

SEPTEMBRE 2020 16

IN antipolis



CHRISTINE
SCARAMOZZINO
Présidente de PAAL

PAAL

Le profil pour durer



*Merci à tous pour
votre soutien et
votre confiance !*





CABINET SDJ AXA



Union de Crédit Immobilier



BYmy)CAR CÔTE D'AZUR



GABELLA & CHOUARD

BMW BAYERN AVENUE

La Prise de Confiance



Luciani & Sutra Assurances



UL CONCEPT



... ensemble, continuons l'aventure

EDITO

Merci !

Cristine Scaramozzino nous fait l'honneur de la couverture de IN Antipolis ce mois-ci. Merci ! Son histoire, celle de l'entreprise qu'elle dirige, se devaient d'être mises en avant.

Car si le talent n'a pas de sexe, mesdames, vous êtes encore trop peu visibles... Peut-être par retenue, par pudeur ?

Et je ne le dis pas parce que je suis un garçon : je ne fais pas du « wokefishing », cette nouvelle expression qui désigne les hommes se disant pétris de bonne intentions, pro-féministes, anti-racistes alors qu'ils n'en pensent pas un mot (!) et qu'ils cherchent simplement à mieux séduire la gente féminine !

Alors comme Christine, mesdames, sortez de vos bureaux, de vos ateliers, de vos usines, montrez-vous, prenez le micro ! Allez... je donne l'exemple, et je la mets en veilleuse...

Bonne rentrée à toutes... et tous !

Cristine Scaramozzino has done us the honour of accepting to appear on the cover of this month's issue of IN Antipolis.

Thank you! Her story and that of the company she is heading deserve to have a light shone on them.

Although talent is without gender, women are too often relegated to subordinate roles, enjoying little visibility... Is it a question of restraint, of shyness?

I am not saying this because I am a man: I am not "wokefishing", an expression used to describe men who are keen to assert admirable pro-women and antiracist feelings (which they don't actually harbour) as a simple ruse to seduce members of the opposite sex.

Follow Christine's example, step out of your offices, your workshops, or your factories, and show yourselves, let your voices be heard! Let me help you, I'll just stay quiet for now...

Ladies... and Gentlemen too, enjoy a successful return to work!

INantipolis

Edition / Rédaction / Publicité : SARL PASTEL
80 route des Lucioles - Espaces de Sophia - Bâtiment N
06560 VALBONNE SOPHIA ANTIPOLIS
09 83 79 29 56 - direction@in-magazines.com
www.in-magazines.com



Direction : Gregory Paré
direction@in-magazines.com

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

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

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

Chargée de clientèle IN Club : Aurélie Suchet
club@in-magazines.com

Chargé de clientèle IN my City : 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 Antipolis est interdite sans l'autorisation de l'éditeur. Exemple gratuit, ne peut être vendu.



*Commerçants,
Artisans,
Entrepreneurs...*

Ce guide est **fait pour vous !**



Rejoignez **le 1^{er} guide** de la CASA

Boostez votre activité !

Réservez votre communication, à partir de 700 € HT ●

IN my City c'est

▶ **50 000**
Exemplaires

▶ **2 parutions par an**
Hiver / Printemps > 1^{er} décembre
Été / Automne > 1^{er} juin

▶ **Distribution**

Plus de 10 000 points de dépôts

dans les rues principales (certifiés par cachet de l'entreprise)
des **24 communes de la CASA, Sophia Antipolis et Mougins**

Contactez **Marc Pottier**
votre attaché commercial



au **06 01 94 71 87**
marc@in-magazines.com

SOMMAIRE

INFRAROUGE

- 8** **PAAL** le profil pour durer
PAAL, a lasting profile

INFOS

- 28** Les défis « douanes » avec **ASD Group**
ASD helps you overcome customs challenges
- 32** Après les fondations, **Titan DC** accélère
With its foundations laid, Titan DC is shifting gears
- 34** **Proelan** : pour construire l'entreprise tous ensemble
Proelan: so that we can build our company together
- 36** Avec **Transcan**, de nouvelles solutions de mobilité et de logistique
Transcan is offering new mobility and logistics solutions
- 38** Devenir pilote de drone avec **Flying Eye**
Become a drone pilot with Flying Eye

IN LE DOSSIER

The Green File

- 43** **Chambre des Notaires des Alpes-Maritimes**
Le notariat azuréen, toujours plus écoresponsable
Notaries of the French Riviera are becoming increasingly eco-friendly
- 45** **Valberg**, toujours verte !
Valberg, greener than ever!
- 48** Les bons plans de **Reducbox** pour consommer local
Reducbox offers smart deals to shop locally
- 50** **Carte carburant par BTF** : économisez aussi la planète !
Savings that benefit the planet as well!
- 51** **Cariviera** : les nouveautés hybrides et électriques de la rentrée
New hybrid and electric vehicles are being released for the start of the school year



8



28



36



45

53 Tendance forte à l'**écomobilité**
Eco-mobility is trending strong

55 **Mercedes-Benz BYmy)CAR**
Vers la mobilité écoresponsable
Another step towards eco-friendly mobility

INDOOR OUTDOOR

60 **Carrelage** : les dernières tendances
Tiles: the latest trends

62 **Clim**, prenez le contrôle
Air conditioning: take control

INTENSITÉ

68 **Special Olympics** - Courez solidaires !
Run in solidarity!

72 **Hôtel Restaurant & Spa Cantemerle**
BLANC : Chocolat Blanc Grand Cru,
Meringue craquante, citron de Vence
et perles de citron caviar

IN CLUB

76 **IN Club** : retrouvez en images
sur les événements passés,
agenda et nouveaux membres
*IN Club : Feedback on events, agenda
and new members*

INantipolis
www.in-magazines.com



55



60



72

76



PAAL

la maîtrise de l'aluminium

Le profil pour durer

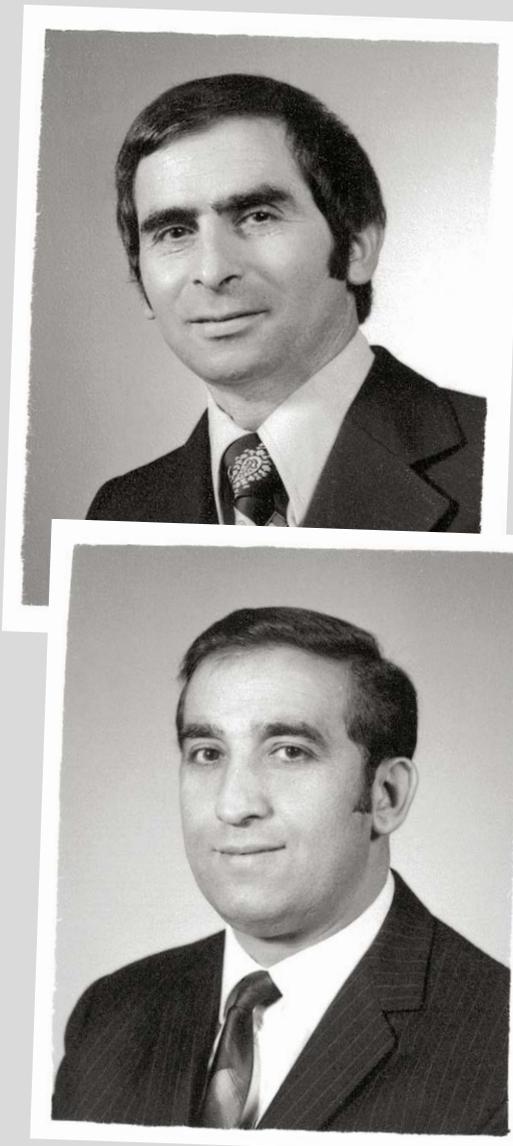
62 ans. Peu d'entreprises industrielles azuréennes peuvent se vanter d'une si belle longévité. Car durer, c'est souvent savoir inventer la suite de l'histoire. PAAL (pour Profilés Aciers et Alliages Légers) a toujours su anticiper et suivre les bonnes pistes de développement aux moments-clés des grandes étapes de sa construction. Retour sur six décennies de travail et d'innovation.

Nous sommes en 1958 et les jeunes frères Dominique et Pascal Scaramozzino, d'origine italienne, s'inspirent de l'activité de leur père qui recycle et revend des métaux. Ils s'associent et décident de faire du négoce de produits neufs en acier. Ce sont les débuts de PAAL (Profilés Aciers et Alliages Légers). Une certaine prédisposition pour le commerce n'empêche pas les deux frères de voir plus loin que le simple négoce de l'acier. L'époque est à la reconstruction et les années 60 consacrent la démocratisation de l'habitat individuel, mais aussi des grands ensembles immobiliers de standing, notamment sur la Côte d'Azur. Dominique a désormais l'intime conviction que l'aluminium est en plein essor dans le développement des menuiseries du bâtiment : ses propriétés et qualités en font un matériau de choix (durabilité, résistance, excellent rapport qualité-prix...). Il va suivre son intuition...

PAAL, a lasting profile

62 years of existence. There are not that many industrial companies along the French Riviera that are able to boast such longevity. Survival often boils down to inventing the next chapter of the story.

PAAL (Profilés Aciers et Alliages Légers/Steel and Light Alloy Profiles) has deftly anticipated the future and followed the right trends at the key moments of its development. Let us take a look back at six decades of hard work and innovation.



Les frères Dominique et Pascal Scaramozzino, fondateurs de PAAL en 1958

The year is 1958, and brothers Dominique and Pascal Scaramozzino, of Italian descent, find inspiration from their father's work in the recycling and sale of metals. They create a partnership and start selling new steel products. This marks the beginning of PAAL. Despite a certain business acumen, the brothers' vision extends beyond merely selling steel. The 60s were a booming decade for the construction industry, with houses being built everywhere, and large luxury development projects popping up all along the French Riviera. Dominique realises that aluminium, which is extensively used to make frames, is a highly promising material: thanks to its properties and qualities (lasting, resistant, excellent value for money...), it is a first-rate material. Dominique decides to follow his gut instinct...

*J'ai beaucoup appris auprès
de mon père. Je partageais
son bureau. Cela facilitait cet
enseignement. J'avais toujours
cette oreille attentive qui m'a
permis de comprendre les
composantes de la direction
d'une entreprise*

Christine Scaramozzino
Présidente de PAAL



Créer sa gamme

Et c'est en créant son propre bureau d'études en 1970 que PAAL peut exercer pleinement sa nouvelle activité de « concepteur gammiste » qui consiste à concevoir des profilés entrant dans la composition de gammes complètes de menuiseries aluminium : portes, fenêtres, baies vitrées, garde-corps, brise-soleil... Ce virage vers le métier de gammiste présente de nombreux intérêts : une compétitivité accrue et la création pour PAAL de ses propres lignes de produits. Dès lors, les barres de métal et accessoires conçus par l'entreprise s'étoffent, la grande diversité de choix convainc particuliers, professionnels, promoteurs comme collectivités territoriales de s'équiper avec les références de la PME azurée.

L'organisation de l'entreprise, dès ses origines, s'est volontairement orientée vers le client. Les 7.000 m² de stockage, basés à Contes depuis le début des années 1970, voient un ballet quotidien et incessant de camions venus pour livrer les profilés dans la région

Les 7.000 m² de stockage, basés à Contes depuis le début des années 1970, voient un ballet quotidien et incessant de camions venus pour livrer les profilés dans la région mais aussi dans la France entière.



Chargement des profilés aluminium sur l'entrepôt de Nice dans les années 80

mais aussi dans la France entière. Car en devenant gammiste, la PME azurée compte bien conquérir le marché français, alors que jusque dans les années 1970, elle travaillait surtout en local.

Et demain ?

Faire connaître le métier de gammiste à tous, imposer une marque : les enjeux de

Creating a range

In 1970, PAAL sets up its own design firm, and is ready to fully embrace its new calling as "range designer", developing profiles that are used to create extensive ranges of aluminium frames: doors, windows, bay windows, guardrails, blinds... This new foray into the range designer business comes with several advantages: PAAL gains in competitiveness and is now able to create its own ranges of products.

It follows that the company expands its range of metal bars and accessories, and this diverse offering attracts new clients,

including professionals, private customers, promoters and local communities.

The company's primary focus, from the very beginning, has always been its clients. The 7'000 m² storage facility, located in Contes since the early 70s, has seen incessant comings and goings of lorries picking up profiles and delivering them regionally and throughout France.

The French Riviera-based company, by becoming a range designer, now has dreams of conquering the French market, whereas up until the 70s, it preferred to work locally.

Construction du bâtiment blanc à Contes en 1973





développement de l'entreprise passent par la nécessité d'accroître sa notoriété. Très connue de ses clients en B to B, PAAL est régulièrement sollicitée par les utilisateurs finaux de ses produits que sont les particuliers qui rénovent ou construisent leur habitation.

Le challenge est simple, mais ambitieux à relever. Il s'agit d'orienter cette manne de clients vers ceux de PAAL : architectes, promoteurs, constructeurs de menuiseries aluminium... Ces

clients peuvent déjà compter sur l'investissement réalisé par l'entreprise avec son showroom [à Contes], idéal pour faire la démonstration de l'étendue de la gamme auprès des utilisateurs finaux. Car ce qui a toujours prévalu chez PAAL, finalement, c'est l'accompagnement du client. Un leitmotif qui prend une résonance toute particulière aujourd'hui, en ces temps d'incertitude : l'histoire montre bien que la proximité reste primordiale pour assurer la pérennité économique des PME.

What about tomorrow?

Increasing the visibility of the trade among a larger audience and imposing the brand: developing any type of company requires increasing one's notoriety. Very well-known to its B-to-B clients, PAAL is regularly approached by the end users of its products, generally individuals who are renovating or building their homes.

The challenge, although simple enough, is an ambitious one. The idea is to direct these clients towards PAAL's clients: architects, promoters,

manufacturers of aluminium frames... These clients already benefit from the investment made by the company for its showroom [in Contes], which is the ideal place to demonstrate the full scope of the range to end users. In the end, the single most important thing for PAAL is to offer its clients all the support and advice they need. This notion has become increasingly important in these uncertain times: history has shown that proximity is the first factor to ensure the economic survival of small and medium-sized companies.



Christine SCARAMOZZINO

Dessiner la suite de l'histoire

Même en 2020, être une femme à la tête d'une entreprise industrielle est loin d'être une évidence. Il y a 35 ans, il n'était pas plus simple d'être la fille du patron...

Après son IUT de commerce et sa Maîtrise de droit et d'économie, Christine Scaramozzino entre en 1985 dans la société, où elle va découvrir et travailler à tous les postes pour évoluer sereinement et pouvoir prendre la suite de son père, 22 ans plus tard.

« J'ai beaucoup appris auprès de lui. Je partageais son bureau. Cela facilitait cet enseignement. J'avais toujours cette oreille attentive qui m'a permis de comprendre les composantes de la direction d'une entreprise ».

L'empreinte paternelle est très présente. Christine s'en imprègne mais veut aussi écrire sa propre histoire pour PAAL. Et sa petite musique à elle, c'est l'art... Elle dessine, peint, court les expos, se passionne également pour la décoration d'intérieur. Elle passe même un diplôme et à temps perdu, travaille sur des projets en dessins 3D. « L'industrie est un monde plutôt froid, austère et rigide. Il y a plus de place pour la technique que pour la créativité artistique et celle-ci me manquait... ».

