental service). Today, our fleet boasts no less than 53 e-bikes. This service was entirely developed internally and is accessible to all residents and employees of the CAPG\*. In parallel, a system of bicycle parking facilities, dubbed «**Boxyclettes**», was installed throughout the territory: it allows users to park their bikes in secure and free lockers\*\*. And, for the past three years, the CAPG has opted to renew 80% of its fleet of vehicles with electric models, with charging terminals installed in the parking used by community agents. Furthermore, in 2021, the CAPG has started testing **electric buses**, and in 2020, we initiated a partnership with **Klaxit, a dynamic carpooling start-up company**. For the first year of testing, we involved big local corporations in order to build up a critical mass. Our endeavours proved successful, and the Agglomeration Community has decided to extend this partnership by broadening it to the entire population. The principle is simple enough: the driver gets at least 2€/passenger/trip, and for the passenger the trip is free, as the scheme is co-funded by the CAPG for a year.

**Why are you so optimistic about carpooling?**

When the Mobility Plan was being developed in 2018, carpooling came up often in our discussions with technicians, elected officials, and members of the public. Indeed, because of layout and demographics of our territory, carpooling has a significant part to play. In our urban, suburban, and rural areas, carpooling alongside public

impacté la place du covoiturage. Sur un territoire urbain, périurbain et rural, le covoiturage apparaît comme une solution complémentaire aux transports en communs et il nous est apparu important de le développer comme mode alternatif à la voiture individuelle. Enfin, les premiers résultats sont encourageants : depuis le début de l'expérience en juillet 2020, on a comptabilisé au 6 juin 2021, 7 186 trajets en covoiturage, 107 000 Km parcourus et 6 752 kilos de CO2 économisés !

### Est-ce que l'on retrouve l'engouement national que connaît le vélo aujourd'hui auprès des administrés de la Communauté d'Agglomération Pays de Grasse ? Qu'est-ce qui est fait pour les cyclistes ?

Dès l'élaboration du PDU en 2018, un axe s'est naturellement dégagé afin d'améliorer la qualité des espaces publics pour favoriser les modes actifs (vélo et marche à pied). S'en est suivi un plan d'actions ambitieux et réalisable, dont la réalisation d'un schéma d'aménagements cyclables à l'échelle de l'agglomération. Il est aujourd'hui annexé au PDU et permet une vision à 10 ans des actions à réaliser. Autre résolution : l'incitation à s'équiper en VAE et la mise en place du service de location moyenne/ longue durée. Enfin, une étude sur les traverses piétonnes vient d'être achevée : des actions opérationnelles vont pouvoir être mises en œuvre, qui allient intérêt patrimonial et mobilités durables.

En plus de ces actions, on constate un engouement certain de la part des communes de la CAPG pour les modes actifs. Il est donc fréquent que le service les accompagne pour développer les aménagements cyclables sécurisés. Enfin, notre service Mobilités-Transports réalise régulièrement des ateliers au sein des entreprises afin de faire essayer les VAE aux salariés.

### Quels sont vos objectifs pour 2022, en lien avec la mobilité durable ?

Pour 2022, nous allons communiquer sur notre partenariat avec Klaxit et réaffirmer notre positionnement sur le covoiturage, renforcer la flotte de VAE avec **20 vélos supplémentaires**. Nous continuerons le déploiement des Boxyclettes et dans la continuité de l'ouverture récente de notre boutique « la Bicyclette » (entièrement dédiée au service pour développer l'expérience VAE) nous allons créer **la Maison de la Mobilité**, un lieu ouvert à tous pour se renseigner sur ces questions et sur les services existants (train, bus, vélo). Chaque habitant pourra bénéficier sur rendez-vous d'un conseil à la mobilité individualisé. De plus, elle deviendra un guichet unique avec la vente des tickets Sillages et Zou ! (Région PACA). Enfin, nous allons continuer le déploiement des bornes de recharge pour véhicules électriques, avec une nouveauté : l'acquisition de bornes de recharge rapide.



*transport seems like an excellent idea, and we felt it was something we had to develop as an alternative to individual cars. And the initial results are encouraging. Since the launch of the experiment in July 2020 and until June the 6th, 2021, we have a total of 7'186 carpool commutes, amounting to 107'000 km travelled and an offset of some 6'752 kg of CO2!*

### Is the national enthusiasm for cycling the same among the population of the Agglomeration Community of the Pays de Grasse? What is being done for cyclists?

*Following the development of our Mobility Plan in 2018, we naturally focused our efforts on improving the quality of public spaces to encourage active mobility (cycling and walking). An ambitious, albeit feasible, action plan ensued, including a cycling development plan for the entire agglomeration. It is now appended to our Mobility Plan and provides a series of actions to complete with ten-year horizon. Another of our resolutions is to encourage people to use electric bicycles and to implement a short- and medium-term e-bike rental service. Finally, a study on pedestrian itineraries was recently completed: operational actions are about to be implemented, combining local heritage and sustainable mobility interests.*

*In addition to these actions, we have noted a significant amount of enthusiasm by the communes of the CAPG for active mobility modes. We are therefore often called upon to help them develop safe cycling infrastructures. Finally, our Mobility-Transport Department regularly holds workshops for companies, letting their employees try out e-bikes.*

### What are your sustainable mobility goals for 2022?

*In 2022, we will promote our partnership with Klaxit to reaffirm our position on carpooling and expand our electric bicycle fleet with **20 new models**. We will also continue to install our «Boxyclettes» and in the continuity of the recent opening of our shop «la Bicyclette» (entirely dedicated to the service to develop the VAE experience) we will also create the «**House of Mobility**», a place open to all those who seek information on these issues or have questions on existing services (train, bus, bicycles). Every resident can book an appointment and receive customised advice. Furthermore, it will become a one-stop-shop selling Sillages and Zou! tickets (PACA region). Finally, we will continue rolling out charging terminals for electric vehicles, with a new feature: the acquisition of fast-charging terminals.*



[www.paysdegrasse.fr](http://www.paysdegrasse.fr)

\*<https://labicyclette.paysdegrasse.fr/>

\*\*<https://www.paysdegrasse.fr/les-boxyclettes>

## MÉTROPOLE NICE CÔTE D'AZUR

# EXPÉRIENCE IMMERSIVE

## *au parc Phoenix de Nice*

A l'ouest de la ville, face à l'aéroport, le Parc Phoenix de Nice, sur 7 hectares, accueille chaque année 350.000 visiteurs, venus à la rencontre de plus de 3.000 animaux de 75 espèces...

*Immersive experience at the Phoenix park in Nice*  
To the west of the city, opposite the airport, the Parc Phoenix in Nice, on 7 hectares, welcomes 350,000 visitors each year, who come to meet more than 3,000 animals of 75 species ...

Désormais, et jusqu'au 28 novembre, le joyau vert de la métropole (labellisé « Jardin remarquable » et « Famille Plus ») accueillera la première réserve naturelle virtuelle au monde ! La société Wild Immersion, créatrice d'expériences audiovisuelles, interactives et immersives pour sensibiliser à la protection de la biodiversité, propose un espace interactif au sein du parc pour éduquer (animations et applications éducatives), connecter (des films 360° au format contemplatif et éducatif sont diffusés dans des casques VR) et protéger (utilisation d'une plateforme numérique pour s'engager dans la protection des animaux sauvages et de leur habitat). Entrée pour les adultes, 8€ et 6€ pour les enfants jusqu'à 18 ans.



Accueil téléphonique pour les réservations :  
06 31 80 02 40 (entre 10 et 17 h) ou sur  
<https://www.wildimmersion.io/ticketing>.

From now on, and until November 28, the green jewel of the metropolis (labeled "Remarkable Garden" and "Family Plus") will host the first virtual nature reserve in the world! The company Wild Immersion, creator of audiovisual and immersive experiences to raise awareness of the protection of biodiversity, offers an interactive space within the park to educate (animations and educational applications), connect (360° films in a contemplative format and are broadcast in VR headsets) and protect (use of a digital platform to engage in the protection of wild animals and their habitat). Entrance for adults, € 8 and € 6 for children up to 18 years old.

## L'ECOVALLÉE

### *lance son appel aux entreprises*



L'EPA Nice Ecovallée lance un Appel à Candidatures à destination des entreprises souhaitant s'implanter ou se développer sur le territoire de la Métropole Nice Côte d'Azur, l'Ecovallée et plus spécifiquement dans le secteur de la Technopole Urbaine Nice Méridia.

Il s'agit de proposer aux entreprises d'inscrire leur propre cahier des charges immobilier (surfaces et spécificités propres aux activités), en amont d'un dépôt de permis de construire ; et ainsi de réserver les surfaces associées suivant le montage souhaité. Ceux-ci vont de l'acquisition (en VEFA ou CBI) à la location, pour des surfaces à la découpe, sur-mesure à partir de 50 m<sup>2</sup>.

**The Ecovallée launches its appeal to businesses**

The EPA Nice Ecovallée is launching a Call for companies wishing to set up or develop in the territory of the Nice Côte d'Azur Metropolis, the Ecovallée and more specifically in the urban Technopole Nice Méridia.

This is to offer companies to register their own real estate specifications (areas and specificities to the activities), upstream of a building permit filing; and thus to reserve the associated surfaces according to the desired assembly. These range from acquisition (off-plan or CBI) to rental, for cutting surfaces, tailor-made from 50 m<sup>2</sup>.

En savoir plus sur [www.ecovallee-plaineduvar.fr/s-implanter-investir](http://www.ecovallee-plaineduvar.fr/s-implanter-investir)



COMMUNAUTÉ  
D'AGGLOMÉRATION  
SOPHIA ANTIPOLIS

3<sup>E</sup>  
ÉDITION

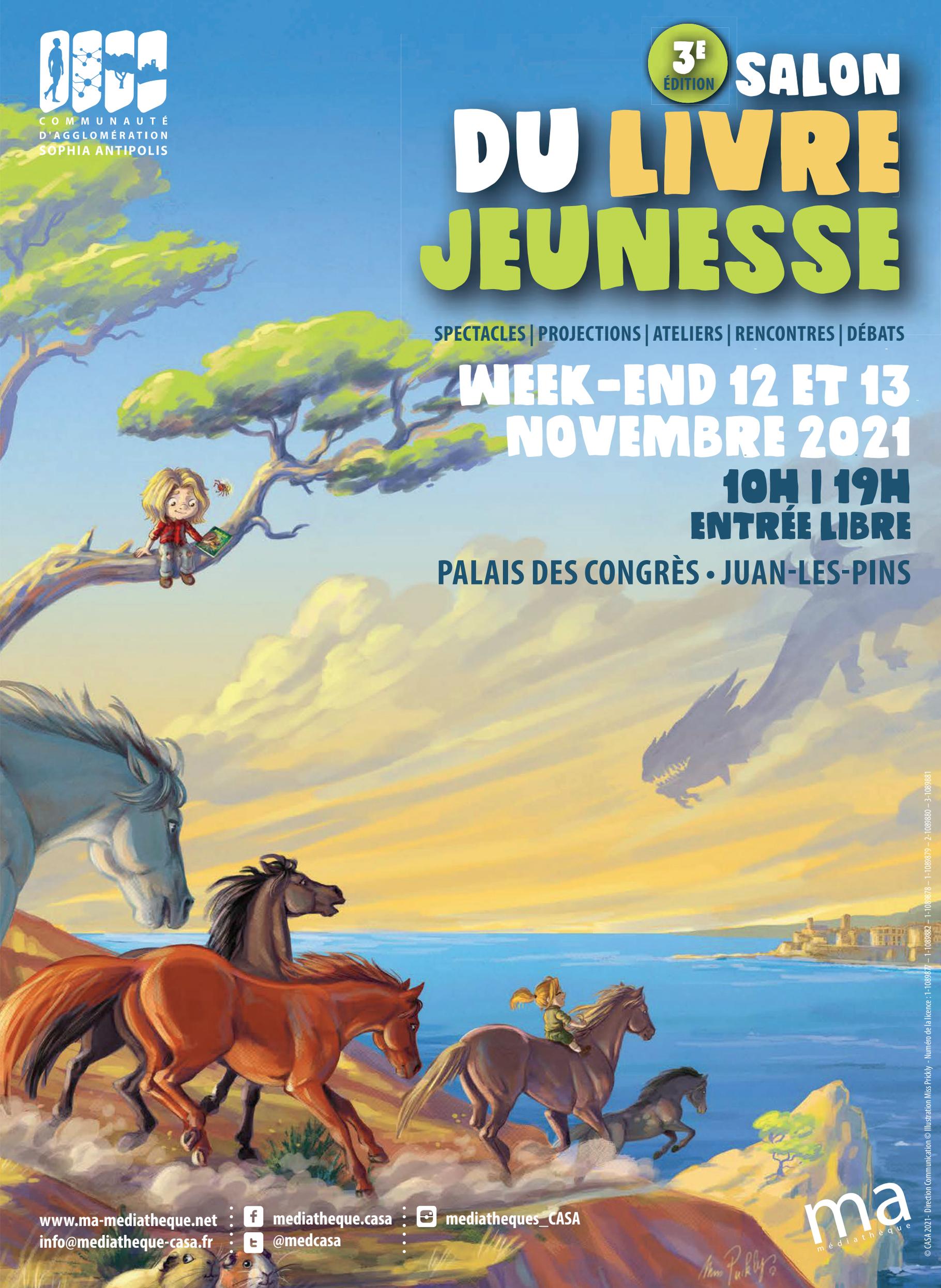
# SALON DU LIVRE JEUNESSE

SPECTACLES | PROJECTIONS | ATELIERS | RENCONTRES | DÉBATS

WEEK-END 12 ET 13  
NOVEMBRE 2021

10H | 19H  
ENTRÉE LIBRE

PALAIS DES CONGRÈS • JUAN-LES-PINS



[www.ma-mediatheque.net](http://www.ma-mediatheque.net)  
[info@mediatheque-casa.fr](mailto:info@mediatheque-casa.fr)



mediatheque.casa  
@medcasa



mediatheques\_CASA

ma  
médiathèque

Mino Pukly



# INtensité

EVASION, SPORT ET MOBILITÉ

## Notre Objectif ?

Améliorer la qualité de vie au travail de vos salariés, et leur pouvoir d'achat !