L'entreprise accueille des œuvres d'art en exposition, un showroom présente la gamme de produits PAAL en même temps que des sculptures et tableaux, à la manière d'une galerie...



Une partie des collaborateurs à la soirée des 60 ans de PAAL autour de la présidente Christine Scaramozzino et sa famille.

Drawing the rest of the story

This is 2020, and yet, meeting a woman who leads an industrial company remains a rare occurrence. And 35 years ago, being the boss's daughter was no easy task either...

With an IUT degree in business and a Master's degree in law and economy, Christine Scaramozzino joined the company in 1985, where she worked every rung of the ladder, following a natural evolution that landed her, some 22 years on, in the top seat, taking over from her father.

"I learned a great deal from him. We shared the same office, which facilitated my education. I was always attentive, and I learned about the intricacies of leading a company".

The paternal presence is strongly felt. And although Christine has learned a lot from her father, she is keen to

write her own story for PAAL. Her art is something that gives rhythm to her life... She draws, she paints, she is an avid visitor of art exhibitions, and she has a passion for interior decorating. She is even working towards a diploma, and spends her spare time creating 3D projects. "The industrial world is a rather cold, austere and rigid one. It leaves more room to the technical aspect than it does to artistic creativity, which was something I was starting to miss...". So the company itself is being spruced up, with works of art on display, a showroom featuring the range of PAAL products along with sculptures and paintings, all set up like an art gallery... Clients and



Alors c'est l'entreprise qui prend des couleurs, accueille des œuvres d'art en exposition, un showroom présente la gamme de produits PAAL en même temps que des sculptures et tableaux, à la manière d'une galerie... Les clients, le personnel sont étonnés... et apprécient ! C'est aussi dans une démarche de transmission que Christine Scaramozzino décide de créer une Fondation d'entreprise pour réconcilier l'entreprise industrielle, l'art et l'orientation scolaire. « Nous n'avons pas tous la même sensibilité artistique. Mais je suis convaincue que l'art va influencer sur notre créativité, notre état d'esprit, notre humeur, que l'on soit un collaborateur d'entreprise ou un collégien qui s'interroge sur son futur métier ».

À l'écoute : de la tendance, des clients, des collaborateurs

L'humain ? Pour Christine, il est à la base de tout : « cela doit se ressentir au niveau du client, du collaborateur comme du fournisseur. On ne peut faire une bonne équipe que si l'on est sur une relation de sincérité et d'humanité ». En ce sens, elle se



fait un devoir de connaître tous ses clients.

« Rencontrer chaque nouveau client, c'est essentiel. Je vais les visiter et ils viennent nous voir car toute l'équipe doit leur être présentée pour comprendre comment nous travaillons. (...) Nous comptons parmi les derniers gammistes indépendants en France. Mais notre niveau de qualité, de réactivité, nous impose de fédérer toute la chaîne, dans une vraie relation de

staff are surprised, and pleasantly so! Christine Scaramozzino is also interested in the idea of sharing and has decided to create a Corporate Foundation to bring together industrial activities, arts and academic orientation. "We are not all gifted with the same artistic sensitivity. But I am convinced that art can influence your creativity, your mood, your state of mind, regardless of whether you are a corporate employee or a student pondering your career prospects".

Attentive to trends, clients and staff

What about the human dimension? For Christine, it is the basis of everything: "it must be present and felt at every level, for the customer, for our employees and for our suppliers. The success of any team depends on honest relationships and our shared humanity". This explains why she insists on getting to know all her clients.

"Meeting each individual client is essential. I go to see them, and they come to visit us, because we want to introduce the entire team and show them how we work. (...) We are among the last independent range designers in France. But our level of quality and our responsiveness require us to federate the entire production chain, to create a true partnership all the way to the end client or the architect. The message is clear: you are working locally, and with true professionals".

This approach is about to go much further, as PAAL wants to bolster and enhance its customer relations and extend them to professionals (carpenters, metal workers, glass manufacturers, blind manufacturers...), to architects and to end clients (individual clients and local communities). "The recent crisis has reinforced the idea that our evolution relies on our employees acquiring multiple

Les 60 ans de l'entreprise, un événement scénographié aux accents artistiques, auquel plus de 300 personnes ont assisté avec enthousiasme.



partenariat, jusqu'au client final ou l'architecte. Le message est clair : vous travaillez avec des pros et en local ».

Une démarche qui devrait aller beaucoup plus loin encore, car PAAL veut accroître et performer sa relation client en direction des professionnels (menuisiers, métalliers, miroitiers, storistes...), des architectes comme des clients finaux (particuliers et collectivités territoriales).

« La récente crise nous conforte dans l'idée que notre évolution passera par le renforcement de la « polycompétence » de chacun de nos collaborateurs » :

une volonté d'insuffler à tous cette dynamique qui l'anime. Femme d'engagement, Christine Scaramozzino a été à l'origine de la création et Présidente du Club des entreprises des Vallées des Paillons (3800 entreprises, 15 communes), elle est aussi impliquée dans l'UIMM, la CCI... Un talent pour diriger et fédérer qui lui a d'ailleurs valu de remporter le Trophée 2019 d'entrepreneur de l'année aux Trophées de l'Eco. Une distinction qui arrive au lendemain des 60 ans de l'entreprise, consacrant ainsi les vertus du travail et de la transmission réussie du savoir-faire familial.

Rencontrer chaque nouveau client, c'est essentiel. Je vais les visiter et ils viennent nous voir car toute l'équipe doit leur être présentée pour comprendre comment nous travaillons.

skills." she clearly wants to inspire everyone around her with her own energy. As a committed woman, Christine Scaramozzino was the creative force and the Chairwoman of the Corporate Club of the Vallées des Paillons (3'800 companies, 15 communes). She is also involved in the activities of UIMM, CCI... She obviously has a talent for leading and uniting, which earned her the

2019 Entrepreneur of the Year Award at the Eco Trophies. This award was received on the day after the 60th anniversary of the company, celebrating the virtues of hard work and the successful transmission of family know-how.



Autour de Christine Scaramozzino, l'encadrement de PAAL : une grande famille !

Au cœur de la famille PAAL

Ils font partie de l'encadrement et constituent les forces vives de PAAL, et ce, parfois, depuis de nombreuses années. Ils nous parlent de la belle entreprise qu'ils font grandir chaque jour.

At the heart of the PAAL family

They are part of management and constitute the driving forces of PAAL, in some cases since time immemorial. They have been telling us about the company they are helping to grow on a daily basis.

Roland Porta

Directeur opérationnel Industrie

Ingénieur en mécanique des structures issu des Arts & Métiers, Roland Porta a connu plusieurs expériences notamment en maintenance industrielle dans les Bouches-du-Rhône, où la typologie de l'écosystème des entreprises est très différente de celui de la Côte d'Azur. Ici, l'immense majorité a des effectifs réduits, et PAAL, avec 35 collaborateurs, compte donc parmi les PME industrielles d'importance, notamment sur le bassin niçois.

Également Titulaire d'un Master en management et direction des entreprises, Roland Porta a dirigé plusieurs structures industrielles. Il œuvre chez PAAL depuis 5 ans, où il aime à rappeler que son rôle de directeur opérationnel, qui implique la coordination des services et la maîtrise des coûts ne se limite pas qu'à la seule dimension financière : « Les process de fonctionnement et le système de management que nous mettons petit à petit en place, l'évolution des systèmes d'informations, permettent à tous de travailler avec plus de transversalité, de savoir-faire et de réactivité. Cette polyvalence qui s'est avérée essentielle pendant la crise sanitaire, participe indéniablement à la bonne marche et à la performance de l'entreprise ».

As a structural and mechanical engineer specialising in Arts and Crafts, Roland Porta gained extensive experience in industrial maintenance work in the Bouches-du-Rhône region, where the corporate eco-system is vastly different from what we have in the French Riviera. Here, nearly all companies have limited staff, and PAAL with its 35 employees is one of the bigger industrial companies of the Nice basin.

Roland Porta also holds a Master's degree in management and corporate leadership and has worked at the head of several industrial entities. He has been working for PAAL for five years now. He often reminds us that being an operational manager, a job that involves coordinating various departments and overseeing expenditures, is not solely limited to the financial aspects: "The operating processes and the management system we are slowly implementing along with the evolution of our IT systems enable us to work in an increasingly cross-cutting manner, to hone our skills and to improve our responsiveness. This versatility has proved itself essential during the health crisis and undeniably contributes to the success and performance of the company".

Marie Hervieu

Marketing et stratégie de marque

Issue du Celsa Sorbonne, la prestigieuse école de communication parisienne, Marie Hervieu a longtemps œuvré dans la publicité, pour des agences comme BETC Euro RSCG. Mais ce que cette femme de défis adore avant toute chose ? « Assurément, je me sens surtout à l'aise... devant une feuille blanche ! ». Blanche comme l'Arctique, qu'elle a parcouru plusieurs fois après avoir créé son poste de Directeur de Cabinet du maire de Biot et de la communication, entre 2008 et 2014, en œuvrant au cœur du système décisionnel.

Entrée chez PAAL lorsque Christine Scaramozzino a décidé de faire changer la marque de dimension, Marie Hervieu a aussi pour mission de promouvoir la Fondation d'Entreprise du même nom, orientée vers l'art et la réconciliation des jeunes avec les métiers de l'industrie. « J'ai été tentée par l'aventure PAAL car Christine Scaramozzino laisse le champ des possibles ouvert, loin des rouages traditionnels du marketing. Cela laisse une grande liberté pour développer la marque ».

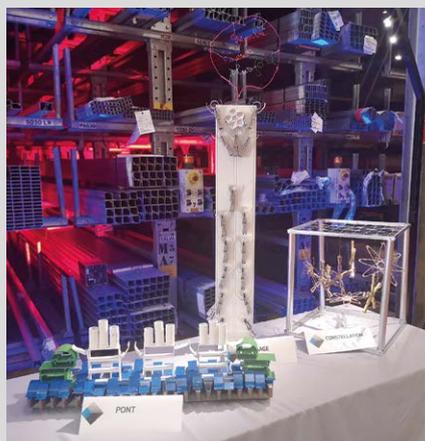
Le baptême du feu, à son arrivée en 2018 ? L'organisation, en quelques mois, des 60 ans de l'entreprise, un événement scénographié aux accents artistiques, auquel plus de 300 personnes ont assisté avec enthousiasme.

A graduate of Celsa Sorbonne, the prestigious Parisian PR school, Marie Hervieu has had a long career in advertising, working for agencies such as BETC Euro RSCG. What does this go-getter like more than anything? "I never feel as comfortable... as when I am staring at a blank page!". It reminds her of the Arctic, where she travelled on several occasions after having created her job as Head of Cabinet for the Mayor of Biot and Communications Manager, from 2008 to 2014, working at the heart of the decision-making process.

She joined PAAL when Christine Scaramozzino was busy expanding the brand. Another one of Marie Hervieu's tasks is to promote the Corporate Foundation, which focuses on arts and showcasing industrial careers among the younger generations. "I opted for the PAAL adventure, mainly because Christine Scaramozzino keeps widening the field of what is possible and prefers to steer clear of traditional marketing ploys. It provides me with great freedom to develop the brand".

What was her baptism of fire as she joined the company in 2018? I only had a few months to organise the 60th anniversary of the company, and to create a staged event with an artistic dimension. We had more than 300 guests enthusiastically taking part in the festivities.

J'ai été tentée par l'aventure PAAL car Christine Scaramozzino laisse le champ des possibles ouvert, loin des rouages traditionnels du marketing.





Michel Anfosso

Responsable R&D

il faut concilier esthétique et technique en conservant les qualités de résistance et de performance thermique. L'équation est parfois difficile, mais elle est passionnante.

Michel Anfosso conçoit les gammes de produits destinés aux fabricants et fabricants-poseurs, clients de l'entreprise. Depuis 1988 chez PAAL, arrivé en tant que dessinateur industriel, il a pu faire le tour de l'entreprise avant d'en gravir les échelons : « Je suis rentré comme simple dessinateur d'exécution. J'ai eu la chance de m'être essayé à de nombreuses activités durant ces 30 ans : devis, contact clientèle, logistique... ».

Aujourd'hui responsable R&D, son travail de conception répond systématiquement à un besoin du marché, qui remonte souvent du service commercial ou des clients.

Très au faite des tendances, il est

« Très attaché à la notion de proportion. Nous sommes sur des formes pures et simplifiées. Il faut faire en sorte que l'on voie de moins en moins l'encadrement de la fenêtre. Dans le même temps, il faut concilier esthétique et technique en conservant les qualités de résistance et de performance thermique. L'équation est parfois difficile, mais elle est passionnante », confie-t-il.

Michel Anfosso designs the product ranges intended for the company's clients, who are mainly manufacturers and installers. He has worked at PAAL since 1988, where he arrived as an industrial draughts-man, and was able to get a good overview of the company before climbing the rungs of the corporate ladder. "I joined as a simple draughtsman. I have been lucky in that I've been able to try my hand at numerous activities in the past three decades: quotes, customer relations, logistics..."

Now as head of R&D, his design work systematically meets market demand, which he generally gets from the sales service or directly from the clients.

Highly aware of the latest trends, he is "...extremely attached to the notion of proportion. We are working on pure and simple shapes. The idea is to make the window frame as invisible as possible. At the same time, we must reconcile the aesthetic and technical aspects, while retaining resistance qualities and thermal performance properties. This equation is often difficult to solve, but it is a captivating subject", he tells us.



Florence Dauvilliers

Responsable Comptable et RH

J'ai toujours travaillé pour des sociétés internationales. On se sent très bien, finalement, dans une société française, notamment au niveau du management, surtout lorsqu'il est bienveillant.

Depuis mars 2018, Florence Dauvilliers a rejoint PAAL au poste de responsable Comptable et Financier. Auparavant dans la comptabilité et le contrôle de gestion pour un consortium de compagnies pétrolières à Sophia Antipolis, elle a par la suite évolué dans les mêmes fonctions à Monaco. Ici, ses responsabilités comprennent également les RH (paie, recrutement...). Ce qu'elle a découvert ici, en entrant chez PAAL ? « J'ai toujours travaillé pour des sociétés internationales. On se sent très bien, finalement, dans une société française, notamment au niveau du management, surtout lorsqu'il est bienveillant. Il n'y a pas qu'une seule logique financière ou de recherche de performance, à tout prix (...).

Je suis de la région et je connaissais l'entreprise, qui avait une certaine renommée. Cela avait donc du sens pour moi de faire partie de l'histoire ». Une histoire bousculée ces derniers mois, où il a fallu composer avec les effets de la crise sanitaire. Pour Florence Dauvilliers, la nécessaire polyvalence de chacun aura permis de motiver les effectifs autour de tâches qui leur étaient parfois inconnues et cela aura renforcé la cohésion entre les équipes.

In March of 2018, Florence Dauvilliers joined PAAL as Head of Accounting and Finances. Before that, she worked in accounting and management oversight for a consortium of oil companies based in Sophia Antipolis and in another similar position in Monaco. Here, her responsibilities also include HR (payroll, recruitment...). What did she discover here when she joined PAAL? "I have always worked for international companies. But I am finally delighted to work for a French company, in particular because of the kind attitude of management. We are not driven only by financial aspects, or by performance at any cost (...).

I am from the region, and I knew about the company and its reputation. It therefore made sense for me to be part of its history". A history that has been steeped in turmoil in recent months; we've had to imagine new ways of over-coming the health crisis. For Florence Dauvilliers, it is the individual versatility of each employee that helped motivate the teams to work on tasks they sometimes knew little about, and ultimately bolstered team spirit.



Olivier Cenazandotti

Chef d'équipe

Entré à l'âge de 17 ans dans l'entreprise pour poursuivre son apprentissage en métallurgie, Olivier Cenazandotti rencontre M. Scaramozzino qui l'engage. C'était il y a 20 ans. Le management de l'entreprise, qui privilégie la promotion interne, aura permis à Olivier de devenir chef d'équipe, il y a 5 ans, prenant la suite d'un employé parti à la retraite. Sous sa responsabilité, 7 personnes à qui il est chargé de distribuer le travail. Il s'occupe également de la gestion des stocks, des dépôts et de la logistique quotidienne des chargements pour les clients. « Notre force chez PAAL : la réactivité, les délais et le stock ». Ce qu'il apprécie ici : « Le travail d'équipe, l'ambiance.

La plupart des employés a plusieurs années d'ancienneté, ce n'est pas un hasard car on peut réellement faire carrière dans l'entreprise si on le souhaite ».

Ce qu'évoque PAAL pour lui ? « Une vraie famille. On s'entend tous très bien et cela mérite d'être souligné : ce n'est pas si souvent que l'on retrouve cette ambiance dans une entreprise aujourd'hui ».

Notre force chez PAAL : la réactivité, les délais et le stock.

Olivier Cenazandotti joined the company at the age of 17, with the intention to pursue an apprenticeship in metallurgy. He soon met Mr Scaramozzino who hired him on the spot. That was 20 years ago. The company's managers, who favour internal promotions, made Olivier a team leader, five years ago, replacing a retiring employee. He heads a team of seven and organises their workload. He also manages stocks, the warehouses and the daily logistics of loading operations on behalf of their clients: "PAAL's strength resides in our responsiveness, our short deadlines, and the available stock". What he likes the most about the company: "Our team spirit and the friendly atmosphere. Most of the employees here have several years of seniority, which is not a product of chance but has to do with the very real career opportunities the company offers". What does PAAL mean to him? "A true family. We all get along famously, which is something that deserves being mentioned: you don't often find this kind of atmosphere in other companies nowadays".



Denis Candela, Technicien au Service commercial

Nous sommes encore une entreprise à taille humaine, nous savons faire preuve de souplesse à tous les niveaux, depuis la demande jusqu'à la livraison...

Denis Candela fait partie des « historiques » de PAAL. Entré chez PAAL en 1987, à l'issue de l'obtention de son DUT scientifique et technique complété d'une spécialisation en robotique, il débute comme dessinateur puis ses prédispositions techniques l'orientent vers le parc machines et l'outillage. Il forme les personnels ainsi que les clients à leur utilisation et à leur maintenance. « La partie commerciale s'est ensuite greffée naturellement à mes fonctions et a pris de plus en plus d'importance » souligne-t-il. Qu'est-ce que PAAL apporte à ses clients ? « Notre présence, ce service de proximité sont notre force. Ils aiment cette facilité de contact, cette accessibilité. Nous sommes encore une entreprise à taille humaine, nous savons faire preuve de souplesse à tous les niveaux, depuis la demande jusqu'à la livraison... ». Que nécessitent ses fonctions commerciales aujourd'hui ? « Le recrutement est toujours difficile : il nous faudrait deux personnes supplémentaires. Mais notre travail sur la polyvalence et le transfert de responsabilité fait que nous parvenons à pallier quelque peu ce sous-effectif ».

Denis Candela is one of PAAL's veterans. He joined the company in 1987, having graduated with a scientific and technical DUT and a specialisation in robotics; he started as draughtsman, but his technical proclivities quickly turned him towards machinery. He trains staff and clients to use and maintain the machines and tools. "The sales part added itself quite naturally to my other responsibilities, and then started to take on increased importance" he explains. What does PAAL offer its clients? "Our strength resides in our presence and in our proximity. They enjoy our easy contact and accessibility. We remain a company built on a human scale, and we have to be agile at every level, from the initial order to the final delivery...". What is required for his sales job? "Hiring is always a thorny subject: ideally we need two additional sales representatives. However, our efforts on versatility and the transfer of responsibilities mean that we can work around our lack of manpower".



MÉTIERS DE L'ALUMINIUM

De l'importance de bien faire ses gammes...

Le métier de gammiste concerne les industriels spécialisés dans la conception et la distribution de systèmes qui permettent la réalisation de fenêtres, baies coulissantes de grande hauteur, portes, volets (persiennes, volets roulants...), brise-soleil et garde-corps en aluminium. PAAL l'est devenu au tournant des années 70, en pariant sur l'aluminium dans la construction, un métal aux nombreuses vertus.

Michel Anfosso, directeur de la R&D, est au cœur de ce métier : il conçoit ces systèmes dans son bureau d'études. Lorsqu'est décidée la création d'une gamme ou d'un produit, il commence par réaliser alors une pré-étude, puis une étude en concevant les différents composants du produit : profilés aluminium, accessoires pour l'assemblage, la manœuvre et le verrouillage. Il dessine ensuite les plans et consulte différents fournisseurs qui devront être capables de lui créer une filière, cette matrice nécessaire à la fabrication de la pièce ou du profilé.

Viendra ensuite la réalisation, puis le prototypage et les passages au banc d'essai. Le métier requiert d'être à l'écoute des tendances, qui représentent parfois des défis techniques très difficiles à surmonter, car faire beau, et à la fois efficace et sûr, n'est jamais évident.

La complémentarité, l'inter-changeabilité des gammes et des accessoires qui les composent sont aussi importantes car les clients des gammistes, qui fabriquent, possèdent leur outillage spécifique « PAAL », adapté à ses produits.

Le BTP, 2^e consommateur d'alu en France

Historiquement, PAAL a ancré son développement dans la partie sud de la France, même si certains de ses clients viennent de tout le pays. Les gammistes sont nombreux en France. À titre indicatif, le syndicat SNFA (organisation professionnelle représentative des concepteurs, fabricants et



Michel Anfosso, directeur de la R&D

L'aluminium est 100 % recyclable, infiniment et sans perte de ses qualités physico-chimiques. Son recyclage ne nécessite que 5 % de l'énergie nécessaire à la production primaire d'aluminium.



Of the importance of ranges...

The job of range designer concerns industrialists who specialise in the design and distribution of systems for windows, sliding and tall bay windows, doors, shutters (blinds and roller shutters), sun breakers and guardrails, all made of aluminium. PAAL became a range designer in the early 70s, banking on the increasing popularity and numerous advantages of aluminium in construction projects.

Michel Anfosso, head of R&D is at the heart of the business: he designs these systems in the company's design firm. When it is decided that a range or a product has to be created, he starts with a preliminary analysis, then conducts a study by designing the various components of the product: aluminium profiles and accessories for the assembly, handling and locking mechanisms. He then prepares the blueprints and works with various suppliers who will create the draw plates, which are the matrix necessary for the construction of the part or of the profile.

Then follow the steps of manufacturing, prototyping and testing. The work requires being attentive to trends, which represent technical challenges that are incredibly difficult to overcome, as it is never an easy task to achieve something that is beautiful, efficient and safe. Complementarity and interchangeability of the ranges and accessories are also crucial as the clients of range designers, who are generally manufacturers, have specific "PAAL" tools that are adapted to their products.

The construction industry, 2nd largest consumer of aluminium in France

Historically, PAAL's development has its roots in the southern part of France, although some of its clients come from all over the country. There are many range designers in France. By way of information, the SNFA union (representing professionals designing, manufacturing and installing outdoor aluminium frames) boasts some 186 members divided into seven sections. The UFME (union of frame constructors)



Roland Porta, directeur opérationnel Industrie, dans le show room de PAAL, lieu idéal pour faire la démonstration de l'étendue de la gamme auprès des utilisateurs finaux.

installateurs de menuiseries extérieures en aluminium), rassemble 186 membres au sein de 7 sections. L'UFME, (Union des Fabricants de Menuiseries) qui accompagne -tout matériau confondu- les concepteurs, assembleurs et installateurs de menuiseries, compte 148 entreprises de toute taille, qui représentent plus de 60 % du marché de la fenêtre en France. La consommation de demi-produits aluminium en France a été de 1 427 000 t en 2018 : le secteur des transports constitue le premier secteur utilisateur (37 %), suivi par celui du bâtiment (26 %), de l'emballage (16 %).

Les vertus du recyclage

Cette consommation progresse car l'aluminium concentre de nombreuses propriétés : légèreté, résistance mécanique, à la corrosion, conductivité... qui le font souvent préférer à d'autres matériaux, notamment dans la construction. L'aluminium est 100 % recyclable, infiniment et sans perte de ses qualités physico-chimiques. Son recyclage ne nécessite que 5 % de l'énergie nécessaire à la production primaire d'aluminium. Aujourd'hui, près de 47 % de l'aluminium consommé en France est issu du recyclage. Dans les deux secteurs qui cumulent 63 % de la consommation totale française – le bâtiment et les transports –, le taux de recyclage de l'aluminium atteint 95 % !

provides its support to all designers, assemblers and installers of frames (regardless of the materials used) and includes 148 companies of all sizes, representing more than 60% of the window market in France. The consumption of semi-finished products in France has been of approximately 1'427'000 tons in 2018: the transport sector constitutes the first industry (37%), followed by construction (26%) and packing (16%).

The benefits of recycling

This consumption is steadily increasing because aluminium boasts many qualities: it is light, mechanically resistant to

corrosion and conductivity... It is often preferred to other materials, especially in the construction industry. Aluminium is fully recyclable, indefinitely, without losing its physical or chemical properties. Its recycling requires only 5% of the energy needed for the primary production of aluminium. Currently, close to 47% of the aluminium used in France comes from recycling. In the two sectors that represent 63% of the total French consumption - construction and transport - the aluminium recycling rate reaches 95%!

PAAL en chiffres

7000
références

700
clients

24 h
pour qu'un client vienne
récupérer sa commande
de produits stockés

9 M€
de chiffre
d'affaires

PAAL

la maîtrise de l'aluminium

PAAL (Profilés Aciers et Alliages Légers)

685 CR4 La Roseyre - 06390 Contes

04 93 91 60 60 - contact@paal.fr - www.paal.fr



FONDATION D'ENTREPRISE PAAL

Éveiller le regard à l'art et l'industrie

Créer une fondation, c'est avant toute chose, vouloir faire connaître, perpétuer et transmettre. Valoriser son matériau phare, le magnifier pour en faire de l'art, faire naître des vocations chez les plus jeunes : tels étaient les objectifs de la création de la Fondation d'Entreprise PAAL, en 2014.

La visibilité auprès du public scolaire s'est trouvée renforcée par la création du concours « L'art et la matière », lancé en 2019 autour du thème « On n'est rien sans les autres ». L'idée ? Proposer aux collèves un projet fédérateur et pédagogique, autour de la matière – l'aluminium en l'occurrence – et faire ainsi un pas dans le monde de l'art en réalisant collectivement une œuvre. L'objectif ? Revaloriser les métiers manuels et techniques auprès des collégiens. Et qui dit technique ne dit pas forcément informatique et startups... Marie Hervieu, responsable marketing et communication, prend le projet à bras-le-corps : « J'ai lancé dès le début le 1^{er} concours artistique de la Fondation d'Entreprise PAAL à destination des collèves des Alpes-Maritimes,

en concevant le site internet de A à Z, en préparant la mise en place du concours, et en mettant l'entreprise et la fondation sur les réseaux sociaux ».

Matière... à réfléchir sur l'avenir

Ainsi au cours de cette première édition, 4 collèves niçois ont pu participer et ce sont 120 élèves répartis en 15 groupes de création qui ont travaillé pour concevoir leur œuvre, issue du recyclage. Le concours a très clairement été une réussite et il a su éveiller l'esprit créatif des collégiens. Car en parallèle, les élèves vont à la rencontre des artistes dans leurs univers et visitent des entreprises pour y découvrir des métiers, souvent mal perçus par les jeunes et surtout méconnus de ce public en quête d'orientation



Awakening students to arts and industry

The first ambition driving the creation of a foundation has to do with the notion of showing, sharing and promoting. The idea is to shine a light on your key product, and a good way to do this is to turn it into a form of art that inspires a career calling among younger generations: these were precisely the goals underlying the creation of the PAAL Corporate Foundation back in 2014.



Its visibility among students was reinforced by the creation of the "L'art et la matière" (art and materials) competition, launched in 2019 with the theme "Alone, we are nothing". What is its principle? The idea was to come up with an educational and federating project, focusing on materials - aluminium specifically - for a first foray into the world of creativity, where students come together to create a work of art. What is its purpose? Promoting manual and technical jobs among

college students. And when we talk about technical jobs, it is not only about IT start-up companies...

Marie Hervieu, head of marketing and PR, tackles the issue head-on. "Right at the beginning, I launched the 1st art competition of the PAAL Corporate Foundation for the colleges of the Alpes-Maritimes department; I designed the entire site, preparing the competition and promoting the foundation and the company on social media".



Le Collège Simone Veil de Nice a remporté le concours « L'art et la matière » 2019

professionnelle. Ils apprennent à assimiler le matériau et l'usage qui en est fait, les métiers qui y sont liés, depuis la manutention jusqu'au bureau d'étude, en passant par la production ou la force de vente. C'est le Collège Simone Veil de Nice qui a remporté le concours 2019 avec l'œuvre « Together 44 ». En 2020, le concours s'ouvre à d'autres matières, tout en restant dans les métaux. « La matière en lumière » ne se déroulera finalement qu'en 2020-2021, la

crise sanitaire étant passée par là. Le choix du matériau à travailler en équipe est « Métal et Lumière ». Fidèle à ses valeurs de partage, PAAL travaille cette année en partenariat avec plusieurs entreprises qui fournissent le matériel de création issu du recyclage : Resistex, Orsteel Light et SJD Décolletage. Vous pouvez candidater, vous renseigner, participer aux actions de la fondation en vous rendant sur le site www.fondation-paal.fr.

Matter.. for thought about the future

Four colleges in Nice took part in this first edition, with 120 students divided into 15 creative groups designing their work of art, which had to make use of recycled materials. The competition was an unmitigated success, as it kindled the creative interest of the students.

It was Collège Simone Veil in Nice that came out ahead, with a work entitled "Together 44".

In 2020, the competition will be extended to other materials, although it will not be departing from the scope of metallurgy. However, due to the recent health crisis, the "Matter and light" competition is postponed until 2020-2021.

L'œuvre gagnante du concours « L'art et la matière » 2019 : « Together 44 »



In parallel, they are introduced to different artists working in their specific environments, and taken to visit companies to discover various jobs, which are all too often misunderstood by the very student population that is looking for career counselling. They learn about the material and how to use it, the various lines of work that are related to it, and discover careers in maintenance work, design firms, factories and sales forces.

Teams will choose their material and create a work of art on the theme of metal and light. True to its values of sharing, PAAL is working in partnership with several companies that have agreed to supply the materials used for the creation from recycling: Resistex, Orsteel Light and SJD Décolletage. You can apply, request information or take part in the foundation's action by visiting the site www.fondation-paal.fr.