Offrez REDUCBOX, une solution complète, simple et efficace à destination des CSE, TPE, PME et réseaux d'adhérents.

## Découvrez pourquoi nous choisir !



### Subventions et E-Carte

Fidélisez en augmentant le pouvoir d'achat

Récompensez vos ayants droit et renforcez leur attachement à votre réseau, association ou entreprise, grâce à :

- ✓ La Subvention, à distribuer à tous vos salariés, jusqu'à 1800 € / an par salarié, exonérée de charges sociales\*
- ✓ La E-Carte, à distribuer aux salariés concernés, jusqu'à 171 € / an par salarié, exonérée de charges sociales\*
- \* Selon la liste des catégories et évènements URSSAF.



### Espace CSE personnalisable

Boostez la communication à votre image

Vous avez décidé d'apporter une solution CSE complète à vos employés ? Communiquez comme vous voulez ! Avec un chargé de clientèle dédié !

- ✓ Relooking de la boutique REDUCBOX à vos couleurs
- ✓ Personnalisation des outils d'animation de votre comité
- ✓ Espace CSE avec trombinoscope, bibliothèque de documents...

### Plateforme Avantages et Loisirs

Offrez des avantages CE / CSE permanents

Notre plateforme d'avantages & loisirs de dernière génération, permet à vos salariés et clients d'économiser toute l'année sur notre e-boutique et chez nos partenaires :

- ✓ + 150 000 offres négociées et renouvelées en permanence, dont des offres locales
- ✓ Jusqu'à 80% de remise sur les prix publics et des exclusivités
- ✓ Un CSE externalisé personnalisable accessible 7j/7 et 24h/24



### Module de Remboursement

Vos ayants droit peuvent se faire rembourser

Votre salarié a trouvé son bonheur en dehors de la plateforme REDUCBOX ?

Aidez son pouvoir d'achat au quotidien avec notre module de remboursement.



## NOUVELLE MINI ELECTRIC

## SURVOLTÉE

**Arnaud Chauvet et son épouse Sophie, expert-comptable et assureur, fervents adeptes de la marque, se sont glissés derrière le volant de la nouvelle version de la MINI, full electric !**

*Arnaud Chauvet, chartered accountant, and his wife Sophie, insurance broker, are both fans of the MINI and they test-drove the new fully electric version of their favourite car for us.*

**A**u premier abord, avec une nouvelle calandre aux cerclages d'entrées d'air redessinés et aux optiques longues portées remplacées par des ouïes verticales, on remarquera que la nouvelle MINI électrique s'est offert un relinking, mais seule la partie cosmétique aura été revue pour 2021.

L'efficacité de sa motorisation permet de disposer de 184 ch, dispensés grâce à une batterie de 32,6 kWh qui autorise une autonomie de 234 km. « C'est amplement suffisant pour les trajets du quotidien » s'enthousiasme Arnaud Chauvet, Expert-Comptable, fondateur de Cap Sud Experts. Au volant de cette nouvelle version, le chef d'entreprise Cagnois qui utilise déjà une MINI électrique depuis un an pour visiter quotidiennement ses clients azuréens, nous en explique les avantages : « J'ai toujours possédé des voitures sportives et puissantes, mais je redécouvre un certain plaisir de conduire avec cette version : les accélérations et reprises sont fabuleuses, dans un confort et un silence de fonctionnement exceptionnels ! »

### L'Esprit MINI, toujours branché

Car chez MINI, le passage à l'électrique n'a rien enlevé au look et aux gimmicks qui font une grande partie du succès de la marque depuis plusieurs années : basculeurs type aviation pour commander les vitres, système d'infodivertissement logé dans le légendaire hublot central... Seul le tableau de bord se dote d'un écran digital, placé derrière le volant : « c'est ce qui fait le charme de la MINI électrique : rien ne la distingue au premier coup d'œil d'un modèle thermique et elle conserve ainsi son côté racé, sportif, qui caractérise la marque », commente



*Rien ne la distingue au premier coup d'œil d'un modèle thermique et elle conserve ainsi son côté racé, sportif, qui caractérise la marque*

**A**t first glance, you can tell the new MINI electric has received a bit of a makeover, as it features a new grill with redesigned air intakes, and its headlights have been replaced by vertical slits. But it isn't only the exterior aspect of the MINI that has been transformed in 2021.

The powertrain, which relies on a 32.6 kWh battery, delivers 184 hp and a range of 234 km. "That is more than enough for my daily commutes" Arnaud Chauvet, chartered accountant and founder of Cap Sud Experts, notes enthusiastically. Taking the new model for a spin, the CEO from Cagnes-sur-Mer who has been driving an electric MINI every day for the past year to visit his clients along the French Riviera, explains the advantages he sees in this car: "I have always owned powerful sports cars, but now I enjoy renewed driving pleasure with this model: the acceleration and torque are fantastic, and the silence and comfort are exceptional!"

### The MINI spirit, forever trendy

With the MINI, going electric has taken nothing away from the gimmicks and look that have been part and parcel of the brand's success for so many years: the aviation-style switches to wind the windows up or down, the infotainment system housed in the legendary central console... Only the dashboard features a digital screen, behind the steering wheel: "This is the true appeal of the electric MINI: there isn't much to distinguish it from a fuel version, and it retains its sporty, sleek look,



Sophie Chauvet, déjà utilisatrice au quotidien d'un modèle thermique John Cooper Works. Avec ses composants de carrosserie extérieurs au look « Piano Black », le modèle se pare ici d'un air mystérieux, à la fois sobre et élégant.

La prise en main est très facile et le dosage de l'accélération se fait notamment en choisissant son mode de conduite, de « Green » à « Sport ». D'emblée, sur les petites routes varoises, l'ergonomie de la MINI s'accommode parfaitement des irrégularités de la chaussée, aidée par une suspension bien équilibrée entre confort et tenue de route ainsi qu'un centre de gravité ultra bas, autre caractéristique du modèle. L'expérience de conduite est toujours aussi grisante : en passant en mode électrique, l'auto n'a rien perdu de son tempérament joueur, typé « karting », cher aux aficionados de la marque.

Côté équipement, le modèle essayé est à la hauteur : phares Full LED, volant multifonctions gainé de cuir, système Hi-Fi Harman Kardon®, Parking Assistant, toit ouvrant panoramique, caméra de recul, sièges chauffants, Bluetooth et recharge par induction... Il faut bien l'avouer : la sobriété de sa motorisation n'enlève rien à la richesse de ses fonctionnalités ! Et si l'on ajoute à cela les nombreux avantages économiques et fiscaux qu'offre l'électrique, la question mérite d'être posée... autant que chiffrée : ici, l'aventure commence à partir de 325 € de loyer mensuel sans apport. Cela vous branche ?

Merci à Sophie et Arnaud Chauvet, de Cap Sud Experts et Cap Sud Assurances à Cagnes-sur-Mer, pour leur enthousiasme communicatif, au volant de cette nouvelle MINI.

*a marking feature of the brand" according to Sophie Chauvet, who is already a daily user of a John Cooper Works fuel model. With its external bodywork components boasting a Piano Black finish, this model is somewhat mysterious in its aspect, both simple and elegant.*

*The handling is easy and comfortable, and there are two acceleration options, either "green" or "sport".*

*At first sight, on the windy roads of the Var department, the driving comfort of the MINI is perfectly suited to the badly surfaced roads, aided by its suspensions that offer a good balance between handling and comfort, along with an extremely low centre of gravity, another feature of the model. The driving experience is as exciting as ever: when it went electric, the car lost nothing of its playfulness and karting feeling, which is so dear to the lovers of the brand.*

*In terms of its equipment, the model we tested has nothing to be ashamed of: full LED lights, multi-purpose steering wheel with a leather cover, Hi-Fi Harman Kardon® system, parking assist, panoramic sunroof, reverse camera, heated seats, Bluetooth, and induction charging... The sobriety of the powertrain is in stark contrast to the wealth of functionalities! Not forgetting the many financial and tax-related advantages of buying an electric vehicle... So, what does it come down to? Well, we worked it out: the adventure starts at 325€ in monthly instalments without an initial down payment. Are you tempted?*

*Many thanks to Sophie and Arnaud Chauvet, from Cap Sud Experts and Cap Sud Assurances in Cagnes-sur-Mer, for their contagious enthusiasm as they test-drove this new MINI.*



### MINI Electric

Particuliers : à partir de 33 900 € - 325 € de loyer mensuel sans apport - 36 mois 30 000 kms  
 Professionnels : à partir de 295 €/mois sans apport - Location Longue Durée 24 mois 20 000 kms

0-100 km/h : **7,3 s.**

Consommation électrique (WLTP mixte) : **15.2 - 15.9 kWh/100 km**

Émissions de CO<sub>2</sub> : **0 g/km**

Electric Range (WLTP mixte) : **225 - 233 km**

Electric Range (WLTP Ville) : **295 - 312 km**

### Une batterie d'avantages

Outre le coût d'un plein d'électricité qui avoisine les 5 €, la voiture électrique présente de nombreux avantages économiques et fiscaux pour une entreprise :

- > Prime à la conversion (2500 €)
- > Exonération totale de Taxe sur les Véhicules de Société (TVS).
- > Augmentation du plafond de la déduction fiscale d'amortissement : elle passe de 9 900 ou 18 300 € applicable aux véhicules thermiques à 30 000 € pour les véhicules 100 % électrique.
- > Amortissement séparé de la batterie : les véhicules électriques bénéficient d'une déduction supplémentaire liée à la batterie.
- > Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2020, exonération de taxe régionale à l'immatriculation.
- > Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2021, exonération de taxe spéciale sur les conventions d'assurances.

### A battery full of advantages

In addition to a full recharge that costs approximately 5€, the electric car as a company vehicle comes with numerous financial and tax-related advantages:

- > Conversion premium (2'500€)
- > Full exemption of the Tax on Company Cars (TVS).
- > Increase of the cap of the tax deduction for depreciation: it goes from 9'900 or 18'300€ applicable to fuel cars to 30'000 € for fully electric vehicles.
- > Separate depreciation for the battery: there is an additional tax deduction associated with the battery for electric vehicles.
- > Since the 1st of January 2020, exemption of the regional registration tax.
- > Since the 1st of January 2021, exemption of the special tax on insurance agreements.



Nos conseillers entreprises sont disponibles pour vous :

MINI Store Fréjus



MINI Store Cannes



MINI Store Nice



# Instant COCOONING



## SERPENTINE

Design gonflé avec un étonnant rembourrage à l'effet matelassé, 100 % duvet !  
878 € - Serpentine - par Cinna - designer : Eléonore Nalet - Structure aluminium - Revêtement : tissu outdoor 100% polyester et mousse polyuréthane 40 kg m<sup>3</sup> - L 78 x Prof. 58 cm x H 76 cm - Assise : H 44 cm

[www.cinna.fr](http://www.cinna.fr)



## ETHNICRAFT N701

Une chauffeuse aux formes rebondies, ultra confortable et élégante.  
939 € - Chez Ethnicraft - designed by Jacques Deneef - tissu et rembourrage mousse - L 80 cm x Prof. 91 cm x H 76 cm - Assise : H 43 cm.

[www.ethnicraft.com](http://www.ethnicraft.com)



## TED

Inspiration seventies pour ce large fauteuil enveloppant aux lignes courbes. Il deviendra vite la pièce maîtresse de votre salon.  
1199 € - Ted - En tissu bouclé, contreplaqué et métal - Rembourrage de mousse - L 93 x Prof. 82 cm x H 74 cm - Assise : H 40 x Prof. 57 cm

[www.bloomingville.com](http://www.bloomingville.com)

## MUNDO

Typé fifties, Mundo apportera une touche rétro à votre terrasse ou jardin.

529 € - Mundo

Pour intérieur et extérieur  
L 87 x Prof. 74 cm x H 72 cm

[www.bloomingville.com](http://www.bloomingville.com)



## ROLY POLY

Oversize, Roly Poly est l'œuvre de Faye Toogood. Rondeurs rassurantes et style naïf, presque enfantin.  
490 € - Roly Poly - En Monobloc de polyéthylène rotomoulé - L 84 cm x Prof. 57 cm x H 63 cm  
Assise : H 32 cm

[www.driade.com](http://www.driade.com)



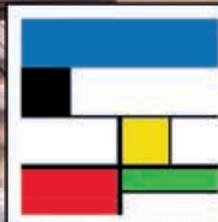
Du 15 octobre au 13 novembre 2021

# Les offres d'automne

jusqu'à **-30%\***



 **FABRICANT  
INSTALLATEUR**



**WALTER  
STORES & VOLETS**

Découvrez notre  
configurateur en ligne !



[walter-stores.fr](http://walter-stores.fr)

**NICE - 06**  
31 Allée des Architectes  
06700 SAINT-LAURENT-DU-VAR  
[contactnice@walter-stores.fr](mailto:contactnice@walter-stores.fr)  
TÉL. : 04 97 22 20 50

**FRÉJUS - 83**  
POLE BTP • 54 Allée Eugène Freyssinet  
83600 FRÉJUS  
[contactfrejus@walter-stores.fr](mailto:contactfrejus@walter-stores.fr)  
TÉL. : 04 94 40 00 77

STORES EXTÉRIEURS • PERGOLAS • BSO • VOLETS ROULANTS • PORTES DE GARAGE • STORES INTÉRIEURS



\*Offres non cumulables valables du 15 octobre au 13 novembre 2021. Voir conditions des offres en magasin.

## RESTAURANT

# BUFFET DE LA GARE : *sur la route des merveilles*

Faites une halte au nouveau Buffet de la gare, à Breil-sur-Roya, sur la route des merveilles, où vous sera servie une cuisine inspirée, locavore et gourmande, dans un cadre cosy et original !

*Buffet de la Gare: on the road of marvels  
At Breil-sur-Roya, enjoy a stop at the Buffet de la Gare, on the road of marvels, where you will be served inspired, local, and succulent cuisine in cosy and original surroundings!*

Nadège Pastorelli voulait redonner de la vie à ce quartier de la gare où la dynamique entrepreneuriale est propriétaire et gère déjà le supermarché local, ouvert il y a quelques années. Avec le Buffet de la Gare, c'est une institution qui avait fermé ses portes et qui ne demandait qu'à trouver un nouveau souffle et une belle dynamique, au rythme de l'arrivée des trains dans la vallée de la Roya. Cette nouvelle table vient de trouver son tempo, après une première saison estivale de découverte et de bonnes surprises.

A l'origine du projet, l'enjeu était de pouvoir accueillir dans une même ambiance les gens du cru comme les nombreux touristes et les familles en quête du dépaysement bucolique que l'on retrouve en arrivant dans le village. En effet : sur l'une des lignes ferroviaires les plus belles d'Europe, le « train des Merveilles »\* s'arrête en gare de Breil-sur-Roya, où vous pourrez faire **une halte gourmande au Buffet de la Gare.**

### Circuit court

Alors évidemment, dans ce projet de réouverture, le terroir local se devait d'être à l'honneur : « Nous sommes vraiment en recherche de fournisseurs de produits locaux car je ne veux que du frais, de saison et au



Nadège Pastorelli entourée de son équipe

*Nous sommes vraiment en recherche de fournisseurs de produits locaux car je ne veux que du frais, de saison et au maximum en circuit court.*

Nadège Pastorelli wanted to give a new lease of life to the train station's neighbourhood, where this energetic entrepreneur already owns and runs a local supermarket she opened several years ago. When the Buffet de la Gare closed, it was a local institution that disappeared. Since then, it has been begging for another chance, and now it has found its second wind, to the rhythm of the arrivals and departures of trains travelling through the Roya valley. After a first summer full of surprises, the newly reopened restaurant has really come into its stride.

When the project was initiated, the main challenge was to create a venue that would delight locals and the many tourists and families who come to the village for a rural change of scenery. The restaurant stands on one of the most beautiful trainlines of Europe, where the «Train of Marvels»\* stops at the station of Breil-sur-Roya. The Buffet de la Gare is **the perfect place for a culinary halt.**

### Short supply chains

Of course, when the restaurant's reopening plans were being drawn up, the focus had to be on local produce: «We are looking for suppliers of local produce. I want all our





maximum en circuit court. Le veau comme le bœuf viennent de Breil, notre poisson arrive de Vintimille où nous allons nous fournir tous les 3 jours, nos tomates sont locales aussi mais plus pour longtemps : la saison se termine ! En ce moment par exemple, la saison des poireaux arrive, comme celle des pommes de terre, mais mon fournisseur à Breil ne peut pas subvenir à toute la demande ! » commente Nadège, déjà passionnée par la cuisine, cette nouvelle activité qu'elle ajoute à ses nombreuses casquettes de chef d'entreprise investie dans divers domaines.

Déjà, l'ardoise du Buffet de la gare attire une clientèle de travailleurs locaux, comme de touristes et de familles, de passage dans la cité : les farcis niçois sont plébiscités, tous comme les chèvres chauds, le duo de saumons -fumé et frais en tartare, les gnocchis aux truffes ou la salade de poulpe aux pommes de terre... Et au-delà de l'assiette, Nadège veut créer **une atmosphère apaisante et culturelle**. Si l'on retrouve des lectures inspirées en salle, l'expo d'une artiste russe résidant dans la Roya ; côté musique, une soirée mensuelle animera le Buffet de la Gare, avec un rendez-vous de musique classique en octobre, autour d'un ténor de l'Opéra de Nice. Eclectique, Nadège amène sa passion en salle, dans des styles aussi variés que le rock, le jazz ou le chant...

*ingredients to be fresh, seasonal, and sourced as locally as possible. The veal and beef come from Breil, our fish is from Ventimiglia, where we get supplies every three days, and our tomatoes are locally sourced too, but not for much longer as the season is drawing to an end! Right now, for instance, the season of leek and potatoes is upon us, but my supplier in Breil is unable to meet the entire demand!" Nadège tells us. As a dedicated foodie, she has added this new operation to her many other CEO activities working in various fields.*

*The menu of the Buffet de la Gare has already garnered the attention of local workers, and that of tourists and families who come to visit the region: the farci niçois, the warm goat cheese salad, the salon duo (smoked and tartare), the truffle gnocchi, and the octopus salad with potatoes are all the rage... And in addition to these culinary delights, Nadège wants her patrons to enjoy a soothing and **culturally-enriching atmosphere**. The main dining hall is filled with inspiring literature, and an exhibition by a resident Russian artist is on display; in terms of musical entertainment, a monthly performance is held. In October, the programme features a classical repertoire delivered by a tenor of Nice's Opera. Nadège has eclectic musical tastes and wants to bring her passion to the dining room, with a variety of styles including rock, jazz, or singing...*

**Buffet de la gare - Breil sur Roya**  
7 Place Louis Armand - 04 93 92 54 63



Menu du jour à 14,50 € (entrée et plat ou plat et dessert),  
plat du jour à 12,50 € et sélection d'assiettes gourmandes à 9.50 €

### \* Une halte sur la voie des merveilles

De Nice à Tende, partez en train à la découverte des villages perchés ou nichés au creux des vallées ! De mai à novembre, au départ de la gare de Nice-ville à 9 h 15, tout au long du trajet, vous profiterez des commentaires d'un guide conférencier qui mettra en relief les beautés du paysage et la richesse du patrimoine artistique et culturel de l'arrière-pays niçois. En route pour les merveilles des vallées ! Plus de renseignements sur votre futur voyage dans le train des merveilles : [www.ter.sncf.com](http://www.ter.sncf.com)



### \* A stop on the road of marvels

From Nice to Tende, take a train to discover perched villages or dwellings nestled in remote valleys! From May till November, the train departs from Nice-Ville station at 9.15am. Along the road, a guide will comment and highlight the beauty of the scenery and the rich artistic and cultural heritage of Nice's backcountry. All aboard for the marvels of the valleys! More information on your future journey onboard the train of marvels: [www.ter.sncf.com](http://www.ter.sncf.com).

# CLUB FACTORY

## THE FAMEUX SANDWICH !

**Redonner au Club sandwich ses lettres de noblesse et le rendre accessible à tous : un beau pari, réussi à Nice avec Club Factory, « The fameux sandwich »... à la française !**

*Bringing the Club Sandwich back into the limelight, making it accessible to all, and giving it a bit of the French touch, that was the challenge Club Factory set for itself in Nice!*

**E**n adossant l'emblème du coq à leur marque et parce qu'ils sont tous les deux amoureux des plaisirs de la table, Fabrice Claudel et Stéphane Simon voulaient montrer que la restauration rapide pouvait aussi se conjuguer à la française, loin de la Junk food et de ses dérives... Les deux amis, qui évoluent tous les deux dans le CHR (Café – Hôtellerie – Restauration) depuis plus de 20 ans, s'interrogeaient et souhaitaient apporter de la nouveauté dans le secteur ultra concurrentiel de la restauration rapide... Fabrice est formel : « Une enseigne dont le produit phare est le Club sandwich, cela n'existait pas ».

Cocorico ! Les deux associés testent des recettes, avec des critères simples, mais imparables : le goût, les gestes simples et précis, les produits français en circuit court, un prix modéré (autour de 8 €) et une formule axée sur la qualité.

The fameux concept est né ! Avec la recette originelle du Club sandwich, « **L'Authentique** » (pain de mie complet toasté, poulet rôti, poitrine fumée, mayonnaise, salade iceberg, tomate, œuf), « **Le Tartruffe** » (pain de mie complet toasté, jambon blanc truffé, crème de truffe, salade, tomate, roquette) voisinent avec « **Le Méditerranée** » ou « **Le façon Kebab** », les menus, poke bowls & salades...

Club Factory, c'est aussi accompagné d'excellentes frites et un espace coffee shop muffins, cakes et cookies mais surtout des **Clubs briochés sucrés** (caramel beurre salé, spéculos, Nutella...) pour finir sur une note de douceur... Ouvert au printemps dernier, Club Factory a déjà obtenu **un Award chez Uber Eats**, récompensant la rapidité de préparation, la fiabilité et la qualité de ses sandwiches.

Niçois de cœur, la première adresse du restaurant, idéalement située rue Halévy au cœur du carré d'or de Nice, pourrait faire des émules et donner des envies de tenter l'aventure : « Notre concept est duplicable. Nous l'avons pensé pour qu'il soit aussi adaptable en corner de restauration éphémère ou en food truck, le but ultime étant d'en faire une franchise » précise Fabrice Claudel.



**B**y adorning their brand with the Gallic Rooster, Fabrice Claudel and Stéphane Simon, two enthusiastic foodies, wanted to show that it was possible to add French flair to the fast-food industry, while steering clear from junk food and its by-products... These two friends, who both have a two decade-long experience in the catering business, had been giving some thought to ways of shaking things up in the ultra-competitive fast-food industry... And Fabrice states unequivocally: "There is not a single brand that can boast that the Club Sandwich is its key offering".

*Vive la France! The two partners started testing recipes, implementing simple but essential criteria: deliciousness, a simple and accurate preparation, locally sourced French produce, an affordable price (around 8€), and a recipe that focuses on quality.*

*And that is how this fabulous concept was born! Diners have the choice between the original Club Sandwich recipe, also called the "Authentique" (toasted wholemeal bread, roasted chicken, smoked chicken breast, mayonnaise, iceberg lettuce, tomato, egg), the "Tartruffe" (toasted wholemeal bread, truffle-flavoured cooked ham, truffle cream, salad, tomato, rocket), the "Méditerranée", and even the "Façon Kebab", served as a menu, along with poke bowls and salads...*



**Fabrice Claudel et Stéphane Simon, créateurs du concept Club Factory**

*Club factory also serves excellent French fries as a side dish and includes a coffee shop space where patrons enjoy muffins, cakes, and cookies, and even the brioche version of the Club Sandwich (with salted butter caramel, spéculos biscuits, Nutella), to finish their meal on a sweet note... Club Factory opened last Spring, and has already won an Uber Eats Award, rewarding their speed of preparation, their reliability, and the quality of their sandwiches.*

*The restaurant's first address, which is ideally located on rue Halévy at the heart of Nice's "golden square", will undoubtedly garner interest, and might encourage others to become a part of the adventure: "Our concept is designed to be duplicated. We thought it out so that it could be adapted to a food truck or food corner concept, as our ultimate goal is to create a franchise" Fabrice Claudel tells us.*



### CLUB FACTORY

**1<sup>er</sup> Concept de restauration rapide autour du Club sandwich... à la française !**

3 rue Halévy - Nice Ouvert 7 jours sur 7, de 10 h 30 à 14 h 30 et de 18 h à 23 h

04 93 92 38 38 / 06 60 05 90 70 - [contact@club-factory.fr](mailto:contact@club-factory.fr) - [www.club-factory.fr](http://www.club-factory.fr)



Club Factory Food



Club  
FACTORY



— the fameux sandwich —



**1<sup>ER</sup> CONCEPT**

de restauration rapide autour du

**CLUB SANDWICH...**

**À LA FRANÇAISE**



Ouvert 7/7 de 10h30 à 14h30 - 18h à 23h

3, rue Halevy - 06000 NICE  
+33 (0)4 93 92 38 38 - 06 60 05 90 70

contact@club-factory.fr  
club-factory.fr

Uber Eats

deliveroo

LIVREUR CHIC  
VOUS APPORTE LE MEILLEUR

DELICITY

JUST EAT



Club Factory Food

LES BRASSEURS DE L'ESTEREL

# RIVIERA BEER



RIVIERA BEER  
UNE ÉQUIPE DE 9 PASSIONNÉS !