IN

INFO

L'éco azurée

42 à Nice : *candidatez !*

École d'informatique

7 ans après sa création à Paris, 42, distinguée meilleure école d'informatique Française en 2020, ouvre son campus à Nice, au sein de l'Eco-Vallée Nice Méridia. 42 Nice rejoint le 1^{er} réseau international de formations d'excellence aux métiers de l'informatique, accessible à tous gratuitement. Pour former les meilleurs talents dans le

domaine de l'informatique, 42 donne sa chance à tout le monde. Les inscriptions sont désormais ouvertes depuis la rubrique « candidater » du site. 3 sessions de « piscine » auront lieu d'Octobre à Décembre 2020, en immersion pour les candidats pendant 4 semaines. La rentrée est prévue le 18 Janvier 2021, pour accueillir 150 étudiants.

42 in Nice: time to apply!

Seven years after its creation in Paris, 42, which was voted best IT school in France in 2020, is opening a new campus in Nice, at the heart of the Eco-Vallée Nice Méridia.

42 Nice joins the 1st international network of top IT schools, open to all and free of charge. Indeed, 42 is giving everyone their chance to apply for top-notch IT courses. Registrations are now open under the "candidater" (applications) section of their internet site. Three "swimming pool" sessions will be held from October to December 2020, so candidates can undergo a full four-week immersion. The start of the school year for the 150 successful applicants is scheduled for the 18th of January, 2021.

> www.42nice.fr



IA : Otesia choisit ses thèmes de recherche

Le tout nouvel Otesia, pour « Observatoire des Impacts technologiques économiques et sociétaux de l'Intelligence Artificielle », va se pencher sur 4 thématiques de recherche. Cet observatoire, lancé il y a un peu moins d'un an par le département des Alpes-Maritimes, la Casa, l'Université Cote d'Azur (UCA) et la CCI, compte sur des chercheurs hautement qualifiés en IA, issus de l'UCA. Ils se pencheront désormais sur quatre grands projets de recherche dont les résultats conduiront à des publications spécialisées comme à des sujets destinés au grand public.

Premier sujet choisi : « Enquête IA & Santé » pour mesurer les impacts des usages du numérique dans les établissements de santé. Deuxième sujet : la prévention du cyber-harcèlement et de la cyber-haine. Troisièmes travaux de recherche : Artificial Intelligence Devoted to Education (AIDE). Enfin, l'Otesia va se pencher sur l'impact de l'apprentissage machine sur les compétences. Jean-Marc Gambaudo a été nommé directeur d'Otesia.



Jean-Marc Gambaudo, directeur d'Otesia



AI: Otesia is choosing its research themes

The newly created Otesia (standing for observatory of technical, economic, and societal impacts of artificial intelligence) will focus on four research themes.

This observatory, launched a little less than a year ago by the Alpes Maritimes department, the CASA, the Université Cote d'Azur (UCA) and the CCI, relies on highly qualified AI researchers who have graduated from UCA. They will be working on four major research projects, the results of which will be presented in specialised papers and in publications intended for a broader audience.

The first theme is "Study on AI and health" and will measure the impact digital tools in healthcare establishments. The second theme is "Preventing cyberbullying and cyber hate". The third study will focus on "Artificial Intelligence Devoted to Education (AIDE)". Finally, Otesia will examine the "Impact of machine learning on skills". Jean-Marc Gambaudo has been appointed director of Otesia.



OBSERVATOIRE DES IMPACTS TECHNOLOGIQUES, ÉCONOMIQUES ET SOCIÉTAUX DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Les défis « douanes » avec ASD Group

Le groupe ASD, est devenu au fil des années le spécialiste de la simplification des formalités liées au commerce international, dans les domaines fiscal, social et douanier. Les changements de réglementation, la complexification et la multiplication des échanges poussent ASD Group à offrir des solutions parfois complètement intégrées aux process industriels de ses clients. En voici deux exemples.

ASD helps you overcome customs challenges

ASD Group has, over the years, grown to become the specialist of the simplification of administrative procedures governing international trade, in terms of customs, taxes and social contributions. Changes to applicable regulations, along with increasingly complex and numerous exchanges have driven ASD group to come up with solutions that are fully integrated with the industrial processes of its clients. Here are two examples of how the group operates.

ASD Group travaille actuellement avec un client GMS (Grandes et Moyennes Surfaces) basé en Angleterre. Les problématiques d'échanges de biens, de même que le Brexit ont poussé ce client à faire appel aux services de l'entreprise de Sophia Antipolis.

L'idée est de mettre en place un système qui lui permette, dès le rétablissement de la barrière douanière, de dédouaner une quinzaine de camions chaque nuit, qui comptent environ 300 références produits chacun. Dédouaner 4500 positions tarifaires de façon automatisée relève de la prouesse technologique et administrative, imaginée et mise au



Les problématiques d'échanges de biens, de même que le Brexit ont poussé ce client à faire appel aux services d'ASD Group.

ASD Group is currently working with a client who operates supermarkets and hypermarkets based in England. Because of issues relating to the exchange of goods, and because of various Brexit concerns, this client has decided to rely on the services of the Sophia Antipolis-based company.

The idea is to implement a system that allows, when the borders open, some fifteen lorries to clear customs every night, each representing 300 product references. To automatically clear 4500 tariff headings requires high technological and administrative skills, which were imagined and developed specifically for this client by ASD. "These solutions are often developed in close collaboration with customs



point uniquement pour ce client par ASD. « Ces solutions se travaillent souvent en étroite coopération avec les services des douanes, car tout le monde y trouve un intérêt, notamment en termes de gain de temps, de facilitation de dédouanement » explique Didier Delangue, fondateur d'ASD Group.

Au cœur de la supply chain

Autre exemple de l'expertise d'ASD, avec ce groupe industriel qui opère dans le textile et qui commerce avec de nombreux pays dans le monde et pour lequel ASD intègre ses solutions à tous les stades du cheminement du produit, depuis son référencement en sortie des chaînes de production, en passant par son stockage, et sa livraison dans plusieurs pays aux réglementations commerciales très différentes.

« La spécificité de chacun de nos clients nous amène à travailler sur des solutions sur-mesure, où nous sommes amenés à parfois devenir partie prenante de leur supply chain » indique Didier Delangue. Ce haut niveau d'engagement et la technicité des solutions mises en avant par ASD Group sont avant tout liés au développement de l'expertise de l'entreprise, fondée il y a 20 ans à Sophia Antipolis.



La spécificité de chacun de nos clients nous amène à travailler sur des solutions sur-mesure, où nous sommes amenés à parfois devenir partie prenante de leur supply chain

Didier Delangue, fondateur d'ASD Group

officials, as it is in the interest of all parties involved to save time, and to facilitate customs operations" Didier Delangue, the founder of ASD Group, explains.

At the heart of the supply chain

Another example is the expertise provided to an industrial group that works in the field of textiles and trades with numerous countries around the world, and on behalf of which ASD integrates its solutions at all phases of product transport, from its referencing as it leaves the production chains, during its storage and all the way to its delivery in countries that have widely different trade policies.

"The specific nature of each of our clients means we create custom-made solutions, and sometimes means we have to be a part of their supply chain" Didier Delangue explains. This high level of commitment and the technical complexity of the solutions implemented by ASD Group are, first and foremost, representative of the growing expertise of the company, founded some 20 years ago in Sophia Antipolis.



310 rue du Vallon - Immeuble Atlas
Valbonne - Sophia Antipolis

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

Commerce international : *Protégez-vous dès aujourd'hui des contrôles de demain*

Vous réalisez des opérations commerciales en Europe et vous livrez régulièrement des produits dans un pays de l'Union : vous connaissez donc bien l'importance de collecter toutes vos preuves de livraison... ASD Group vient de mettre au point la plateforme Kyanite qui permet de collecter, gérer et simplifier l'ensemble des formalités de cette gestion documentaire. Une petite révolution !



International trade: Protect yourself now for tomorrow's inspections

If you regularly trade with Europe and deliver products to a country of the European Union, you are certainly aware that it is vitally important to collect and keep all your proofs of delivery... ASD Group

has just developed the Kyanite platform designed to collect, manage and simplify all the formalities relating to this archival procedure. It is a revolution of sorts!



Trade is what drives all companies, and significant administrative hurdles facing professionals are something that ASD is keen to simplify. This is the idea that drove the creation of **Kyanite**.

How does it work? Imagine that you perform 50 deliveries per month, which represents 600 operations per year. With a three-year tax limitation period, representing some 1800 operations, you must be able to produce two proofs of delivery per operation, which means you have 3600 documents to file, and to associate with each operation; these documents must be retrieved from every carrier and client, and are to be produced at each inspection if you are to claim your VAT exemption.

Kyanite offers a simplified management tool that can be used both by the logistics department and by the accounting services.

Reminders and notifications for all parties

With a simple click, you create a new intra-Community delivery file. The logistics department selects a carrier, enters the delivery-related data, and receives a quote from the carrier which is then uploaded to Kyanite.

Si le commerce est le cœur de métier de l'entreprise, l'administratif en est un carcan qu'ASD cherche à simplifier. La plateforme **Kyanite** est née de ce constat.

Comment ça marche ? Vous réalisez par exemple 50 livraisons par mois, soit 600 opérations par an. Avec une période de prescription fiscale de 3 ans, soit 1800 opérations, vous devez produire 2 preuves de livraisons par opérations, soit 3600 pièces à classer, et surtout, à rapprocher avec chaque opération, à obtenir de chaque transporteur et client et à présenter lors de chaque

contrôle pour pouvoir prétendre au bénéfice de l'exonération de TVA.

Kyanite vous apporte une solution de gestion simplifiée et commune entre les services logistiques et comptables.

Rappels et notifications pour toutes les parties

D'un simple clic, vous créez un nouveau dossier de livraison intracommunautaire. Le service logistique sélectionne le transporteur, entre les données propres à la livraison, obtient un devis du transporteur qu'il télécharge dans Kyanite.



Dès lors, le transporteur reçoit une notification pour intégrer la CMR (convention relative au contrat de transport international de marchandises par route) et sa facture de transport.

Le client reçoit une notification pour intégrer le document de transport qu'il aura signé lors de la réception des marchandises : preuve essentielle pour confirmer l'exonération de TVA.

Des rappels et notifications sont envoyés et à tout moment, les services comptables et financiers peuvent vérifier la situation documentaire de chaque expédition, l'estimation du « risque fiscal » (remise en cause de l'exonération de TVA pour manque de preuves de livraison) ainsi que la concordance entre le devis du transporteur et sa facture.

Avec un **forfait mensuel de seulement 9,90 €** sans durée d'engagement et un coût de 0,23 € par opération supplémentaire au-delà de 20 livraisons mensuelles, ce petit travail quotidien va vous faire gagner énormément de temps et ne l'oubliez pas, « Time is money », surtout lorsque cela représente 20 % de votre chiffre d'affaires qui peut être remis en question !

Découvrez kyanite sur www.asd-int.com

Kyanite, la plateforme qui permet de collecter, gérer et simplifier l'ensemble des formalités de vos opérations commerciales en Europe.

A découvrir sur www.asd-int.com

asd
GROUP

Then, the carrier receives a notification to integrate the CMR (convention on the contract for the international carriage of goods by road) and the related invoice.

The client receives a notification to integrate the transport document that he signed upon receiving the goods: these are essential documents to confirm VAT exemptions.

Reminders and notifications are sent at any time, the accounting and financial services can verify the document situation for each delivery, the assessment of the "tax risk" (uncertainty relating to the VAT exemption for lack of proof of delivery), and possible discrepancies between the quote of the carrier and his invoice.

For a monthly rate of only 9.90 €, free of any commitment period, and a cost of 0.23 € for each operation after 20 deliveries per month, this small daily chore is a massive time saver, and as we all know, "Time is money", especially when it represents 20% of your revenue that could be forfeited!

Discover kyanite on www.asd-int.com

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

310 rue du Vallon - Immeuble Atlas - Valbonne - Sophia Antipolis

Après les fondations, Titan DC accélère

Titan a posé la première pierre de son data center haute densité l'an dernier à Mougins. Depuis deux mois, les fondations de cette construction hightech sont terminées. Il deviendra le premier data center 100 % français de niveau Tier IV, écoresponsable, répondant aux normes de certification les plus poussées.

Jean-Sébastien Femenia, fondateur de Titan Datacenter, peut se montrer satisfait de l'avancement des travaux, malgré les circonstances sanitaires actuelles. « Nous entrons dans le vif du sujet. C'est à dire créer une base solide à ce bâtiment pour qu'il puisse accueillir toutes les technologies qui vont agrémenter notre data center.

Ce ne sont pas de simples racks. Ces derniers sont pensés de manière intelligente afin d'assurer à nos futurs clients une efficacité extrême et hautement sécurisée tout en ayant une performance écologique remarquable qui profitera à la ville de Mougins et à son écosystème ».

Titan Datacenter se veut le spécialiste de l'hébergement et de la disponibilité des données et souhaite apporter des solutions performantes face à l'explosion du volume de données échangées.

Vers de nouveaux standards de data center

En s'entourant d'experts reconnus et d'une équipe R&D composée de spécialistes en génie informatique et d'ingénieurs en IA, Titan veut établir de nouveaux standards en matière de data center. Lauréate avec l'INRIA et l'Université Côte d'Azur du projet Labex, sur l'optimisation « virtual machine », l'entreprise compte parmi les plus innovantes du web français.

A Mougins, la construction du Data center, qui doit être opérationnelle au premier semestre 2021, verra s'ériger près de 4200 m²



Jean-Sébastien Femenia, fondateur de Titan Datacenter

With its foundations laid, Titan DC is shifting gears

Titan broke ground for its high-density datacentre last year in Mougins. The foundations of these high-tech facilities were completed two months ago. It is set to become the first fully French, Tier IV, environmentally friendly datacentre, meeting the most stringent certification standards.

Jean-Sébastien Femenia, founder of Titan Datacentre, can draw a good deal of satisfaction with the rate of progress, despite the current health crisis. "We are now entering in the heart of the matter. We now must create a solid basis for this building, so that it may house all the technologies that will equip our datacentre.

And we are talking about more than mere racks; they have been carefully designed to ensure we can provide our future clients with highly secure and extremely efficient facilities, while boasting impressive environmental performance levels which will benefit the town of Mougins and its ecosystem".

Titan datacentre's claim is that it is the specialist of data hosting and availability, and the company wants to offer high performance solutions to meet the rapidly increasing volume of exchanged data.

Towards new datacentre standards

By integrating recognised experts and a R&D team made of AI engineers and IT engineers, Titan wants to establish new standards for datacentres. Together with INRIA and Université Côte d'Azur, the company won the Labex project on virtual machine optimisation, and it is one of the most innovating entities in France.

In Mougins, the construction of the datacentre, which is scheduled to open during the first semester of 2021, will include close to 4'200 m² of modular computer rooms, located at the heart of an activity

€
30 M€
Déjà investis par Titan DC

↓
11
Datacenters modulaires de 2 mégawatts prévus

★
5
Certifications en cours d'obtention



de salles informatiques modulaires, situées au cœur d'un parc d'activités de 4500 m² (divisibles de 190 à 600 m²) de bureaux à louer.