3 ASSOCIÉS :  
FRANÇOIS  
MAÛD  
LIONEL

ET 6 SALARIÉS  
AMOUREUX DE LA BIÈRE

06 70 25 83 29  
brasseurs@riviera-beer.com

VOTRE LOGO SUR VOS BIÈRES



PERSONNALISATION d'étiquette  
à partir de 0,10€

CRÉATION DE  
VOTRE ÉTIQUETTE



CRÉATION d'étiquette  
minimum 500 étiquettes



COMPOSITION SUR MESURE POUR LES FÊTES  
100% FRANÇAIS, 100% ARTISANAL

28€ HT

EXEMPLE DE COMPOSITION :

CHAMPAGNE BRUT 75CL  
CIDRE DE POMME 25CL  
CIDRE DE POIRE 25CL  
RIVIERA BEER BLONDE 33CL

RIVIERA BEER BLANCHE 33CL  
RIVIERA BEER AMBRÉE 33CL  
BISCUITS APÉRITIFS

## RIVIERA BEER

# Un assemblage de **PASSION !**

**Les Brasseurs de l'Estérel élaborent chaque mois leurs bières artisanales, avec minutie et amour ! D'ailleurs, François, en vrai épiqueurien, amateur de vins fins et de fromages de caractère, ne voyait pas son avenir professionnel ailleurs que dans la bonne chère.**

### *Brewing with love!*

*Every month, the Brasseurs de l'Estérel brew their craft beer with great love and care! And François, as an epicurean at heart and a true lover of delicious foods, wine, and cheese, could not have envisaged a career other than in fine dining.*

Lorsqu'il termine ses études de commerce à l'ESC de Clermont-Ferrand, le jeune homme sait que son projet de création d'entreprise devra répondre à deux critères essentiels : « le travail d'un produit artisanal et Made in France ». Et souvent les belles histoires d'entrepreneuriat débutent par une belle rencontre. En la personne de Maud, tout d'abord, qui, en autodidacte, a pour projet de se former à brasser la bière. Les premiers jalons de « Riviera Beer » sont posés... En 2016, à Saint-Raphaël, les deux associés créent « Les brasseurs de l'Estérel » avec pour mission « d'étancher la soif des sudistes... mais pas que ! » sourit François.

### « On aime bien casser les codes ! »

En passant de brassins de 5 hl (pour rappel, 500 l !) à des modèles de 20 hl, les brasseurs se développent vite et accueillent un nouvel associé en la personne de Lionel, issu du monde viticole, à la direction commerciale et en charge de la distribution. Car la bière n'est pas le seul antidote à la morosité distribué par les brasseurs de l'Estérel. « Nous développons une activité de négoce : Lionel a eu l'idée de la distribution et nous l'avons exécutée ensemble. Venant du vin, il a su sélectionner des produits 100 % Français, artisanaux et innovants ! Des produits à notre image ! » Cola artisanal (réalisé à la brasserie à partir d'arômes développés à Grasse), vins fins, pétillants, limonades maison... Avec un penchant pour les concepts innovants : « chez Riviera Beer, on aime bien casser les codes ! »

Dernière idée en date : les fûts de cocktails de 20 ou 30 l : « vous servez un excellent Mojito maison, en 5 secondes ! ». A côté de leur activité de distributeur (bières, vins, champagnes et soft), les brasseurs de l'Estérel proposent également la location de tireuses à bières, barnums et comptoirs afin de désaltérer en circuit court les invités de vos prochains événements !

### Des créations originales de caractère

Riviera Beer a déjà élaboré 5 bières : Blonde, Blanche, Ambrée, IPA et Cherry. De la légèreté de la blonde à la puissance de la brune et l'amertume de l'IPA, les recettes des brasseurs se veulent douces, aromatiques et désaltérantes.

**Bientôt, la marque accueillera une nouvelle gamme : Riviera Bio.**



**Commander, tout savoir : 06 70 25 83 29  
et francoisw@riviera-distribution.com**

### Les Brasseurs de l'Estérel

170 rue Isaac Newton - Technoparc Epsilon 1  
Bâtiment L - 83700 Saint-Raphaël

**07 82 07 48 78**

**www.riviera-beer.com**



As he was completing his business studies at the ESC of Clermont-Ferrand, the young man knew that his entrepreneurial project would have to meet two essential criteria: "it had to be about developing an artisanal product, and that product would have to be made in France". And, as is often the case, successful entrepreneurial endeavors truly take off when two kindred spirits meet. In this case it was François's encounter with Maud, a self-taught brewer who wanted to open her own brewery. The building blocks of "Riviera Beer" were in place... In 2016, in Saint-Raphaël, the two partners created "Les Brasseurs de l'Estérel" with the mission of "quenching the thirst of Southerners... and others too!" François explains with a smile.

### "We enjoy breaking with accepted standards!"

Transitioning from brews of 5hl (i.e., 500 litres) to brews of 20hl, the partners were following a steep learning curve. They soon welcomed a new partner, Lionel, who came from the winemaking world, to manage the business side of the company and to set up a distribution operation. Indeed, beer is not the only remedy to gloom sold by the Brasseurs de l'Estérel. "We are developing a trading activity: Lionel came up with the distribution idea, and we executed it together. As a former professional of the wine industry, he was able to select French products, both innovating and homemade - products reflecting our image!" Homemade cola (prepared at the brewery using aromas developed in Grasse), fine wines, sparkling wines, homemade lemonade... with a preference for innovating concepts: "at Riviera Beer, we love thinking out of the box!"

Their latest idea: 20l or 30l cocktail kegs: "you can serve an excellent homemade Mojito, in five seconds flat!". In addition to their distribution operation (beer, wine, champagne, and soft drinks), the Brasseurs de l'Estérel also run a rental operation, providing draught beer kegs and taps, marquees, and counters, so that the guests of your upcoming events can enjoy the best locally sourced beverages!

### Tasty original creations

Riviera Beer has already developed five kinds of beer: Lager, White Beer, Amber beer, IPA, and Cherry. Ranging from the lightness of a lager to the powerful taste of a dark beer and the bitterness of an IPA, the brewers' recipes are soft, aromatic, and thirst-quenching.

The brand will soon be unrolling a new range: Riviera Bio (organic beers).

## PADEL

# Nouveau diplôme TFP, visibilité, licence : RENTRÉE CHARGÉE !

**Enfin : le TFP, diplôme tant attendu pour enseigner la discipline, va être dispensé dès la fin du mois d'octobre ! Ils seront six à sept formateurs en Paca. Jusqu'à aujourd'hui, les seuls habilités à enseigner le Padel dans les clubs étaient les Diplômes d'Etat (DE) en Tennis. Mais rien n'était structuré.**

*A brand new Padel TFP (professional certification), increased visibility, licenses: it is a busy start to the season! Finally, the highly anticipated TFP, giving the right to officially teach Padel, will become available by the end of October! There will be six or seven trainers in the PACA region. Until now, the only people allowed to teach Padel in clubs were tennis coaches who were holders of state-issued diplomas (DEs). But there was no actual structure governing the sport of Padel.*

**C**e nouveau diplôme concernera donc trois publics identifiés par la fédération : en premier lieu les DE de Tennis, qui suivront un module de quelques 40 h, considérant qu'ils ont déjà un bagage d'enseignement de sport de raquette. Deuxième public : les joueurs de Padel d'expérience, qui ont déjà pratiqué la compétition, avec un bon niveau. D'octobre à Mars, un module long leur sera dispensé sur près de 270 h. Pour ces formations au TFP, trois ou quatre sites seront identifiés dans la Ligue : dans le 13, le 83 et les Alpes-Maritimes. Le troisième public en passe d'être formé concerne ceux qui enseignent le Padel, mais n'ont pas de DE de Tennis. Ils le faisaient car il y avait un vide juridique. C'est un public investi dans le Padel, à ne pas négliger, et qui pourrait se voir proposer une sorte de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) à l'aide de modules nécessaires seront très encadrés. L'objectif global étant de structurer, clarifier l'enseignement. On estime à près de 40 les clubs qui seraient concernés par cette demande de TFP. « Des modules de formation pourront être lancés et des structures d'enseignement créées. Pour les jeunes, ce diplôme va permettre



*« Des modules de formation pourront être lancés et des structures d'enseignement créées. Pour les jeunes, ce diplôme va permettre de voir éclore des talents, de les former : le padel ne peut plus être qu'un « loisir ».*

**T**his new certification concerns three categories of Padel players identified by the Padel federation: the first includes holders of Tennis DEs, who will have to follow a mere 40 hours of courses, as they are already trained to teach racket sports. The second category includes experienced Padel players, who have already competed at the top levels. From October to March, they will have to follow a longer module of approximately 270 hours. This course, leading to a TFP, will be given in three or four sites yet to be identified by the League in the Bouches-du-Rhône, the Var, and the Alpes-Maritimes departments. The third category of aspiring certified Padel coaches is made of those who already teach Padel, but do not hold a Tennis DE. They were allowed to coach Padel until now because there was no legislation governing the sport. This last category includes many Padel enthusiasts who should not be ignored. They could participate in a strict "validation of prior experience" programme with mandatory modules. The overall purpose is to structure and clarify the teaching of Padel. It is reckoned that there are some 40 clubs that are concerned by this



de voir éclore des talents, de les former : le padel ne peut plus être qu'un « loisir ». Cette unité d'enseignement était devenue indispensable ! », estime Christian Collange, Président de la Commission régionale Padel au sein de la Ligue Paca.

### Licence et visibilité

Au niveau de la ligue PACA, plusieurs initiatives ont été lancées en 2020 : circuit jeunes, détections, matchs par équipes. Les champions de France, filles et garçons, sont issus de la Ligue ! Une belle fierté pour le travail accompli... Et sur les 16 sélectionnés pour les championnats du monde, 8 sont issus de la ligue Paca !

Et la suite ? « Plusieurs sujets sont à l'ordre du jour comme la licence Padel, très attendue, qui sera clairement identifiée au sein de la fédération. Elle devrait arriver dans le courant de l'année. Le Padel n'est plus une discipline associée, c'est un sport à part entière. De même, il faut nous rapprocher des clubs privés. C'est la même famille. Ils dirigent des grosses structures et nous devons nous entraider les uns les autres. Nous avons également besoin de visibilité. Voir des personnalités s'essayer au Padel, comme ces anciens sportifs issus d'autres disciplines, c'est une très bonne publicité pour nous... Un grand tournoi comme une date du championnat du monde, par exemple, pourrait vraiment ajouter encore à notre visibilité. D'ailleurs, ne nous y trompons pas, la discipline intéresse beaucoup : Canal+ vient par exemple d'acquiescer les droits de retransmission du Padel, ce n'est certainement pas un hasard... ! »



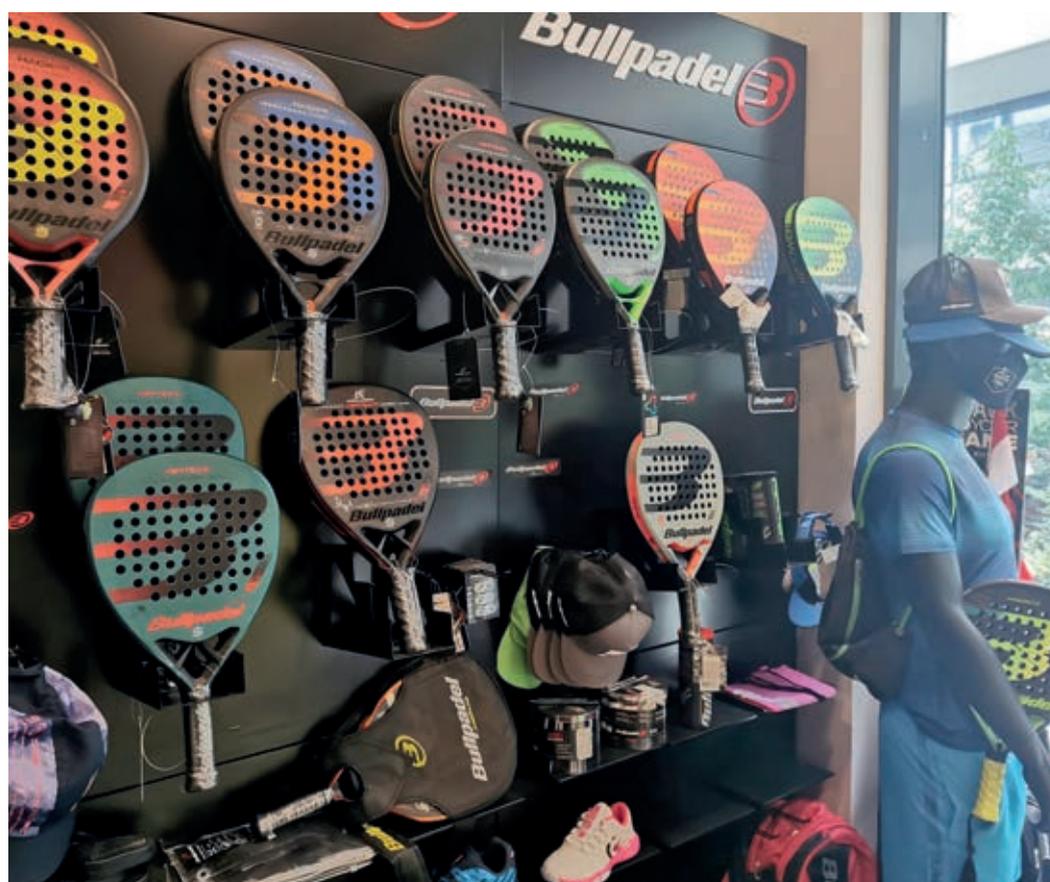
**Didier Deschamps parrain de la Team Paca Padel Jeune et Christian Collange, Président de la Commission régionale Padel au sein de la Ligue Paca**

TFP requirement. "Training modules can be launched, and teaching structures will be created. For young players, this certification will help their talent blossom, through proper training: Padel can no longer be considered as a simple leisure activity. It has become crucial to ensure that the teaching of the sport is consistent!" according to Christian Collange, Chairman of the Regional Padel Commission of the PACA league.

### Licenses and visibility

At the level of the PACA league, several initiatives were launched in 2020: tournaments for young players, talent spotting, and team matches. The French champions, in the women and men's categories, come from the League! They can be very proud of their accomplishments... And out of the 16 players selected for the world championships, eight come from the PACA league.

What does the future hold? "Several items are on the agenda, such as the highly anticipated Padel license, which the federation will clearly define. It should be created in the course of this year. Padel is no longer a by-product, it is a sport in and of itself. Furthermore, we must work with private clubs. We are part of the same family. They manage large structures, and we have to help each other out. We also need to be more visible. We need to see celebrities, such as former athletes coming from other sports, giving Padel a try: that would be great advertising for us... A big tournament held during the world championships, for example, would really do wonders for our visibility. And make no mistake about it, our sport is garnering quite a lot of interest. Canal+ has recently acquired the broadcasting rights for Padel, which is certainly not a coincidence!"



### Sun Sports

1 promenade Honoré II  
98000 Monaco  
+377 97 97 09 30  
[www.sunsports.mc](http://www.sunsports.mc)

### Bullpadel

[www.bullpadel.com](http://www.bullpadel.com)

### Fédération Française de Tennis

[www.FFT.fr](http://www.FFT.fr)

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



## *Escape Game !*

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



## *Game of Drones !*

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

### Contact

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

**Allianz**  **Riviera**

Nice Côte d'Azur

Le lieu de tous vos événements



# PADEL BUSINESS'S LEAGUE

BY  MPPi

**LE 1ER CHAMPIONNAT DE PADEL NATIONAL**

**100% DÉDIÉ AUX ENTREPRISES**

NOVEMBRE 2021 - INFOS & INSCRIPTIONS:  
[TWENTYBYTEN.COM](http://TWENTYBYTEN.COM)



## STADE NICOIS

# AMBITION INTACTE *et nouveautés*

S'ils sont passés très près de la montée tant espérée en Pro D2, les niçois nourrissent de belles ambitions pour cette nouvelle saison. En tribune, sur le terrain comme dans la structuration du club : ça bouge aux Arboras !

*Unchanged ambitions and a bit of news*

*Although they came very close to fulfilling their dream of promotion to the Pro D2 league, Nice's rugby team is harbouring grand ambitions for this season. In the stands, on the pitch, and even in the club's structure: things are changing at the Arboras stadium!*



La saison avait été tristement marquée par l'accident subi par James Lasis, grièvement blessé aux cervicales lors d'un match contre Narbonne en avril. Fin septembre, ce sont tous ses coéquipiers et l'ensemble du staff du Stade Niçois qui sont venus le saluer et l'encourager pour son départ en Angleterre, où il poursuit désormais sa lourde rééducation.

Fin mai, les joueurs échouaient de peu à atteindre la Pro D2, mais en cette rentrée, Régis Bauché, Directeur Général du Stade Niçois, relève les grandes avancées qui ponctuent la vie du club azuréen :

« Outre le drame vécu avec James, la saison dernière était très prometteuse et notre ambition est intacte

*Le fait d'avoir mis des entrepreneurs dans notre modèle sportif-associatif fait que nous gardons nos valeurs, en y associant des raisonnements de chef d'entreprise, qui manquent souvent dans le milieu du sport.*

Sadly, the season was marred by James Lasis's accident; in April, the player suffered a severe neck injury during a match against Narbonne. At the end of September, his teammates and the entire staff of Stade Niçois wished him a speedy recovery as he left for England, where he is to undergo extensive rehabilitation therapy.

At the end of May, the players narrowly missed their promotion to Pro D2, but as a new season begins, Régis Bauché, General Manager of the Stade Niçois, tells us of the new advances that are marking the life of the local club:

"With the exception of James's accident, last season was very promising, and our ambitions remain unchanged for this new season." And there is a bit of happy news that merits to be highlighted. "Firstly, our young players are playing at the top national level and our training centre has finally achieved the certification we were seeking: thanks to this certification, we remain an appealing club, and are able to retain our young talented players! Patrice Prévot continues his work developing the association, and managing the volunteers and the Rugby school, while the pro team has been bolstered with the arrival of two new coaches, Sébastien Bruno and Yannick Osmond".

The goal is to be promoted, and more importantly "...to become a great Pro D2 team!" Régis Bauché tells us with a smile.



cette année ». Plusieurs bonnes nouvelles sont à souligner : « tout d'abord, nos jeunes évoluent tous au plus haut niveau national et notre centre de formation est enfin labellisé : c'est très attractif pour garder nos joueurs à nos côtés ! Du côté de l'association, Patrice Prévot poursuit son développement et la bonne gestion des bénévoles et de l'école de Rugby, tandis que l'équipe pro s'est musclée sportivement, notamment avec l'arrivée de deux nouveaux entraîneurs, Sébastien Bruno et Yannick Osmond ».

L'objectif : monter et surtout, « ...à terme être une vraie belle équipe de Pro D2 ! » sourit Régis Bauché.

### Nouvelle tribune

Des ambitions qui résonnent côté économique et un nouvel investisseur qui devrait rejoindre l'actionnariat de la SAS. Par ailleurs, pour asseoir les finances et populariser le club, une opération de crowdfunding va permettre de libérer 500.000 € en parts du club. Une belle occasion de supporter le Stade Niçois dans une opération qui a du sens, à tous les niveaux d'investissement. Côté équipement, la nouvelle tribune permettra d'accueillir à terme plus de supporters et un deuxième barnum avec espace partenaires a déjà vu le jour. Autour du stade, de nouveaux éclairages ont été installés. Nouveauté notable : une innovation digitale, RX Stadium, avec la commande en ligne qui fait son apparition au stade (QR Code) et qui donne déjà d'excellents résultats, dans le cadre de l'optimisation de la buvette.

Par ailleurs, la mise en place d'un nouveau logiciel de billetterie et CRM "sport infinite" permet d'optimiser les bases de données et d'accompagner la volonté de développement du Stade Niçois.

« Le fait d'avoir mis des entrepreneurs dans notre modèle sportif-associatif fait que nous gardons nos valeurs, en y associant des raisonnements de chef d'entreprise, qui manquent souvent dans le milieu du sport ».

Si la boutique du centre de Nice fonctionne très bien, la brasserie du club, dont l'ouverture est prévue à l'été prochain, devrait rassembler dans un esprit Rugby, les amateurs de sport au sens large sur près de 500 m<sup>2</sup>. En attendant, et pour supporter au plus près votre équipe favorite, le message de Régis Bauché est un cri du cœur : « Amoureux du rugby azuréen : venez au stade des Arboras, vous ne serez pas déçu ! »



### Le Club House, ambiance rugby

Le club house est un espace réceptif réservé aux membres du club, aux associations localisées sur le complexe des Arboras et aux partenaires du Stade Niçois. « La Maioun » propose à ses adhérents une cuisine généreuse tous les midis du lundi au samedi, ainsi que les mardis et vendredis soir.

**Contact Réservation :**  
**06 37 67 18 28**

*The Club House, a rugby atmosphere*  
*The club house is a reception area for the members of the club, for associations located in the Arboras complex, and for Stade Niçois sponsors. "La Maioun" serves copious cuisine to its members every lunch, from Monday to Saturday, and on Tuesday and Friday evenings.*

**Booking contact:**  
**06 37 67 18 28**

### New stand

*These ambitions are also echoed on the economic side, and a new investor should soon join the shareholder structure of the joint-stock company. Furthermore, to consolidate its finances and increase the club's popular appeal, a crowdfunding operation is being prepared to release some 500'000€ worth of club shares. It is a great opportunity for those who wish to support the Stade Niçois with an operation that makes a lot of sense, at every investment level. In terms of equipment, a new stand will soon be welcoming additional supporters, and a second marquee with a sponsor area has already been erected. Around the stadium, a brand-new lighting system has been installed. Another notable new feature in the form of digital innovation: RX Stadium, with online orders, has made its debut in the stadium (QR Code) and is yielding excellent results, in terms of optimising our refreshment bar.*

*In addition, the implementation of a new "sport infinite" ticketing and CRM software enables databases to be optimized and supports the Stade Niçois development plan.*

*"The fact that we have included entrepreneurs in our sport-association model means that we are able to maintain our values, by associating the thinking of CEOs, which is often lacking in the world of sports".*

*The boutique in the centre of Nice is showing excellent results, and the club's brasserie, due to open next summer, should bring together rugby enthusiasts from all walks of life in an area covering close to 500 m<sup>2</sup>. And in the meantime, to support your favourite team, Régis Bauché's message is a cry from the heart: "Lovers of local rugby: come to our Arboras stadium, you will not be disappointed!"*



[www.stadenicois.fr](http://www.stadenicois.fr)

# CHIC'WORKING #6

## *Culture, Art de vivre et Business*

La 6<sup>ème</sup> édition de Chic' Working, événement initié et organisé par Diane Seromenho, directrice d'EYECOM, s'est tenue le mercredi 15 septembre, en partenariat avec AZ Telecom, Contrastes Voyages, PKF Arsilon, Audi Nice Mougins et Duncan, au Blue Beach à Nice. Participaient également l'UPE06, Malakoff Humanis, Riviera Boulevard, Sifas, Amazing Thailand et IN Magazine.

The 6th edition of Chic 'Working, an event initiated and organized by Diane Seromenho, director of EYECOM, was held on Wednesday September 15, in partnership with AZ Telecom, Contrastes Voyages, PKF Arsilon, Audi Nice Mougins and Duncan, at the Blue Beach in Nice. Also participating were UPE06, Malakoff Humanis, Riviera Boulevard, Sifas, Amazing Thailand and IN Magazine.

Une soirée qui a réuni plus de 250 chefs d'entreprise azuréens autour d'un cocktail dînatoire concocté par les chefs du Blue Beach et Crystal Traiteur, avec de nombreuses performances dont un Live Painting par Kotek, des danseurs en lien avec Off Jazz Nice, une exposition du mobilier Sifas et des oeuvres des artistes Masaya, Jean-Michel Gnidzaz, Hervé Nys, Kotek, Patrick Moya, Rway et Laurent Durrey.

An evening that brought together more than 250 business leaders from the Riviera around a cocktail dinner concocted by the chefs of Blue Beach and Crystal Traiteur, with many performances including a Live Painting by Kotek, dancers linked to Off Jazz Nice, an exhibition of Sifas furniture and works by artists Masaya, Jean-Michel Gnidzaz, Hervé Nys, Kotek, Patrick Moya, Rway and Laurent Durrey.



■ Jean-Laurent Lepeu (Riviera Boulevard), Prakt Saiporn (Amazing Thailand), Jean-Marc Brock (Malakoff Humanis), Bruno Bechet (Audi), Max Champoussin (Audi), Hélène Lambert (Sifas), Jean-Francois Fremery (Contrastes Voyages), Olivier Deleuse (Duncan), Patrick Bracco (PKF Arsilon), Diane Seromenho (EYECOM), David Dignac (PKF Arsilon), Julien Benaïm (PKF Arsilon), Julien Hiroux (Duncan), Alexandre Thomas (AZ telecom), Guy Usseglio-Viretta (PKFArsilon), entourés de leur équipe.