Mais le data center, de sa conception à son exploitation, n'est pas le seul domaine d'activité de l'entreprise et les solutions de Titan DC, très flexibles, couvrent de nombreux autres besoins pour ses clients, qui se voient accompagnés dans plusieurs domaines du digital : CRM, ERP, IoT, Big Data... A ce sujet, Titan DC vient tout juste de lancer sa propre solution de cloud Computing, « Titan SmallCloud », une offre de serveurs virtuels très haute performance.

area covering some 4'500 m² (dividable into areas of 190 to 600 m²) of office space for rent.

However, the datacentre, from initial designs to the operating of the facilities, is not the only project the company is working on: the solutions developed by Titan DC are very flexible, and cover many other needs of its clients, in particular in the following fields: CRM, ERP, IoT, Big Data... Incidentally, Titan DC has just launched its own cloud computing solution, "Titan SmallCloud", which is an offering of extremely high performance virtual servers.



> En savoir plus : Titandc.net



Proelan : *pour construire l'entreprise tous ensemble*

Si la crise sanitaire bouleverse le secteur tertiaire, l'activité économique et les besoins en recrutement se maintiennent à Sophia Antipolis pour des ESN telles que Proelan. L'entreprise peut compter sur un ADN « familial » pour séduire les candidats de la tech désireux de travailler dans la technopole.

« La particularité de Proelan, explique Laurel Djivoh, chargé de recrutement, réside dans l'idée que nous voulons construire l'entreprise avec nos candidats ». Une formule qui pourrait paraître facile, mais qui change la donne... Ainsi, le process de recrutement, très complet, intègre tous les paramètres liés au candidat, jusqu'à ses prétentions salariales, discutées avec Proelan, avant de présenter son profil à l'entreprise cliente. « Nos embauches se font à la mission, et non au profil », tient à préciser Fiona Caidominici, chargée de recrutement. Ce qui signifie que c'est devant la demande du client que Proelan analyse les candidatures et étudie lesquelles retenir.

Le recrutement, généralement en CDI, se fait donc sous la condition de l'existence du poste. L'ESN de Sophia Antipolis propose un accompagnement global de ses candidats, qu'ils soient en freelance ou en CDI, ce qui favorise un fort taux de fidélisation : « Nous travaillons par exemple en partenariat avec plusieurs résidences pour le logement de nos candidats qui ne sont pas issus de la région » explique Laurel Djivoh.

Travailler sur le long terme

Tout est facilité jusqu'à la prise en charge du volet administratif de leur installation dans la région.

« Proelan fonctionne comme une famille » sourit Frédéric Julien, dirigeant. Cette spécificité se retrouve dans l'implication des Ressources Humaines autour des recrutés. Agnès Basuyau, responsable RH, contacte individuellement chaque mois tous les



Frédéric Julien, dirigeant de Proelan

L'ESN de Sophia Antipolis propose un accompagnement global de ses candidats, qu'ils soient en freelance ou en CDI, ce qui favorise un fort taux de fidélisation



Laurel Djivoh, chargé de recrutement

Proelan: so that we can build our company together

While the health crisis is wreaking havoc in the tertiary sector, high economic activity and a significant need for manpower are being maintained in Sophia Antipolis for IT consulting firms such as Proelan. The company relies on its "family" DNA to attract tech candidates who are eager to work in the technopole.

“The specificity of Proelan, according to Laurel Djivoh, who is in charge of hiring, resides in the notion that we are building the company together with our candidates”. This formula seems simple enough, but it is a game changer... The extensive recruitment process integrates all of the candidate's parameters, including their salary expectations, which are negotiated with Proelan, before submitting their profile to the client company. “We hire candidates for specific missions, and not according to their profile” Fiona Caidominici, who is also in charge of recruitment, explains. This means that Proelan examines the client's request before analysing the applications and deciding which ones to retain.

Recruitment, which is generally on open-ended contracts, is therefore conditional on the existence of the position. The Sophia Antipolis-based IT consultancy firm offers extensive support to all applicants, who are either working freelance or on open-ended contracts, which is conducive to building loyalty: “For instance, we have a partnership with several residences that are ready to house applicants coming from other regions” Laurel Djivoh tells us.

Working on the long term

Everything is facilitated, even the administrative procedures associated with their move to the region.

“Proelan operates like a family” Frédéric Julien, the CEO, says with a smile. This specificity is reflected in the work the HR department performs at the service of new recruits. Every

employés Proelan, afin de faire le point sur leurs missions et sur leurs doléances. « Nous créons du lien et même si ces prises de contact sont plutôt informelles, elles sont primordiales dans notre démarche », confirme-t-elle.

Ces entretiens amènent à s'interroger aussi sur les besoins en formation des candidats : « Pour rester en adéquation avec la demande et au plus près du marché, nous veillons aux besoins en formation de chacun ». Un suivi particulièrement bienvenu par toutes les parties, dans un environnement économique affecté par la crise sanitaire. Sur ce point d'ailleurs, tous ont pu apprécier la réactivité de Proelan et les moyens mis en place avec célérité (kits sanitaires mis à disposition, solutions d'entretiens à distance...) même si la spécificité de la mise en place du télétravail était déjà bien connue des équipes de Proelan.

Every month, Agnès Basuyau, head of HR, contacts each Proelan employee, so they can report on the status of their missions and any complaint they may have can be duly addressed. "We create bonds and even if these meetings remain informal, they are crucial to our approach", she confirms.

These interviews also help us get an understanding of what our candidates' training needs are: "To ensure we remain consistent with demand and maintain our proximity to the market, we keep an eye on individual training needs". This close monitoring is highly appreciated by all parties, especially in the current economic environment, badly affected by the health crisis. Specifically on this point, everyone was impressed by Proelan's responsiveness and the means that were rapidly implemented (health kits made available, remote interview solutions...), but it has to be said that teleworking was a concept that Proelan teams were already familiar with.



Fiona Caidominici,
chargée de recrutement



Agnès Basuyau, responsable RH

Pour rester en adéquation avec la demande et au plus près du marché, nous veillons aux besoins en formation de chacun



PROELAN

120 route des Macarons
Valbonne Sophia Antipolis

> www.proelan.com



Des profils en recrutement chez Proelan

- > Développeur Java / Python
- > Développeur Cobol
- > Testeur fonctionnel
- > Ingénieur QA

Renseignements :
contact@proelan.com
+33 (0)4 93 65 26 60



Avec Transcan, de nouvelles solutions de mobilité et de logistique

L'activité du e-commerce a fortement augmenté pendant la période de confinement. Une réalité qui a bouleversé la donne en matière de logistique et de livraison, des questions que maîtrise le groupe Transcan dirigé par Franck Cannata.

Transcan is offering new mobility and logistics solutions During the lockdown period, e-commerce saw its level of activities increase drastically. This new reality wrought havoc in terms of logistics and delivery, a field that Transcan Group, headed by Franck Cannata, knows a lot about.

« **D**e nombreux acteurs locaux ont eu beaucoup de mal à faire face à un afflux massif de commandes, pendant et au sortir du confinement. Nos solutions logistiques leur ont permis d'absorber cette activité ». Avec une surface totale de 60.000 m² dont 12.000 m² dédiée exclusivement au e-commerce, Transcan se positionne fortement comme un spécialiste régional de la logistique.

« L'approche que nous développons et les solutions mises en place par Transcan nous permettent de travailler pour tout secteur d'activité. Nos clients e-commerçants évoluent aussi bien dans les bijoux fantaisie, que l'alimentaire avec certains produits très fragiles, la parapharmacie ou les systèmes de climatisation ! Pour chacun d'entre eux, nous avons réfléchi et mis au point une organisation

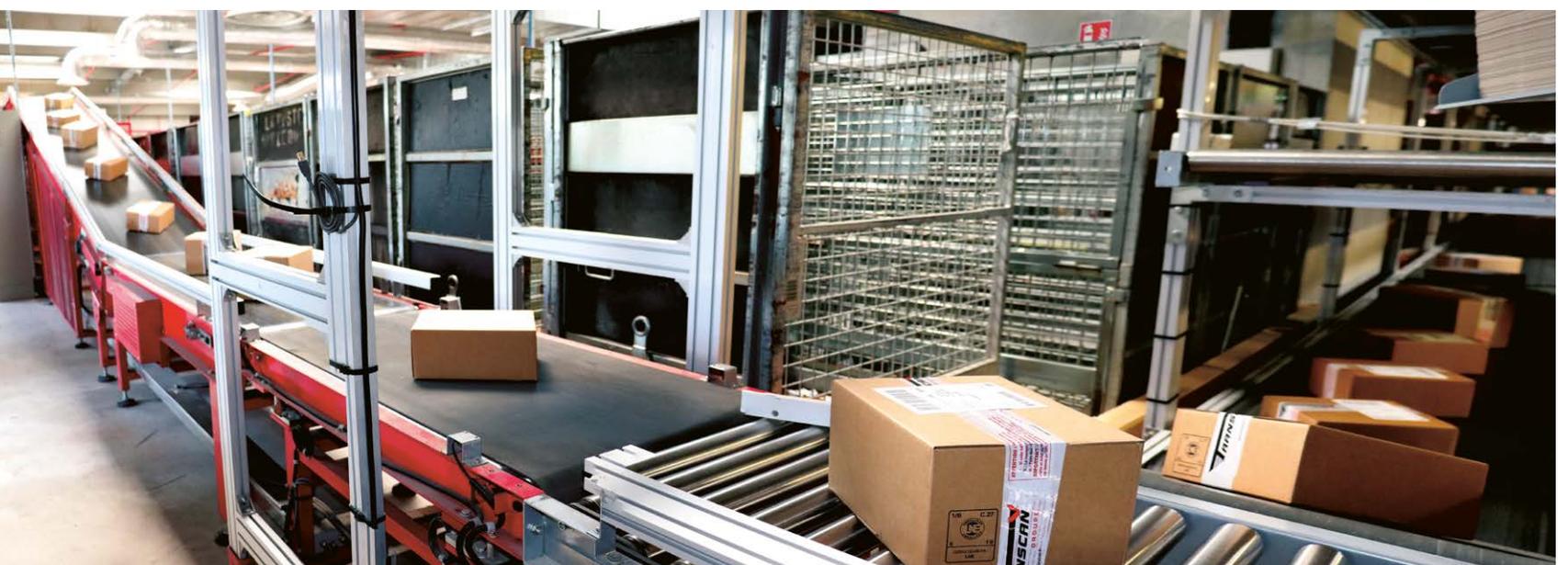


Franck Cannata, dirigeant de Transcan Groupe

« **M**any local operators struggled under a massive increase in orders, during the lockdown and in its aftermath. Thanks to our logistics solutions, they were able to absorb this additional workload". With an overall surface area of 60'000 m², 12'000 m² of which are exclusively dedicated to e-commerce, Transcan has secured a strong position as regional logistics specialist.

"Transcan's approach and the solutions we implement make it possible for us to work for any line of business. Our e-commerce clients are as likely to work in costume jewellery, in foodstuffs with highly fragile products, in the pharmaceutical industry or in air-conditioning systems. For each one of them, we have developed and implemented a specific method to organise their products. We have partially automated the processing, the packing and the sorting of their parcels. Anyone working in e-commerce along the French Riviera can contact us about these questions, particularly because the surface area we reserve for their activities is close to 12'000 m² and is soon to be extended".

Nous avons réfléchi et mis au point une organisation spécifique pour les produits de nos clients e-commerçants. Nous avons automatisé en partie le traitement, l'emballage et le tri de leurs colis.



spécifique à leurs produits. Nous avons automatisé en partie le traitement, l'emballage et le tri de leurs colis. Tout e-commerçant azuréen peut nous consulter sur ces questions, d'autant que notre surface qui leur est dédiée avoisine actuellement les 12.000 m², et elle va encore s'étendre prochainement ».

Logistique : mieux gérer le dernier km

De même, et en réflexion depuis six ans sur ces questions, le groupe de transport affine sa solution globale de transport de produits, depuis leur arrivée sur le territoire jusque chez les commerçants ou particuliers. Objectif territorial : « Fluidifier les flux et rendre plus écologique la livraison sur le dernier kilomètre ».

Cette logistique du dernier kilomètre débute au Parc d'Activité Logistique (PAL) de Saint-Isidore où Transcan assure le tri et le dispatch de marchandises. De futures installations permettront de redimensionner les infrastructures nécessaires à ce projet de grande ampleur.

De plus, dans cette logique et d'ici la fin de l'année 2020, Transcan ouvrira deux hubs intermédiaires inter-urbains en des points stratégiques de la ville de Nice pour trier et offrir des solutions de livraison encore plus vertes.



Logistics: better managing the last kilometre

Similarly, having spent the last six years pondering these questions, the transport group is fine-tuning its global product transport solution, from the moment the goods arrive in the territory to their final delivery to business owners or individual customers. The goal for Nice: "Streamlining our flows and making the delivery eco-friendlier for the last kilometre".

The logistics relating to the last kilometre are implemented at the PAL (Logistics Activities Park) of Saint-Isidore, where Transcan sorts and dispatches its merchandise. Future installations will allow the group to resize the

infrastructures it requires for this large-scale project. In this context, and by the end of 2020, Transcan will open two inter-urban hubs at strategic locations in the city of Nice, for parcel sorting purposes and to try to offer even more environmentally friendly delivery solutions.

Avec une surface totale de 60.000 m² dont 12.000 m² dédiée exclusivement au e-commerce, Transcan se positionne fortement comme un spécialiste régional de la logistique.



Angle 18^e Rue - 5^{ème} avenue
ZI de Carros - 06510 Le Broc
04 93 29 00 75 - contact@transcan.fr

> www.transcan.fr

TRANSCAN RECRUTE

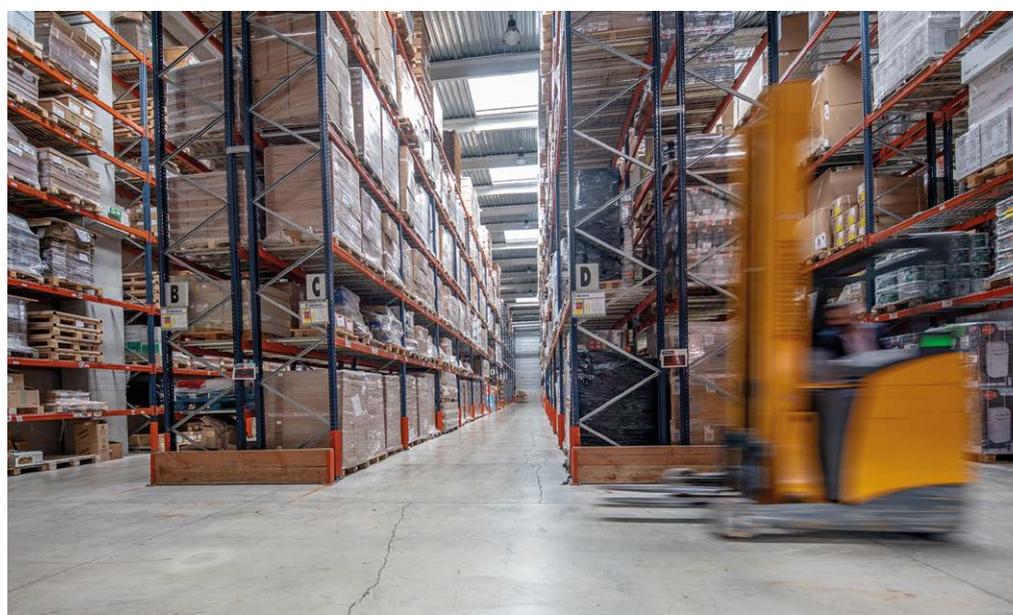
Caristes, préparateurs de commandes, conducteurs :

le développement de l'activité de Transcan amène le groupe (200 personnes) à recruter une vingtaine de profils cette année.

Contactez le 04 93 29 00 75 ou visitez transcan.fr.

Transcan is hiring

Forklift operators, order pickers, drivers: the development of Transcan's activities is bringing the group (200 employees) to hire some twenty new recruits this year.



Devenir pilote de drone avec Flying Eye

Déjà plus de 10 ans que Flying Eye évolue dans le monde ludique du drone. Mais les petits engins volants azuréens ont trouvé depuis d'autres utilisations que le seul survol du littoral en quête de belles prises de vues ensoleillées. Aujourd'hui, piloter un drone est devenu un métier, qui trouve de multiples applications dans notre vie quotidienne. Et Flying Eye forme plusieurs dizaines de « télépilotes » chaque année.

Avec son frère, Alexandre Thomas crée Flying Eye en 2009 à Antibes. « Nous fabriquions des drones de manière artisanale, et nous en vendions une petite trentaine chaque année. Personne ne connaissait ce milieu, c'était vraiment les prémices du drone : il fallait expliquer au grand public ce qu'étaient ces drôles d'Ovnis ! »

Entretemps, Flying Eye a été revendu puis repris par Alexandre Thomas, qui en a conservé la seule partie commercialisation et formation. Et depuis, du vent a soufflé dans les petites hélices, et dès 2012, plusieurs textes de loi ont permis de réglementer le monde du drone. Ce qui a instauré des limites à leur utilisation et a véritablement accéléré la croissance du marché. L'intérêt pour ces petites machines volantes (dont le poids débute à moins de 800 g) est grandissant et ses applications en font désormais un outil professionnel très pratique dans de nombreux cas de figure. Les drones professionnels, commercialisés par Flying Eye (principal revendeur français du géant chinois DJI) trouvent ainsi de multiples utilisations : dans la sécurité évidemment (surveillance de position de véhicules, repérages...) mais aussi dans l'agriculture (en pleine émergence avec la récente autorisation

Become a drone pilot with Flying Eye

For more than a decade now, Flying Eye has been having a lot of fun with its drones. But the small flying devices have since found new uses and are no longer merely hovering along the French Riviera in search of nice photo shots. Today, flying a drone has become an actual job, with multiple applications in our day-to-day lives. And Flying Eye trains several tens of "remote pilots" every year.



Alexandre Thomas, fondateur de Flying Eye en 2009

L'intérêt pour les drones est grandissant et ses applications en font désormais un outil professionnel très pratique dans de nombreux cas de figure.

In 2009, along with his brother, Alexandre Thomas created Flying Eye in Antibes. "We were using our own methods to build drones, and we were selling about thirty units every year. Nobody knew anything about drones back then, we were still at the early stages: we were constantly educating people about these funny UFOs!"



In the meantime, Flying Eye was sold and taken over by Alexandre Thomas, who remained in charge the company's marketing and training divisions. Since then, the drone business has quite literally taken off, and in 2012 new laws were brought in to regulate drone piloting. With these laws, limits on the use of drones were put in place, which had the effect of boosting market growth. There is growing interest for these little flying devices (weighing in at less than 800 g) and their many applications have made them extremely useful to all sorts of professionals. Professional

de l'utilisation de drones dans l'épandage agricole) ou encore dans les prises de vues aériennes ou les relevés topographiques. Chez Flying Eye, 200 drones sont ainsi vendus à des structures pros chaque année (entreprises, collectivités, gouvernement...). L'entreprise de Sophia travaille aussi à l'adaptation de ses appareils aux besoins spécifiques de chacun de ses clients.

Des formations reconnues et recherchées

Mais il faut évidemment être habilité à les piloter et Flying Eye développe aujourd'hui son école de formations aux métiers du drone. Avec 4 centres en France, 10.000 heures dispensées chaque année, les formations sont au nombre de 11 et permettent de se spécialiser dans plusieurs domaines : photogrammétrie, thermographie par drone, surveillance, trajectoire et cadrage photo et vidéo... A savoir que la formation de « télépilote de drone » débouche sur un certificat délivré par la FPDC (Fédération Professionnelle du Drone Civil) et se voit prise en charge dans le cadre du CPF (Compte Professionnel Formation).

Pour Stéphanie Bonnet, responsable du centre de formation, le nombre de télépilotes formés est amené à fortement augmenter : « Nous avons formé une quarantaine de télépilotes en 2019, mais les besoins sont grandissants et les progrès technologiques comme l'évolution de la réglementation permettent de trouver des débouchés intéressants dans le monde du pilotage de drone ». En ce sens, Flying Eye se rapproche de structures d'insertion professionnelle pour montrer toute l'étendue du potentiel de ses formations aux publics en recherche d'emploi comme tentés par une reconversion professionnelle.



Stéphanie Bonnet, responsable du centre de formation

drones sold by Flying Eye (main distributor in France of Chinese giant DJI) are used in many fields: for security purposes of course (vehicle position monitoring, reconnoitring...) but also for farming (drones are increasingly used since they have been approved for agricultural spreading operations) as well as for taking aerial photographs or for topographical surveys. At Flying Eye, some 200 drones are sold to professionals every year (companies, communities, government...). The Sophia-based company also works on adapting drones to meet the specific needs of its clients.

Recognised training programmes in high demand

However, pilots have to be certified to fly drones, and Flying Eye is currently developing its drone flying school. There are four centres in France, with 10'000 hours of flying lessons given every

year, and 11 different training programmes in various specialisations: photogrammetry, thermography by drone, surveillance, trajectory and photo and video framing... It is also worth noting that "drone pilot training programme" leads to a certificate issued by the FPDC (Professional Federation of Civilian Drone Pilots), which is part of the CPF scheme (Professional Training Account).

For Stéphanie Bonnet, in charge of the training centre, the number of trained drone pilots is set to increase drastically: "We trained about 40 drone pilots in 2019, but there is an increasing demand, and technological advances and evolving regulations enable us to identify interesting career opportunities in the drone flying business". In this context, Flying Eye operates a bit like a professional integration structure, which shows the huge potential of these training courses among job seekers or people interested in a career change.



80 route des Lucioles - Bât. I
Valbonne Sophia Antipolis
09 72 55 14 35

> www.flyingeye.fr



Frédéric André réélu Président

SOPHIA CLUB ENTREPRISES

Représentant de Thales Défense Mission Systems (TDMS) France, comme directeur de l'établissement de Sophia Antipolis puis de la Direction des Opérations, Frédéric André est installé depuis 11 ans sur la technopole de Sophia Antipolis.

Sophia Club Entreprises affirme son leadership et se félicite des excellentes relations cultivées avec l'écosystème pour un développement & une croissance durable de Sophia Antipolis. La stratégie du Club ne change pas : animer le territoire au quotidien, proposer des services qui rendent les établissements de Sophia plus agiles et plus efficaces, contribuer à la vision de la technopole.

Au-delà de ses missions connues, Sophia Club Entreprises, aidé de ses membres, entend contribuer activement au redémarrage économique de la technopole : « Nous sommes face à de nouveaux challenges et la période nous pousse encore plus à l'action » estime Frédéric André.



Frédéric André wins Chairman re-election

As a representative of Thales Defence Mission Systems (TDMS) France, first as director of the Sophia Antipolis entity and then as Head of Operations, Frédéric André has been a resident of the technopole for 11 years. Sophia Club Entreprises reaffirms his leadership and is delighted by the excellent relations forged with the ecosystem, leading to the sustainable growth and development of Sophia Antipolis. The Club's strategy does not change: animating the territory on a daily basis, providing services designed to make Sophia's establishments more agile and efficient, and contributing to the vision of the technopole.

Beyond these stated missions, Sophia Club Entreprises, aided by its members, wants to contribute actively to the economic reboot of the technopole: "We are faced with new challenges and current times are demanding that we take action" reckons Frédéric André.



> www.sophiaclubentreprises.com

La CEECAZ et Erilia créent une foncière de logements intermédiaires

IMMOBILIER

C'est un important investissement, à hauteur de **400 M€** que la Caisse d'Épargne CEPAC et CEECAZ, associées au premier opérateur de l'immobilier social des Caisses d'Épargne Erilia, consentent afin de créer une Foncière de Logement Intermédiaires. A court terme, sur 4 ans, les 3 associés s'engagent à acquérir près de **2000 logements locatifs neufs** auprès de promoteurs dans la région.

Un engagement financier massif pour un plan de relance du BTP qui doit permettre la **création de 6.000 emplois** directs ou indirects et participer à la reprise économique. En région Sud, le logement locatif intermédiaire fait défaut. Il concerne les classes moyennes ne pouvant accéder à la location dans le privé et dont les ressources dépassent les plafonds pour obtenir un logement social. Les projets sélectionnés devront par ailleurs répondre à des exigences architecturales et environnementales fortes en matière de fonctionnalité et de performance énergétique ainsi qu'en qualité de vie et innovation durable.

CECAZ and Erilia are creating an intermediary housing company

This represents a significant investment, to the tune of **400 M€**, that Caisse d'Épargne CEPAC and CEECAZ, associated with the first operator of social housing of the Caisse d'Épargne Erilia, have agreed upon for the creation of an Intermediary Housing Company. Over a short-term four-year period, the three partners have agreed to acquire **2000 new rental properties** from local promoters. This massive financial commitment is intended to reboot the construction industry and should lead to the **creation of some 6000**

direct and indirect jobs, thereby contributing to the broader economic recovery. In the southern region, there is a shortage of intermediary rental housing estates. It concerns middle classes who cannot afford private rentals and whose resources exceed the limits imposed to benefit from social housing. The projects selected, located in urban or suburban areas, must also meet stringent architectural and environmental requirements in terms of functionality and energy efficiency, as well as of quality of life and sustainable innovation.

> cecaz.caisse-epargne.fr / erilia.fr



CAISSE D'ÉPARGNE
COTE D'AZUR



LE DOSSIER **The Green File**

Diriger une entreprise en 2020, c'est aussi savoir prendre des décisions et agir en vertu d'engagements écoresponsables. Nos partenaires ont tous intégré cette dimension dans leur travail quotidien : auprès de leurs clients, de leurs fournisseurs comme de leurs équipes. Voici des entreprises vertes, écoresponsables, qui montrent la voie !

Running a business in 2020 also means knowing how to make decisions and act in accordance with eco-responsible commitments.

Our partners have all integrated this dimension into their daily work: with their customers, their suppliers and their teams.

Here are green, eco-responsible companies showing the way!

Chambre des Notaires des Alpes-Maritimes

Le notariat azuréen, toujours plus écoresponsable

Depuis plusieurs années, les notaires azuréens se montrent sensibles aux questions d'écoresponsabilité et de développement durable. Maître Meurot, Président de la Chambre des Notaires des Alpes-Maritimes, rappelle les démarches actives faites en ce sens par la profession.

Quelle place est accordée à la question de l'écoresponsabilité dans le travail en office notarial ?

La Chambre des Notaires des Alpes-Maritimes compte près de 150 offices et nous avons depuis longtemps mis en place une stratégie visant à réduire notre impact sur l'environnement. La crise sanitaire a entraîné le développement des échanges dématérialisés, ce qui contribue à renforcer l'écoresponsabilité dans la profession.

Ces actions impliquent des choix en matière d'organisation pour tous nos confrères comme des choix en matière d'achats et d'investissement. Plusieurs thématiques sont au cœur de notre démarche : la consommation de papier et d'encre car le notariat est un métier qui en utilise beaucoup.

De la même façon nos espaces de stockage et d'archivage, qui ont un impact sur l'environnement parce qu'énergivores, réclament qu'on se penche sur cette question. Enfin, nous accumulons beaucoup de déchets papier dont la destruction engendre des conséquences sur l'écologie.



Maître Nicolas Meurot, Président de la Chambre des Notaires des Alpes-Maritimes



Notaries of the French Riviera are becoming increasingly eco-friendly

For some years now, the notaries of the French Riviera have demonstrated their awareness about issues relating to the environment and sustainable development. Mr Meurot, Chairman of the Chamber of Notaries of the Alpes-Maritimes, talks to us about the environmental actions undertaken by the members of his profession.

How important is environmental responsibility in notaries firms?

The Chamber of Notaries of the Alpes-Maritimes includes some 150 firms, and we have long implemented a strategy to reduce our impact on the environment. The health crisis developed dematerialized exchanges and it has further reinforced the idea that we must continue developing this aspect in our line of work.

These actions involve decisions all of us notaries have to make in terms of how we organise our purchase of supplies and investments. Several themes are at

Vous êtes-vous fixé des objectifs en matière de développement durable au sein de la Chambre ? Etes-vous pionniers sur certains aspects de la question environnementale ?

Nous avons organisé une formation de près de 30 h dont la thématique est « objectif zéro papier ». Un défi difficile à atteindre dans nos professions, où au-delà même de la rédaction des actes, quand nous sommes par exemple astreints au quotidien à tenir une comptabilité rigoureuse, difficile à dématérialiser à 100 %.

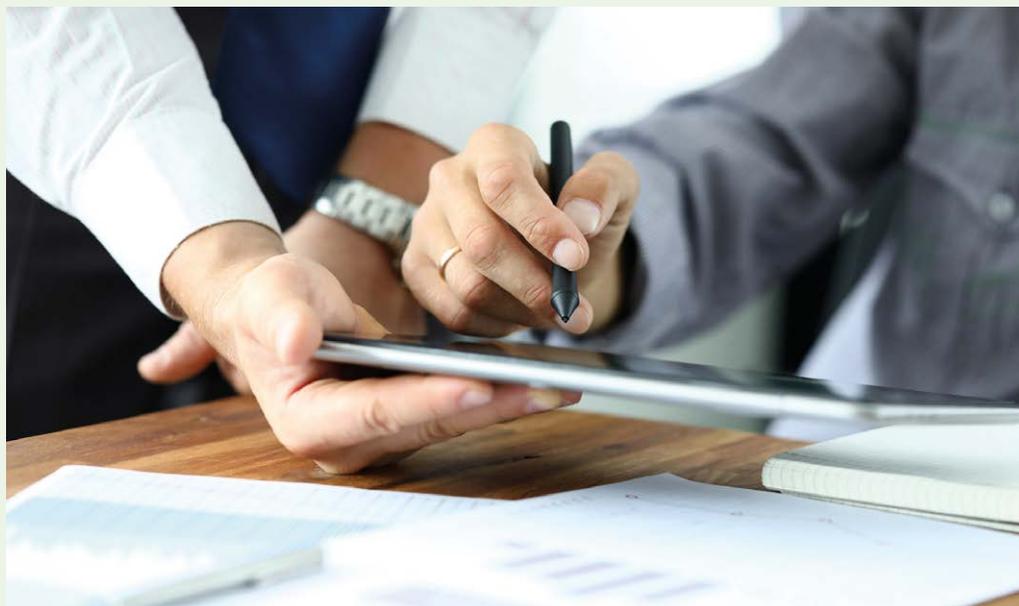
En ce sens, la signature numérique a été une vraie révolution pour nous. Cela a permis une réduction drastique de l'usage des feuilles de papier. Le premier réflexe à avoir en office est de numériser tous les documents qui nous sont apportés par le client. Car l'écueil est de générer du papier. A partir de là, il faut ouvrir un dossier numérique et sauvegarder toutes les pièces... Il faut éviter au maximum de laisser le papier entrer !