■ Cocktail dînatoire au Blue Beach à Nice.



■ Exposition et performance de l'artiste Kotek.



■ Les Artistes : Rway, Hervé Nys, Masaya, Jean-Michel Gnidzaz, Kotek et Diane Seromenho (EYECOM).



■ Prestations des danseurs du Centre de formation professionnelle Off Jazz Nice.



■ Animation culinaire par les chefs de chez Crystal Traiteur.



■ Exposition Audi e-tron GT, Nouvelle Q5 Sportback et Q4 e-tron Sportback par l'équipe Audi Avec Bruno Bechet et Max Champoussin.



■ Exposition du Gorille d'Yves Masaya.



■ Exposition du mobilier Sifas.



■ Jean-François Fremery entouré de son équipe Contrastes Voyages.



■ L'équipe Duncan avec Julien Hiroux et Olivier Deleuse.

Photographe ©Loïc Bisoli

# CALENDRIER

OCTOBRE/NOVEMBRE

JOURNEE	ADVERSAIRE	DATE	
J02	EVREUX	VENDREDI 22 OCT	
J04	BOULAZAC	VENDREDI 5 NOV	
J05	QUIMPER	MARDI 9 NOV	
J07	SAINT-VALLIER	VENDREDI 19 NOV	





RENDEZ-VOUS À  
L'AZURARENA!

# SOIRÉES SHARKS

- ▶ SHARKS DANCERS
- ▶ SPORTS BAR
- ▶ JEUX ET ANIMATIONS
- ▶ SHARKY



## COMMENT VENIR ?

AZURARENA ANTIBES  
250 Rue Emile Hugues, 06600 Antibes  
proche carrefour antibes



Arrêt Stade des Trois Moulins  
Arrêt Azurarena

## POUR ACHETER VOS PLACES

- ▶ En Scannant le QR Code ci-contre
- ▶ Billetterie en ligne : [sharks-antibes.com](https://sharks-antibes.com)
- ▶ Points de vente habituels
- ▶ Sur place au guichet les soirs de match

## AZUR SPORT ORGANISATION

# Entreprises : REJOIGNEZ LA COURSE !

En 2008, ASO, Azur Sport Organisation, a créé la Marathon des Alpes-Maritimes Nice-Cannes, 1<sup>er</sup> événement à accueillir le plus de runners en France après le Marathon de Paris. Cette grande fête du sport se tiendra le 28 novembre et n'est pas réservée qu'aux seuls athlètes : Pascal Thiriote, président d'ASO, lance un appel aux entreprises de la région pour faire courir leurs équipes en relais sur l'un des plus beaux parcours du monde : alors, chiche ?



Pascal Thiriote, président d'ASO  
(Azur Sport Organisation)

*Companies, come and join the race!*  
In 2008, Azur Sport Organisation - or ASO for short - created the Alpes-Maritimes Nice-Cannes marathon, the first event to involve more than 1'000 runners and one of the biggest races in France, second only to the Paris marathon. This celebration of sport will be held on the 28th of November and is not reserved only to athletes. Pascal Thiriote, Chairman of the ASO, is calling upon local companies to enter their employees to run in the relay team competition along one of the world's most beautiful routes. So, are you game?

## Comment est né le Marathon Nice-Cannes ?

**Pascal Thiriote** : l'association, qui a 29 ans, a été créée en même temps que le **Semi-Marathon International de Nice**. Par la suite, ASO a repris l'organisation de la **Prom'Classic**, à l'origine créée par l'ASPTT Nice. Le succès aidant, nous avons aussi lancé le **Raid CANCA**, qui a traversé les 26 communes pendant 4 ans. L'appel à projets du 06/06/06 lancé par le conseil départemental 06 (!) proposait ensuite de créer un événement fédérateur, susceptible de développer la destination touristique, en retardant la fin de saison estivale. Le Marathon a été retenu et génère aujourd'hui de fortes retombées économiques. Par la suite, nous avons lancé d'autres événements sportifs\*, à l'image du **Marathon du Golfe de Saint-Tropez**, qui, lui, avance l'ouverture de saison : il a lieu une semaine avant Pâques.

## How did the Nice-Cannes marathon come into existence?

**Pascal Thiriote**: the association was created 29 years ago, at the same time as the **International Semi-Marathon of Nice**. Later, the ASO was put in charge of the 10-km **Prom'Classic** race, originally created by the ASPTT Nice. Building on our success, we also organised the **Raid CANCA** that took participants through 26 communes, for four years running. In the context of the call for projects of the 06/06/06, initiated by the 06 (!) departmental council (Alpes-Maritimes), the idea was to create a federating event that would develop the French Riviera as a tourist destination, by extending the summer season. The Marathon project was retained. and this event generates significant revenue. Subsequently, we launched many more sporting events\* such as the **Golfe de Saint-Tropez marathon**, enabling the season to start a little earlier, as it is held one week before Easter.

## What are you expecting for this year's event?

This year we are expecting 8'000 participants (we had 13'000 runners previous years), because of constraints imposed by the health crisis, and because we generally rely on close to 32% of competitors who come from abroad... But the Marathon is an open race, and I invite all local companies to enter their employees to run in the relay team event: anyone can take part in the collective effort. Several different types of races are on offer.

Besides, most of the route follows the train line: as a participant, you can take the train for free to Cannes, with many stops on the way so you can encourage your team-mates and colleagues: it will be a massive celebration of sports and teamwork!

Remember that the teams can include three to six runners, with relay distances ranging from two to ten kilometres, so it is really open to all...

## Qu'attendez-vous de cette nouvelle édition ?

Cette année, nous attendons 8.000 participants (contre 13.000), eu égard aux contraintes sanitaires et parce que nous comptons habituellement sur près de 32 % de coureurs étrangers, qui ne seront pas tous au rendez-vous... Par ailleurs, c'est une course ouverte et j'invite toutes les entreprises à faire participer leurs salariés, en relais. Les équipes peuvent être composées de 3 à 6 coureurs à la carte : chacun peut se joindre à l'effort collectif, suivant la formule qui lui convient. D'autant que la majeure partie du parcours suit la voie ferrée : avec votre dossard, vous pouvez rallier Cannes gratuitement en train depuis plusieurs points d'étape pour assister à l'arrivée avec vos collègues de travail : une grande fête du sport et de l'esprit d'équipe !

S'inscrire, tout savoir : [www.marathon06.com](http://www.marathon06.com)



1200

Bénévoles engagés



10 M€

De retombées économiques



63

Nations représentées



95 %

Du parcours en bord de mer



\* Cannes Urban Trail, Nice Semi-Marathon, Village Trail de La Colle-sur-Loup...

# MARATHON RELAIS

DES ALPES-MARITIMES  
NICE-CANNES



DIMANCHE 28 NOVEMBRE 2021



**MARATHON**

**2X21.1 KM**

**20 KM [ NICE → VILLENEUVE-LOUBET ]**

**MARATHON RELAIS**



[marathonrelais06.com](http://marathonrelais06.com)



EN PARTENARIAT AVEC



# GREGORY BERBEN

## *s'affiche à Théoule-sur-Mer*

Tout juste deux ans après avoir fêté ses dix ans de parcours artistique, Gregory Berben revient à l'espace culturel de Théoule-sur-Mer, pour commémorer son « 10 + 2 » et le fruit de deux années de travail inspiré !

*Gregory Berben on display in Théoule-sur-Mer*  
Only two years after celebrating his decade-long artistic journey, Gregory Berben returns to the cultural space of Théoule-sur-Mer for his «10 + 2» event, which is the fruit of two years of inspired work!

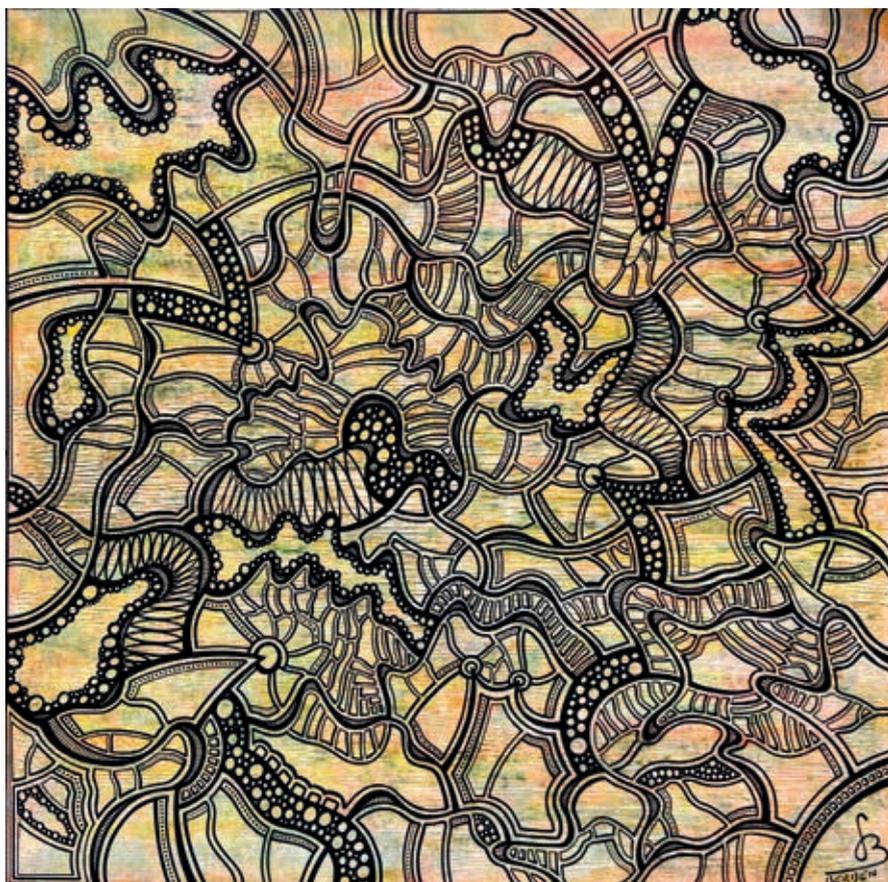
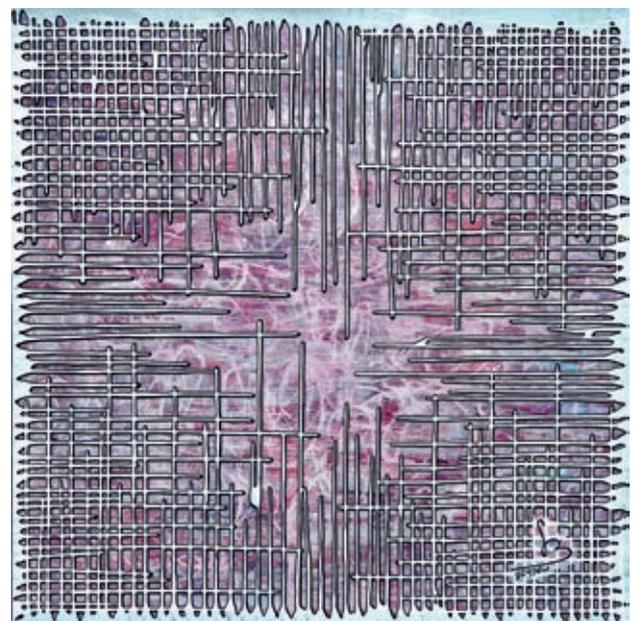
Les expérimentations artistiques ont fait de Gregory un artiste remarqué, versé dans l'expérimentation et une démarche plastique empirique : collage, affichage, travail sur les coulures, les projections... Installé en résidence au Suquet des artistes, il met la dernière touche à une exposition qui marquera l'issue de cette crise sanitaire aux multiples conséquences.

Une période qui l'a amené à interagir avec son public selon un rendez-vous devenu rituel durant la période du premier confinement : « je réalisais un dessin, que je proposais à mes followers de reproduire selon leur

envie et la technique qu'ils avaient décidé d'expérimenter ». Un échange né en distanciel qui a créé beaucoup d'émulation autour de Gregory : de nombreux parents ont ainsi proposé à leurs enfants cet exercice ludique mais aussi des centaines d'écoles et d'Ehpad du monde entier : le rituel créatif est vite devenu quotidien !

### Reprendre le contact

Lui, en parallèle, a poursuivi ses tracés de « chemins de vie », ces toiles d'entrelacs aux multiples contours qui composent d'immenses labyrinthes de courbes épaisses. A Théoule-sur-Mer, il présentera plusieurs œuvres de ses différentes séries : « Brainstorming »,



Gregory has been noticed for his artistic experiments, combining experimental work and an empirical approach to plastic arts: collages, posters, drip painting, projections... Working in the Suquet residence for artists, he is currently bringing the finishing touches to an exhibition that will mark the end of this health crisis and its numerous consequences.

It was a period that brought him to interact with his audience, during weekly events that became a ritual for many during the first lockdown. «I created a drawing and then let my followers reproduce it to their own preferences, using the techniques they had decided to experiment with». These remote exchanges created a good deal of enthusiasm and emulation around Gregory: many parents got their children to engage in this fun exercise, along with hundreds of schools and old-age homes around the world: this creative ritual quickly became part of people's daily routine!