Quelques exemples de l'investissement nécessaire pour tendre vers le zéro papier et plus généralement encourager les bonnes pratiques ?

L'accès aux outils de numérisation doit être facilité en proposant notamment à l'ensemble des collaborateurs des mini-scanners mais aussi des outils informatiques comme des doubles ou des triples écrans, pour travailler de manière plus ergonomique et plus confortable. L'important est de montrer l'exemple, dans nos offices mais aussi à la Chambre, où nous sommes déjà parvenus à réduire de 70 % notre consommation de papier ! Un effort tel que notre fournisseur habituel pensait même que nous avions d'autres sources d'approvisionnement...

Comment les notaires peuvent donner l'exemple en la matière parmi les professions du droit et du chiffre ? Sinon, comment aller plus loin ?

De toutes les professions du droit et du chiffre, nous sommes ceux qui exerçons avec le plus de contraintes : cela est lié à notre statut d'Officier public. Pour autant, le notariat est novateur et gagne rapidement en agilité numérique, notamment avec l'Acte authentique électronique (déjà presque 30 000 AAE déposés entre janvier et juin 2020 malgré le confinement !). La visio-conférence prend également une place majeure dans notre travail au quotidien, notamment pour les formations et les rendez-vous. Nous allons poursuivre sur cette voie.



La signature numérique a été une vraie révolution pour nous. Cela a permis une réduction drastique de l'usage des feuilles de papier.

the heart of our approach: our consumption of ink and paper for instance, which is significant in our work. Similarly, our storage and archival facilities have an impact on the environment, as they use a lot of power; this is an issue we have to pay careful attention to. We are also accumulating a lot of paper waste, which represents a considerable energy expenditure.

What goals has your Chamber set for itself in terms of sustainable development? Would you say that you are pioneers in certain environmental areas?

We have set up a 30-hour training programme focusing on the theme of "achieving the paperless goal". It is a daunting challenge for people in our line of work; not only are we often tasked with the drafting of legal documents, we are also required to maintain mandatory accounting books, something that remains difficult to fully digitise.

In this context, electronic signatures have been quite a revolution for us. They have helped us reduce our paper needs. The first reflex we now have in our firms is to scan all the documents handed over to us by our clients. The greatest pitfall is an excessive use of paper. Then, we open a digital folder and save all the documents in it... We have to keep our use of paper documents down to the bare minimum!

Can you tell us about the investments needed to become a paperless firm, and more broadly how you encourage notaries to adopt proper practices?

We must facilitate access to digitisation tools, by providing all our employees with mini scanners and other IT tools, such as one or two additional screens, so that they can work comfortably and with increased efficiency. We must also lead by example, in our firms and in our chamber, where we have reduced our paper consumption by 70%! Our efforts were such that our paper supplier thought that we had turned to new sources of supply...

In this context, how are notaries showing the way to other legal and accounting professionals? What can you do to go further?

Among all legal and accounting professionals, we are the ones who operate under the most stringent conditions: it has to do with our status as Public Officers. However, and despite all this, notaries have demonstrated their innovative spirit and are rapidly becoming more IT-savvy, in particular with the Electronic Authentic Act (nearly 30'000 acts have been filed between January and June 2020, despite the lockdown). Videoconferencing has also taken a major place in our daily work, in particular for training programmes and meetings. We are continuing our efforts in this direction.

Valberg, toujours verte !

Valberg est très bonne élève en matière d'écoresponsabilité et de développement durable. La station prend en compte ces questions environnementales depuis plus de dix ans : le Président du Département des Alpes-Maritimes, Président du Syndicat Intercommunal de Valberg, Charles Ange Ginésy, nous éclaire sur ces sujets.

Le développement durable, le travail sur l'écoresponsabilité, ce ne sont pas des notions nouvelles à Valberg ?

J'ai toujours considéré que le développement durable était un sujet primordial pour les stations de montagne. L'histoire des stations de montagne a d'ailleurs démontré que les montagnards réussissent souvent à transformer des contraintes en atouts. Depuis la signature de la charte du développement durable de l'ANMSM (Association Nationale des Maires des Stations de Montagne) en 2007 jusqu'à cette année puis la mise en place du Programme « Famille zéro déchet », la station n'a eu de cesse de travailler sur ces questions.

En 2010 le tri sélectif a été instauré ; puis l'année suivante a été lancée l'usine d'ultrafiltration haute performance tandis que la mobilité douce faisait ses débuts avec l'arrivée d'une navette intramuros gratuite et la piétonisation de la station. Entre temps, signe de notre engagement, la norme ISO 50001 pour le management de l'énergie de ses remontées mécaniques a été obtenue en 2016 ainsi que le Flocon Vert en 2018 (7 stations en France), qui récompense les stations les plus exemplaires dans leur politique de Développement Durable.



Charles-Ange Ginésy, Président du Conseil Départemental des Alpes-Maritimes et Président du Syndicat Mixte de Valberg

Valberg, greener than ever!

Valberg has been scoring top marks in terms of eco-friendliness and sustainable development. The resort has been taking environmental considerations into account for more than a decade now: The Chairman of the Department of the Alpes-Maritimes and of the Intercommunal Union of Valberg, Charles Ange Ginésy, sheds some light on the matter.

Sustainable development, eco-responsibility issues, these are not new notions in Valberg...

I have long considered that sustainable development was a key issue for mountain resorts. The history of mountain resorts has shown that mountain dwellers have often been successful in transforming constraints into assets. Since the signing of the sustainable development charter of the ANMSM (National Association

of Mountain Resort Mayors) in 2007, followed by the implementation of the "Zero Waste Family" programme, the resort has never stopped working on these questions.

In 2010, waste sorting was initiated in Valberg; the following year we opened a high-performance ultrafiltration plant, while soft mobility was taking off with the launch of an internal free shuttle service and the pedestrianisation of the resort. In the meantime, and as a sign of our commitment, we achieved the ISO 50001 standard relating to the management of ski lifts in 2016. Later, in 2018, we received the Flocon Vert award (seven resorts in France), rewarding resorts that have adopted exemplary behaviours in terms of their sustainable development policies.

What is the point of implementing sustainable development policies in a mountain resort?

Mountain resorts were the first to feel the brunt of climatic change, and it is therefore our duty to act now and to show the way. Very early on, Valberg decided to reconcile environmental imperatives and our local development ambitions. Therefore, we decided that each euro invested must go to both our



Pourquoi faire du développement durable en station de montagne ?

Les stations de montagne sont les premières impactées par le changement climatique, il est de notre devoir d'agir et de montrer l'exemple. Valberg a pris le parti très tôt de concilier impératifs environnementaux et de développement local. C'est la raison pour laquelle nous avons décidé que chaque euro investi doit servir aussi bien l'hiver que l'été avec cette ferme volonté de demeurer une station de montagne « 4 saisons ».

Quels sont vos atouts et vos actions pour continuer de développer durablement la station ?

Nous sensibilisons les locaux ainsi que les touristes aux enjeux de la protection de la biodiversité et aux bons gestes à avoir (notamment en matière de déchets). Plusieurs de nos partenaires qui partageant les mêmes valeurs que nous s'associent à cette politique volontariste pour créer des événements marquants comme les journées station durable, le ramassage de déchets : je pense également à la Réserve Naturelle Régionale des Gorges du Daluis, au Parc national du Mercantour, au Conseil Départemental des Alpes-Maritimes, à la Communauté de Communes Alpes d'Azur ou encore au Parc naturel régional des Préalpes d'Azur. Ensemble, nous avons réussi à créer une Réserve Internationale de Ciel Etoilé où le Mont Mounier est le plus haut sommet.

Vos ambitions pour que Valberg devienne encore plus verte et écoresponsable ?

Nous travaillons sur la rénovation énergétique de nos 42 gîtes communaux et en 2022, nous allons créer un hub de mobilité au cœur de Valberg pour limiter l'usage de la voiture en station (parking relais-navette, bornes IRVE, covoiturage...). Dès cette année, des bornes IRVE vont être mises en place ainsi que des racks à vélos. Enfin, parce que j'ai souhaité aller encore plus loin dans la sensibilisation, nous lancerons prochainement les travaux de la maison de l'environnement et de l'observation avec un planétarium et des espaces d'animation et de sensibilisation mutualisés entre le département, le Parc National du Mercantour et nos services : un très beau projet !



Valberg a obtenu le label Flocon Vert en 2018 (7 stations en France), qui récompense les stations les plus exemplaires dans leur politique de Développement Durable.



Valberg
the place to be

Office de tourisme
Place Charles Ginésy, Valberg
Tel. +33 (0)4 93 23 24 25
www.valberg.com

winter and our summer activities, with the firm ambition of remaining a "four seasons" mountain resort.

What are your assets and what are you planning to do to keep the resort on its path of sustainable development?

We are raising awareness among local residents and tourists as to the challenges inherent to the protection of our biodiversity, and as to the proper reflexes to adopt (in particular in terms waste management). Many of our partners who share our values have associated themselves with our strong-willed policy to create memorable events, such as the sustainable resort days or our waste collection initiatives: The Regional Natural Reserve of the Gorges du Daluis comes to mind, as do the Mercantour National Park, the Departmental Council of the Alpes-Maritimes, the Association of Communes of the Alps of the French Riviera, or the Regional Natural Park of the Prealps of the French Riviera. Together, we have succeeded in creating the Ciel Etoilé International Reserve, where Mont Mounier is the highest summit.

What are your ambitions to ensure Valberg becomes greener and more environmentally responsible?

We are working on the energy retrofit of our 42 communal lodgings and in 2022 we will create a mobility hub at the heart Valberg in order to limit the use of cars in the resort (parking with shuttle service, charging points for electric vehicles, carpooling...). Starting this year, electric vehicle charging points will be installed, along with bicycle racks. And because I wanted to go even further in our awareness raising efforts, we are about to break ground for our environmental house and observatory, including a planetarium with animation and awareness raising spaces, in a shared project involving the department, the Mercantour National Park and our own services: it is a beautiful project indeed!





DE NOMBREUX AVANTAGES

Pour les entreprises et leurs salariés !

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



+ 150 000 offres
négociées



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



Des promotions dédiées
à l'univers des CE/CSE

LISTE DE NOS PARTENAIRES

CULTURE - PRESSE



PARCS - LOISIRS



CINÉMAS



MODE - BEAUTÉ



VIE QUOTIDIENNE



VOYAGES - VACANCES



SPORT - BIEN-ÊTRE



AUTRES



Les bons plans de Reducbox *pour consommer local*

Reducbox fait profiter aux collaborateurs des entreprises adhérentes de nombreuses offres sociales, culturelles et de loisir à tarif réduit. A la rentrée, plusieurs nouveautés sont prévues, et notamment une approche axée sur le « consommer local ». Laurent Bourrelly, dirigeant de Groupe BTF, nous explique tout :

Laurent Bourrelly : Reducbox est aujourd'hui la solution leader en matière d'avantages pour les entreprises et leurs salariés. Nous disposons de plus de 150 000 offres négociées auxquelles peuvent prétendre les salariés des entreprises qui sont nos adhérents. Nos offres permettent aux salariés d'une entreprise de bénéficier de remises allant jusqu'à 80 % du prix public, et ce, dans de nombreux domaines tels que : la culture, les activités de loisirs, les voyages, le bien être, la mode, les achats auprès d'enseignes partenaires...

La solution Reducbox permet aux dirigeants de PME qui souscrivent de bénéficier de leur propre Comité d'Entreprise externalisé (CE / CSE) et de bénéficier de certaines réductions de charges.

Les vertus de notre plateforme dématérialisée sont nombreuses : offrir aux salariés des avantages de type CE 24 h / 24 tout en étant un excellent levier de récompense par le chef d'entreprise envers ses salariés. L'impact managérial et sur la communication interne est éprouvé.

A partir de son compte propre (100 % online) et de la prime qui lui revient, chaque salarié dispose d'un accès au catalogue et à la billetterie, lui permettant de réaliser facilement ses propres achats en bénéficiant de remises immédiates.

Parlez-nous de votre action en faveur de l'achat local :

La plateforme propose de soutenir les achats de proximité et le commerce local ! Elle a mis au point un service on line de remboursement qui permet à certains salariés, désireux d'effectuer leurs achats dans leurs commerces habituels, de se faire rembourser via la plateforme Reducbox. Chacun est ainsi libre de consommer en utilisant sa prime (subvention) comme il l'entend !



Laurent Bourrelly, dirigeant de Groupe BTF

Nos offres permettent aux salariés d'une entreprise de bénéficier de remises allant jusqu'à 80 % du prix public, et ce, dans de nombreux domaines.



Service Commercial :
04 74 70 68 91
contact@reducbox.com

> [reducbox.com](https://www.reducbox.com)

Groupe BTF
SOLUTIONS EFFICIENTES

Reducbox offers smart deals to shop locally
With Reducbox, employees of member companies are able to enjoy many social, cultural and leisure events at reduced rates. As the school year begins, several innovations are in the works, and particularly a novel approach focusing on "buying locally". Laurent Bourrelly, head of BTF group, tells us all about it:

Laurent Bourrelly: Reducbox has become the number one solution in that it offers many advantages to companies and their staff. We have more than 150'000 negotiated offers available to employees of member companies. With these offers, the employees of a participating company can take advantage of discounts of up to 80% on standard prices, in numerous fields such as culture, leisure, travels, wellbeing, fashion, purchases from partner brands...

The Reducbox solution enables the leaders of subscribing small and medium-sized companies to set up their own externalised Corporate Committee (CC/ESC) and to enjoy certain reductions in their contributions.

The benefits of our dematerialised platform are numerous: offering employees CC-type advantages 24/7, which also represents a great incentive for CEOs who want to reward their employees. The impact on management and internal communications has been fully demonstrated.

From their own account (100% online) and based on the bonus they receive, each employee has access to the catalogue and to the box office, enabling them to easily shop for items and win immediate discounts.

What are you doing to encourage people to shop locally?

The platform offers to support local shops and service providers! It has set up an online reimbursement service that enables employees who are eager to continue shopping at their local stores to benefit from refunds on the Reducbox platform. Everyone is free to shop and use their bonus (subsidy) as they see fit!



Groupe BTF vous propose



NOUVEAU!
Votre carte donne accès
à des solutions
MULTI-ÉNERGIES

Gratuite et sans engagement !

- > Compensation carbone
- > Dématérialisation des démarches

La seule carte
neutre en carbone
sans surcoût



6 centimes

d'économies par litre
de carburant*



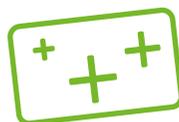
2200

stations-service partenaires
soit une couverture de 94% en France**



**Facturation
mensuelle**

avec reporting détaillé



**Grâce à la carte carburant,
profitez d'autres avantages :**

géolocalisation de votre flotte de véhicules,
assurance permis à points...

TÉLÉCHARGEZ

> GO carte carburant



OU CONTACTEZ-NOUS :

04 89 24 13 90

cartesbp@groupebtf.fr

www.groupebtf.fr



Groupe BTF
SOLUTIONS EFFICIENTES

Le groupe BTF vous propose des solutions clés en main pour réduire les frais généraux de votre entreprise !