### Recreating contact

In parallel, he continued to draw lines of his «chemins de vie» (life paths), interlacing paintings with multiple contours creating labyrinths of thick curves. In Théoule-sur-Mer, he will display many works from different

« Affichage libre », « Tranches de vies »... Fidèle à sa façon d'aborder son art, avec abnégation, le confinement n'a pas eu d'effet sur l'intensité de travail de Gregory mais c'est surtout le manque de contact avec son public lors de ses nombreuses expositions qui aura marqué cette période pour l'artiste cannois. Des rendez-vous manqués dont il compte bien reprendre le fil à Théoule-sur-Mer, **du 15 au 17 puis les 23 et 24 octobre, avec un vernissage le 14, programmé en compagnie d'amis artistes comme les musiciens Neal Busker et Rasheed Ferrache, ou Paloma SJ, jeune plasticienne atteinte de cécité, qu'il parraine et à qui il dédiera une vente aux enchères d'objets offerts par des stars du sport, à l'occasion de ses « 10 ans... + 2 ».**

**Gregory Berben**

En résidence au Suquet des Artistes - Atelier Expositions permanentes - Cannes

**Exposition rétrospective**

**« 10 ans + 2 »**

**du 15 au 17 et du 23 au 24 octobre**

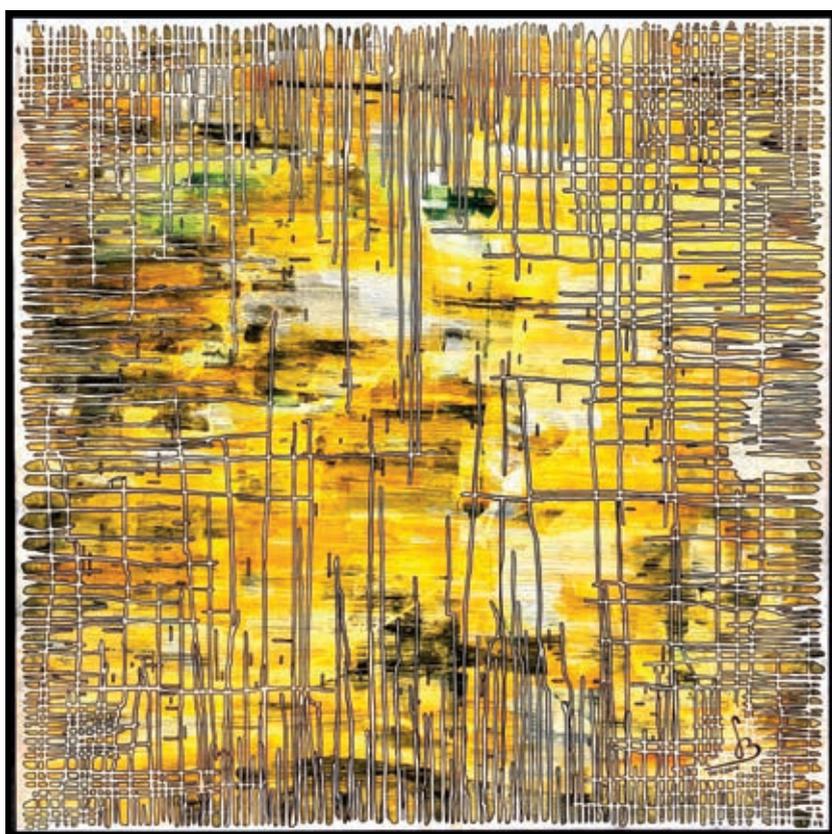
Espace Culturel de Théoule-sur-Mer

[www.gregoryberben.com](http://www.gregoryberben.com)



series: «Brainstorming», «Affichage libre» (free display), «Tranches de vies» (life slices) ... He has remained true to his approach to art, made of self-sacrifice, and the lockdown had no effect on the intensity of Gregory's work. It was, in fact, the lack of contact with his audience during his many exhibitions that marked this period for the artist from Cannes. Many events were cancelled, but he has every intention of getting

back on track in Théoule-sur-Mer, from the 15th to the 17th, and on the 23rd and 24th of October, with a vernissage on the 14th, featuring many of his artist friends, such as musicians Neal Busker and Rasheed Ferrache, or Paloma SJ, a young blind plastic artist he supports and to whom he will donate the proceeds of an auction sale of items gifted by star athletes for his «10 years...+ 2» celebration.





# IN SALON BY IN GROUPE

## Rejoignez **L'ÉVÉNEMENT BUSINESS** INcontournable du territoire

**P**our qu'un événement devienne INcontournable, il faut une équipe, des partenaires et des entreprises INdispensables, INcroyables et INégalables : **du all' IN !!!**

Pour cela nous vous proposons un rendez-vous avec de l'INtensité, de l'INnovation, de l'INestimable, bref du INdans toute sa splendeur !

Salon Entreprises  
& Territoires

“ Talent Sourcing ”

Cocktail dînatoire et  
soirée dansante

**07** AVRIL\*  
2022

ALLIANZ RIVIERA

## QUI SOMMES NOUS ?



**Le magazine n°1 de la région PACA**

Aujourd'hui en terme de visibilité : **IN Magazine est le seul magazine régional économique traitant l'actualité ainsi que des dossiers spéciaux diffusé à travers tout le département** : Sophia Antipolis, Bois de Grasse, zone industrielle de l'Argile, Zone industrielle de Tiragon, Zone industrielle de St Laurent du var, Zone industrielle de Carros, Cannes, Cannes la Bocca, Nice Arenas, Monaco, zone industrielle de Fréjus, Toutes les communes de Sophia Antipolis et de la CASA, de l'Eco Vallée, tous les offices de tourisme de la région.

**IN Magazine** est diffusé à **20000 exemplaires** tous les 2 mois dans plus de **6000 entreprises** (distribution certifiée)

**Nos prochaines parutions :**  
**Octobre** : spécial rentrée d'entreprises et B to B  
**Décembre** : BORN 2 BE BOSS Hors-série, portraits de chefs d'entreprise !  
**Février 2022** : dossier événementiel et séminaires  
**Avril 2022** : spécial RSE

Tous nos magazines en ligne sur : [www.in-magazines.com](http://www.in-magazines.com)



**Numéro 1 des clubs business de la région, IN Club c'est : de la convivialité, du business & du plaisir**

**Des soirées business**, afterwork et speed business meeting  
**Des événements culturels**, soirées thématiques, rendez-vous gastronomiques...  
**Des activités sportives** golf, karting, ski, tennis...

**Adhérer à IN Club c'est bénéficier d'un accès à nos événements** (1 rendez-vous hebdomadaire à des tarifs préférentiels), l'**adhésion à notre réseau** de partenaires, **un référencement** dans IN Magazine comme nouveau membre dans la rubrique IN CLUB, **une mise en avant** dans les réseaux sociaux, **votre espace personnalisé** sur le site

**Suivez l'actualité du IN Club sur LinkedIn**  
 @IN Club | IN Magazine



**1<sup>er</sup> jeux inter-entreprises sur la région PACA organisés par un Club Business**

**6 épreuves ludiques et sportives** suivies d'un cocktail dînatoire avec animation musicale et dansante (1 épreuve par mois de juin à décembre) et **une soirée de clôture** avec remise de trophées et de nombreuses surprises

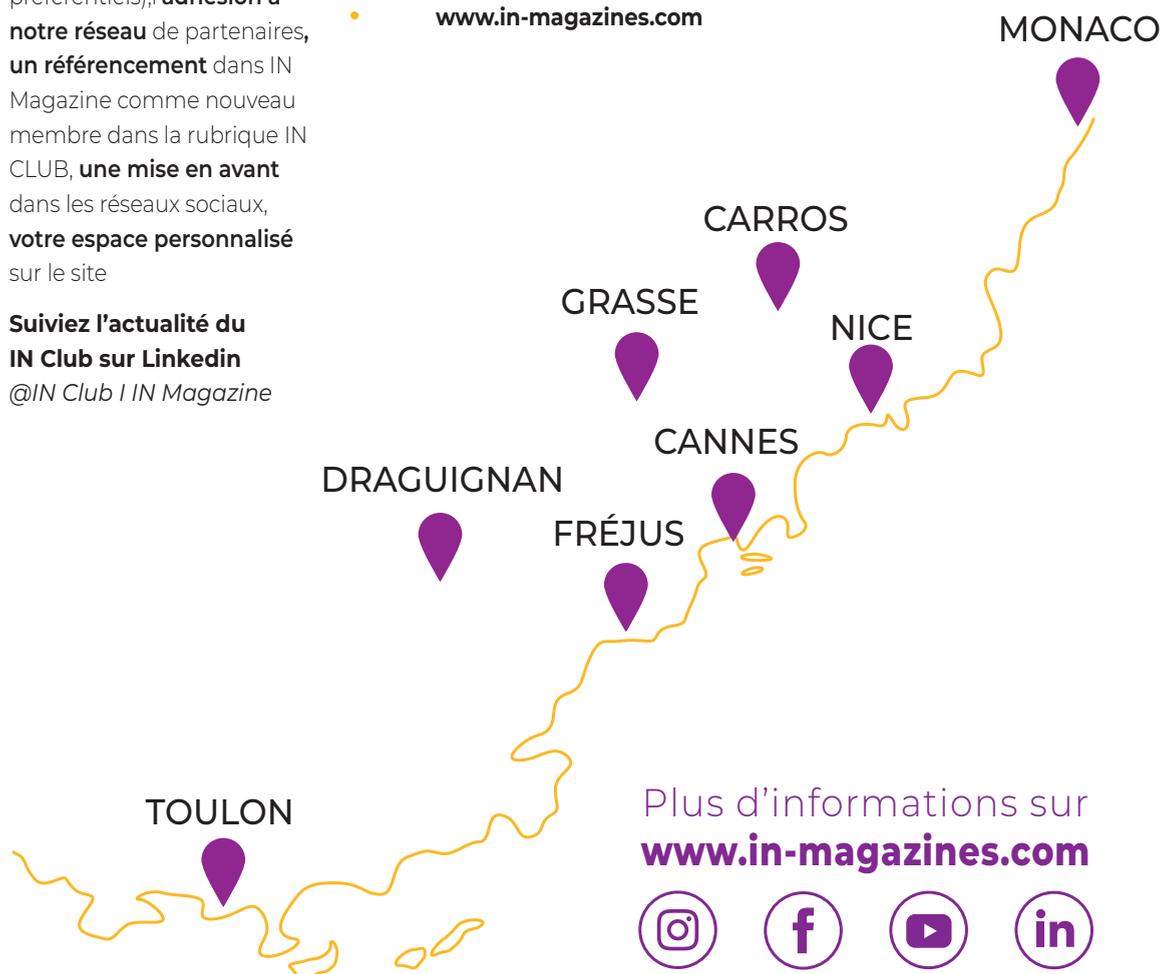
**Découvrez les vidéos des événements sur linkedin et les inscriptions pour 2022 prochainement sur [www.in-magazines.com](http://www.in-magazines.com)**



**Le 1<sup>er</sup> acteur économique BtoB qui révèle l'emploi et l'embauche**

L'événement business INcontournable du territoire

**07 AVRIL\*** 2022  
 ALLIANZ RIVIERA



Plus d'informations sur [www.in-magazines.com](http://www.in-magazines.com)



## PARTENAIRES



- Pourquoi rejoindre le **IN Club**
- et participer au **IN Salon ?**
- **L'ÉVÈNEMENT BTOB**
- **INCONTOURNABLE DU TERRITOIRE**



### Retrouvez votre logo sur :

- > La communication print & insertions publicitaires (affiche, flyers, livret exposants, courriers postaux, presse, affichage)
- > La communication digitale (site internet, newsletters, réseaux sociaux)
- > Le plan du salon
- > La signalétique officielle de l'évènement
- > Les écrans du salon et des espaces de vie



### Espace d'exposition privilégié



### Interview vidéo lors d'un live, relayée sur les réseaux sociaux



### Accès privilégié pour le déjeuner, speed business meeting et la soirée de clôture



### Page ou 1/2 page de publicité avec portrait dans le livret exposant



### Annonces micro toute la journée par le speaker



### Récupération des contacts parmi la liste des participants (ayant accepté la RGPD)



## COMMUNICATION

AFIN DE FAVORISER LE VISITORAT,  
NOUS METTONS EN PLACE UNE  
**CAMPAGNE MULTI-SUPPORTS :**

- > Affichage urbain
- > Presse régionale et spécialisée
- > Campagnes radio
- > Distribution de 20 000 invitations aux décideurs économiques de la région
- > Distribution de 60 000 Flyers
- > Envois postaux d'invitations à toutes les collectivités locales
- > Réseaux sociaux : Facebook, LinkedIn, Instagram
- > Emailings d'invitations
- > Envois de newsletters d'informations
- > Mise en avant dans le 1<sup>er</sup> magazine économique de la région



- **LA FRÉQUENTATION D'UN SALON EST**
- **LARGEMENT FAVORISÉE PAR LA PROMOTION**
- **RÉALISÉE DIRECTEMENT PAR NOS EXPOSANTS !**

**Annoncez votre présence sur le salon  
grâce à la vidéo de présentation de votre entreprise**

Opération offerte par nos soins (à partir du Stand Argent)



## STANDS

### STAND BRONZE

- > **ESPACE DE 3 M<sup>2</sup>** (2 x 1,5 m)  
(Possibilité de déployer jusqu'à 2 roll-up)
- > **1 Mange-debout + 2 chaises**
- > **2 pass** pour déjeuner
- > **2 pass** pour la soirée cocktail dînatoire
- > **1/2 page** dans le magazine du Salon
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux

**TARIF 3000 €**

### STAND ARGENT

- > **ESPACE DE 6 M<sup>2</sup>** (3 x 2 m)
- > **1 Mange-debout + 4 chaises**
- > **4 pass** pour déjeuner
- > **4 pass** pour la soirée cocktail dînatoire
- > **1 page** dans le magazine du Salon
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > **Interview** TV et radio

**TARIF 6000 €**

### STAND OR

- > **ESPACE DE 9 M<sup>2</sup>** (3 x 3 m)
- > **1 Mange-debout + 4 chaises**
- > **1 canapé + table basse**
- > **6 pass** pour déjeuner
- > **6 pass** pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Double page** dans le magazine du Salon
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > **Interview** TV et radio
- > **Partenaire principal : Mise en avant** sur nos différents supports de communication, Radio, TV, Presse, Panneaux

**TARIF 9000 €**

### STAND DIAMANT

- > **ESPACE DE 12 M<sup>2</sup>** (4 x 3 m)
- > **1 Mange-debout + 4 chaises**
- > **1 canapé + table basse**
- > **6 pass** pour déjeuner
- > **6 pass** pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Double page** dans le magazine du Salon
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > **Interview** TV et radio
- > **Partenaire principal : Mise en avant** sur nos différents supports de communication, Radio, TV, Presse, Panneaux
- > **Naming du Salon**

**TARIF 15 000 €**



# SALON PRIVÉ VIP

Seulement 12 espaces disponibles

- > **ESPACE DE 12 M<sup>2</sup>** (4 x 3 m)
- > 1 Mange-debout + 2 tabourets
- > 1 canapé + table basse
- > Espace logo inclus
- > 5 pass pour déjeuner
- > 5 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > Petit déjeuner & goûter gourmand
- > Mise en avant sur nos différents supports de communication, Radio, TV, Presse, Panneaux
- > Planning de prise de **RDV sourcing** en amont avec **entretien qualifié** toute la journée

**TARIF 10 000 €**



Commercialisation des stands à partir du **18 octobre 2021**



**VOUS SOUHAITEZ  
DEVENIR  
EXPOSANT ?**

Contactez Eric Pottier

**06 09 86 03 03**

**09 83 79 29 56**

commercial@in-magazines.com

Plus d'informations sur  
[www.in-magazines.com](http://www.in-magazines.com)





# Retour en images sur le 4<sup>e</sup> événement IN GAMES

**P'ING AND PADEL** | Jeudi 26 Août









# Devenez membre du **IN**club 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



**jeudi 7 octobre à 19 h**

Rendez-vous à l'**Hôtel Cantemerle** à Vence pour une dégustation de différents cocktails sur la base de Gin grâce à notre **partenaire Gin Opahr** et pour partager un moment convivial lors d'une soirée pleine de surprises

*Places limitées - Tarif collaborateur : 30 €  
inscription obligatoire*



**Jeudi 14 octobre à 18 h**

Rendez-vous à 18 h au **Château Font du Broc** aux Arcs-sur-Argens dans le Var  
Au programme, Speed Business Meeting, cocktail dînatoire et découverte de ce lieu exceptionnel

*Places limitées - Tarif collaborateur : 30 €  
inscription obligatoire*



**Mardi 9 novembre à 18 h**

Vivez une grande soirée Basket avec la rencontre des **Sharks d'Antibes**. Participez à un Speed Business Meeting et passez une soirée sportive... assis dans un fauteuil !

*Places limitées - Tarif collaborateur : 30 €  
inscription obligatoire*



**Vendredi 19 novembre à 8 h 30**

Incredible expérience à vivre ensemble au Club Hippique de Grasse, avec **Laurence Allançon (Kyanite Conseil)**  
Venez partager ce moment d'échange et découvrir les vertus de l'**equicoaching**

*Places limitées - Tarif collaborateur : 72 €  
inscription obligatoire*

**Pour plus d'informations, 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

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

# 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

# INclub

**Le Club Business  
qui vous ressemble**

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



**Vos chargés de clientèle**  
Aurélié 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 RENOUVELLENT LEUR CONFIANCE :



**PHILIPPE WERNERT**  
PHILIPPE WERNERT  
CONSEIL ET ASSURANCES  
04 93 91 40 33  
[contact@wernert-assurances.fr](mailto:contact@wernert-assurances.fr)  
[www.wernert-assurances.fr](http://www.wernert-assurances.fr)



**AGNES REGAD**  
COMPTOIR PROVENÇAL  
06 16 59 48 26  
[contact@comptoirprovençal.com](mailto:contact@comptoirprovençal.com)  
[www.comptoirprovençal.store](http://www.comptoirprovençal.store)



**SAMI GUECHA**  
SMB FRANCE  
04 93 47 13 99  
[s.guecha@smbfrance.com](mailto:s.guecha@smbfrance.com)  
[www.smbfrance.com](http://www.smbfrance.com)



**GREGORY LAURENT**  
**YOANN BELTRAMONE**  
MEILLEUR TAUX.COM  
06 32 80 84 03 / 06 07 29 54 64  
[gr.laurent@meilleurtaux.com](mailto:gr.laurent@meilleurtaux.com)  
[y.beltramone@meilleurtaux.com](mailto:y.beltramone@meilleurtaux.com)



**TIPHANIE JUE**  
06 43 68 55 35 - [thorusvalor@conservateur-conseil.fr](mailto:thorusvalor@conservateur-conseil.fr)  
**CEDRIC DEMENGE**  
07 69 50 66 59 - [cdemenge@conservateur-conseil.fr](mailto:cdemenge@conservateur-conseil.fr)  
**AMELIE ANGARD**  
06 15 07 14 00 - [aangard@conservateur-conseil.fr](mailto:aangard@conservateur-conseil.fr)

# ILS NOUS REJOIGNENT :



**GREGORY DUBUC**  
STUDIO 619  
06 50 56 31 77  
greg@studios619.fr  
www.studio619.fr



**SAMIRA DEGOUL**  
TROUVE TON BIEN  
06 67 79 43 81  
samira@trouvetonbien.fr  
trouvetonbien.fr



**FREDERIQUE GUIGO**  
06 86 83 73 91  
frederiqueguigo@gmail.com



**SEBASTIEN ET CELINE LUDWIG**  
ALU SERVICES MIROITERIE  
04 93 65 18 00  
alu.service.miroiterie@wanadoo.fr  
www.aluservicesmiroiterie06.com



**FLORENCE ET MAXANT COURAUD**  
MF AUTOSUD  
06 08 92 47 89  
courtier@mfautosud.fr



**SOPHIE PALACIOS**  
ABP TALENTS  
LE GRAND BAIN  
04 93 35 04 76  
sophie@abp-talents.fr  
www.abp-talents.fr



**STEPHANIE DE LAVENNE, ANNE MARONI, ERWAN L'HOMME**  
ARTEA SERVICES  
07 54 38 58 82  
anne.maroni@pureplaces.fr



**LAURA KAMINSKI**  
EVO CONSULTING  
06 17 66 52 05  
contact@evo-consulting.fr  
www.evo-consulting.fr



**FRANCOIS WOISELLE - MAUD PATRIARCA - LIONEL CAUDRON**  
RIVIERA BEER  
06 70 25 83 29  
francoisw@riviera-distribution.com  
www.riviera-beer.com



**BRUNO TOBES - VIRGINIE TOBES - HUGO TOBES**  
ABE ELECTRICITE  
07 82 74 32 86  
hugotobes@abe-electricite.fr  
www.abe-electricite.fr



**NICOLAS SELLEM**  
KISS FM  
07 81 28 96 55  
nicolas@kissfm.fr  
kissfm.fr



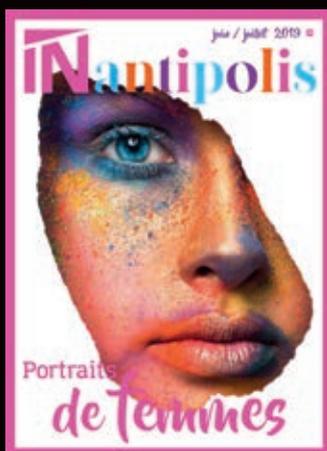
**JULIEN SAUGET**  
LUXURY HOME DESIGN  
06 02 05 47 02  
julien@luxuryhomedesign.fr  
www.luxuryhomedesign.fr



**WASSIA ALLADE**  
SOVIMO  
06 63 63 24 10  
wassia@agencesovimo.fr

# Montrez-vous, communiquez dans INmagazine

www.in-magazines.com



# Nos prochains dossiers

**EN DÉCEMBRE**

**Hors-série Collector**

**30 portraits** de chefs d'entreprise  
et dirigeants de la région !

**DOSSIER BORN 2 BE BOSS**

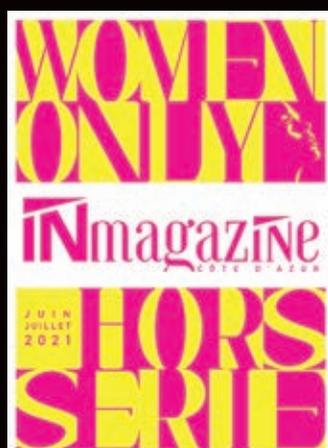
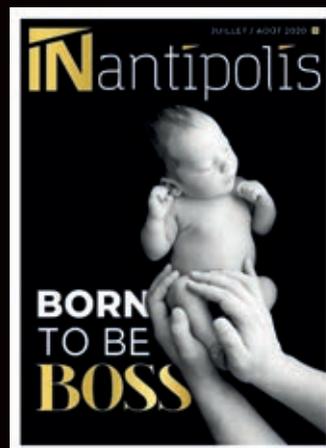
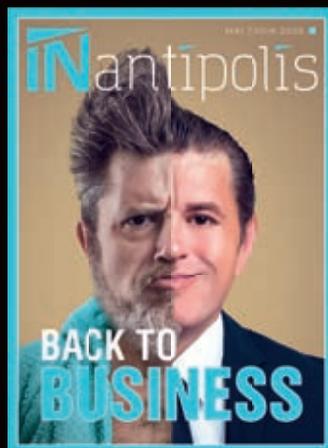
**EN FÉVRIER 2022**

**Spécial entreprises :**

bilans et perspectives

Dossier **ÉVÈNEMENTIEL**  
**ET SÉMINAIRES**

Contactez-nous : **06 09 86 03 03** - [commercial@in-magazines.com](mailto:commercial@in-magazines.com)



# KISS FM

L'ESPRIT DU SUD

**KISS FM**  
RADIO  
**KISS FM**  
DIGITAL  
**KISS FM**  
WEB  
**KISS FM**  
EVENT

**1** ère  
**RADIO**  
**RÉGIONALE**  
**INDÉPENDANTE EN PACA**  
**253 500<sup>(1)</sup> AUDITEURS**  
CHAQUE SEMAINE

**KISS FM, LA RADIO DE LA CÔTE D'AZUR**

*Définissons ensemble votre projet de communication*

**☎ 04 92 186 186**



(1) Étude Médiamétrie - Habitudes d'écoute - PACA - 13 ans et + - Septembre 2020 à Juin 2021 - Lundi à Vendredi - 5h à 24h - Audience cumulée et structure

[www.kissfm.fr](http://www.kissfm.fr)

Rejoignez-nous

@kissfmfrance

Nos fréquences

Nice - 90.9 DAB+  
Cannes - 94.9 DAB+  
Saint-Raphaël - 90.8  
Draguignan - 97.8  
Toulon - DAB+

La Ciotat - 101.6  
Auron - 96.1  
Isola 2000 - 89.0  
Marseille - DAB+

# July of St Barth

Since 1989



July of St Barth 14 Place aux Aires - Grasse | July in Cannes 11 rue Macé - Cannes  
julyofstbarth.com | www.julyingrasse.com | www.julyincannes.com @ f

**EVENEMENT**



**IN**  
**SALON**  
BY IN GROUPE

**07** AVRIL\*  
2022

ALLIANZ RIVIERA

- Rejoignez l'événement business INcontournable du territoire !
- Commercialisation des stands à partir du **18 octobre 2021**

\* Date à confirmer



Contact : **Eric Pottier 06 09 86 03 03** - 09 83 79 29 56  
commercial@in-magazines.com

plus d'informations sur [www.in-magazines.com](http://www.in-magazines.com)