*sur le prix barème dans le réseau BP**, étude réalisée sur la France métropolitaine dans un périmètre de 35 km autour des 2200 stations partenaires. Source : Parabellum Agence Retail, mars 2019.

Carte carburant par BTF : économisez aussi la planète !

Groupe BTF à Vence a fait de sa Carte carburant une solution facile pour optimiser la gestion du poste carburant et économiser sur son prix moyen. Il y a ajouté une dimension écoresponsable en travaillant sur la compensation carbone.

The Fuel Card by BTF: savings that benefit the planet as well! BTF Group in Vence has turned its Fuel Card into an easy solution to optimise management of the fuel expense item and to achieve savings on the average price of fuel. The group has also added an environmental dimension to its card, with a carbon offsetting option.

Votre solution Carte carburant permet de réaliser d'importantes économies sur le poste carburant pour vos nombreux clients professionnels. Quel en est le principe ?

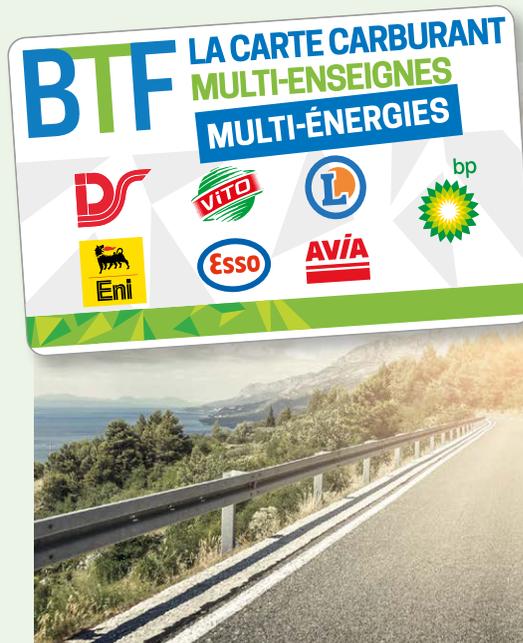
Laurent Bourrelly (fondateur de Groupe BTF) : Elle vous ouvre l'accès aux réseaux de distribution BP, E. Leclerc, Agip, Avia, Vito, et IDS, qui représentent 2.200 stations-essence partenaires. Vous gérez les frais kilométriques de vos collaborateurs ? Aucune raison de ne pas essayer la carte : elle est entièrement gratuite, et comme l'ensemble des services proposés par le groupe BTF, **sans aucun engagement !** Ce qui nous oblige à être très vigilant sur la satisfaction de nos 4.500 clients.

Une satisfaction qui passe par l'économie réalisée sur l'achat de carburant (6 centimes par litre sur le prix moyen du carburant en station BP) mais aussi par l'optimisation de la gestion du poste carburant (facturation mensuelle avec reporting détaillé). Vous pouvez entièrement paramétrer vos cartes pour les ajuster à vos besoins (jours de prise de carburant, type de produits autorisés...) et ainsi contrôler très facilement et de manière optimisée la consommation et l'utilisation du carburant dans votre entreprise.

Au-delà de ces économies, vous avez souhaité ajouter une dimension écoresponsable à la carte carburant. Celle-ci permet aujourd'hui une compensation carbone. Expliquez-nous comment cela fonctionne :

Nos valeurs ont toujours été liées à la préservation du territoire. En tant que société responsable et engagée, groupe BTF a, pour sa carte, élaboré un système qui vous permet de compenser gratuitement l'ensemble des litres de carburant que vous consommez en finançant des projets internationaux certifiés par l'Organisation des Nations Unies.

La remise d'un certificat de neutralité carbone vous permet de justifier et de communiquer sur l'implication environnementale de votre entreprise auprès de vos partenaires et fournisseurs. Vous le voyez, l'engagement éco-responsable et la réduction de notre empreinte carbone sont dans nos gènes. La compensation carbone et la préservation de notre environnement représentent des enjeux majeurs en matière de pilotage de nos activités.



With the Fuel Card solution, you are offering significant savings in terms of fuel expenses to your many professional clients. How does it work?

Laurent Bourrelly (founder of BTF group): It grants you access to BP, E. Leclerc, Agip, Avia, Vito and IDS distribution networks, which represent some 2'200 partner petrol stations. Do you manage the mileage allowances of your employees? Then you should definitely give the card a try: it is free, and as with all of the services provided by BTF group, it comes **with no strings attached!** This requires us to be extremely attentive to the satisfaction of our 4'500 clients.

This satisfaction stems primarily from the savings they make on their fuel expenses (6 cents per litre on the average price of fuel in BP petrol stations), but also from the optimised management of the fuel expense item (monthly invoicing with detailed statement). You can fully parameter your cards and adjust them to your needs (days of authorised fuel purchases, type

of products allowed...), and therefore easily control and optimise the consumption and use of fuel in your company.

Beyond the savings aspect, you wanted to add an environmental dimension to the fuel card. It now includes a carbon compensation scheme. Can you tell us how it works?

Our core values have always been about preserving our territory. As a committed and responsible company, BTF group worked on a card system card that allows you to compensate, for no extra charge, all the litres of fuel that you use, by financing UN-certified international projects. You are then awarded a carbon neutrality certificate that you can use to showcase your eco-friendliness and to promote your environmental responsibility among your partners and suppliers. As you can see, environmental commitment and the reduction of our carbon footprint are in our DNA. Carbon compensation and the protection of our environment are the greatest challenges that we face as we steer our activities forwards.



Cariviera : les nouveautés hybrides et électriques de la rentrée

Le groupe Volkswagen mise beaucoup sur l'électromobilité en revisitant notamment son offre dans deux directions : l'hybride et le full électrique. Philippe Didier, Chef des ventes des véhicules de société chez Cariviera, nous parle des nouveautés de cette fin d'année.

En cette rentrée, plusieurs véhicules se distinguent. Présentez-les-nous :

Cette rentrée est historique dans le groupe Volkswagen avec la sortie de l'**ID3 100 % électrique** (dite aussi BEV*), le premier véhicule basé sur le châssis MEB 100 % électrique du groupe Volkswagen. De la taille d'une Golf à l'extérieur et proposant un espace à bord digne d'une grande routière, l>ID3 propose une autonomie allant jusqu'à 550 km grâce à sa batterie de 77 kW et une charge rapide de 290 km en 30 minutes ! Ce modèle sera suivi d'ici la fin de l'année et début 2021, d'une gamme complète de véhicules électriques sous la forme de berline, SUV, véhicules utilitaires pour toutes les marques du groupe que nous commercialisons dans les Alpes-Maritimes : Audi, Seat, Skoda et Volkswagen.

D'autre part, le groupe Volkswagen électrifie également ses véhicules thermiques pour en faire des **véhicules hybrides rechargeables** (dits PHEV**). Cela concerne toutes les gammes récentes avec notamment : les nouvelles Golf 8, Seat Leon, Audi A3, mais aussi la nouvelle Skoda Octavia et VW Arteon en complément des VW Passat et Skoda Superb déjà au catalogue. Même traitement pour le nouveau Tiguan et l'Audi Q3 ainsi que la Seat Tarraco et la Volkswagen Touareg dans la catégorie des grands SUV. Enfin, la gamme premium profite de ce passage en PHEV avec les Audi A6, A7, A8 et Q5, Q7 et Q8.

Quels sont les avantages d'équiper son entreprise avec une flotte de véhicules hybride et/ou électriques ?

Ils sont multiples, à commencer par un bonus qui peut aller jusqu'à 5000 € sur l'électrique et 2000 € sur l'Hybride émettant moins de 120 g de CO² / km. De même, il n'y a pas ou peu de fiscalité automobile (pas de malus, une exonération de la taxe sur les véhicules de société, la récupération de la TVA sur électricité et installation, un amortissement

Cariviera: new hybrid and electric vehicles are being released for the start of the school year

The Volkswagen group is strongly betting on electromobility and is rethinking its offering in two new directions: hybrid vehicles and full electric vehicles. Philippe Didier, head of corporate vehicle sales for Cariviera, tells us about the new releases to expect as the year is nearing its end.



L>ID3 100 % électrique (dite aussi BEV*), le premier véhicule basé sur le châssis MEB 100 % électrique du groupe Volkswagen

For this new term, several vehicles stand out. Tell us about them:

*This new quarter is historic for the Volkswagen group, with the release of the **full electric ID3** (also called BEV*), the first 100% electric vehicle built on the MEB chassis developed by the Volkswagen group. With a size similar to that of a Golf on the outside, and the indoor space usually found in big sedans, the ID3 boasts a range of up to 550 km, relying on its 77 kW battery and its fast charging system allowing for a range of 290 km in just 30 minutes! At the end of the year or the beginning of 2021, this model will be followed by a full range of electric vehicles in the form of sedans, SUVs, utility vehicles in all of the group's brands that we are selling in the Alpes-Maritimes department: Audi, Seat, Skoda and Volkswagen.*

*On the other hand, the Volkswagen group is also working on the electric versions of its combustion engine models, turning them into **rechargeable***

*hybrid vehicles (called PHEV**). This concerns all recent ranges, with in particular the new Golf 8, Seat Leon, Audi A3 and the new Skoda Octavia and the VW Arteon models, as well as the VW Passat and Skoda Superb models already featured in the catalogue. The Tiguan and Audi Q3 models are undergoing the same treatment, as are the Seat Tarraco and the Volkswagen Touareg in the big SUV category. Finally, the premium range is also benefiting from this passage to PHEV with the Audi A6, A7, A8 and Q5, Q7 and Q8 models.*

For a company, what are the advantages of acquiring a fleet of hybrid and/or electric vehicles?

They are numerous, starting with a bonus of up to 5'000 € for electric vehicles and 2'000 € for hybrid vehicles that emit less than 120 g of CO²/km. Furthermore, there is little or no car tax (no penalty, tax exemption for corporate cars, VAT refund on electric and installations works, 100% depreciation

à 100 % des batteries et donc un gain sur l'impôt des sociétés. Enfin, le coût du carburant électrique est moins élevé que les carburants fossiles (de 2 à 3 fois selon le lieu de charge), le confort de conduite est optimal (silence et Couple moteur) et l'image « Green » reste aussi un avantage.

Quels services proposez-vous autour de ces solutions de véhicules écologiques ?

L'offre véhicule écologique est forte dans le groupe avec des solutions de mobilité qui vont de la trottinette électrique Seat jusqu'aux gros fourgons électriques Volkswagen utilitaires.

Cela s'accompagne d'une offre de service spécifiques avec des contrats de location pour véhicules neufs et véhicules électriques d'occasion, intégrant l'entretien, un véhicule de remplacement mais aussi la possibilité de louer un véhicule thermique pour les occasions où votre véhicule électrique ne couvre pas votre besoin. Une carte accréditive Volkswagen We Charge vous permet d'utiliser les différents réseaux de recharge urbains sans multiplier les comptes. Enfin, nous vous accompagnons dans l'installation de borne de recharge dans vos locaux professionnels ou privés. Au-delà des services liés au véhicule en lui-même, cette nouvelle génération de véhicules est connectée en 4G (bientôt en 5G) et vous permettra par exemple de regarder des médias en ligne, recevoir un paquet dans votre coffre, prêter votre véhicule à un ami grâce à une clef digitale... Et de nombreux autres services à venir !

Nouvelle Seat Leon eHybrid 204 ch DSG6 Excellence à partir de 32950€ bonus 2000€ déduit



Touareg "R" eHybrid : 462 ch et 0 malus !

L'offre véhicule écologique est forte dans le groupe avec des solutions de mobilité qui vont de la trottinette électrique Seat jusqu'aux gros fourgons électriques Volkswagen utilitaires.

of the batteries and therefore corporate tax gains). Finally, the cost of electric fuel is less expensive than fossil fuels (two to three times cheaper depending on the charging location), driving comfort is optimal (silence and engine torque), and more broadly, being "green" sends out the right message.

What additional services are you offering with these environmentally friendly vehicles?

The group's offering in terms of electric vehicles is a strong one, with mobility solutions that go from Seat's electric scooter to the large electric utility van by Volkswagen.

This comes with an offering of specific services, with rental contracts for new vehicles and second-hand electric vehicles, including maintenance, a replacement vehicle, and the possibility of renting a combustion engine vehicle for the times when your electric vehicle will simply not meet your needs. With the Volkswagen credit card, you can use different urban charging networks without having to open multiple accounts. Finally, we will help you with the installation of the charging terminal in your private or professional facilities. In addition to the services relating directly to the vehicle, this new generation of cars is comes with a 4G connection (soon 5G) and allows you to watch online content, to receive a parcel in the boot of your car, to lend your car to a friend with a digital key... and many other services that are soon to be made available!

CARIVIERA
SOLUTIONS PROS
VOLKSWAGEN GROUP
RETAIL FRANCE
www.cariviera.com



Tendance forte à l'écomobilité

La question de l'impact des déplacements sur l'environnement amène à soulever les enjeux liés à la mobilité durable. Startups ou grands groupes travaillent sur la question, pour leurs clients comme pour leurs salariés. Voici un petit tour d'horizon des initiatives, marques ou événements liés à l'essor de l'écomobilité sur le territoire azuréen.

Eco-mobility is trending strong - The impact of travel and commuting habits on the environment is increasingly forcing us to delve into the intricacies of sustainable mobility. Start-up companies and large corporations are working on the subject, both for their clients and for their employees. Here is a quick overview of various initiatives, brands and events associated with the boom of sustainable transport throughout the French Riviera.

Ever, le salon des déplacements doux

10 au 12 Septembre - Grimaldi Forum - Monaco - www.ever-monaco.com

C'est l'événement de la mobilité douce en Principauté, et plus largement sur la Côte d'Azur. Pour sa 15^e édition, Ever Monaco accueille constructeurs auto, de deux roues, énergéticiens et acteurs du nautisme durable qui y présentent leurs produits et solutions.

Ever, the fair dedicated to soft mobility. This is the not-to-be-missed event on non-motorised transport of the Principality, and more broadly of the French Riviera. For its 15th edition, Ever Monaco welcomes carmakers, manufacturers of two-wheel vehicles, energy specialists and stakeholders in the field of sustainable yachting.



Initialement prévu du 28 au 30 mai, Ever Monaco aura lieu au Grimaldi Forum du 10 au 12 septembre. Il fait partie des événements phares de l'écomobilité sur le territoire. Au menu des grands moments de cette 15^e édition, l'espace Nautisme durable, en partenariat avec le Yacht-Club de Monaco, permettra d'essayer les embarcations électriques de plusieurs constructeurs, tandis qu'une zone dédiée aux jeunes entrepreneurs

leur offrira de promouvoir des solutions nouvelles et de rencontrer des investisseurs.

Ever Monaco sera aussi le point d'arrivée du Riviera Electric Challenge, compétition en véhicule électrique partie de Cagnes sur Mer le 10 septembre et qui arrivera le 12 à Monaco en passant par Dolceacqua (Italie). Le programme des tables rondes, animations, concours est à découvrir sur www.ever-monaco.com

Initialement prévu du 28 au 30 mai, Ever Monaco sera tenu au Grimaldi Forum du 10 au 12 septembre. Il s'agit d'un des événements clés de l'écomobilité du territoire. Cette 15^e édition comprend de nombreuses venues importantes, y compris l'espace nautisme durable, mis en place en partenariat avec le Yacht-Club de Monaco, où les visiteurs pourront tester diverses embarcations électriques en consultant des chantiers navals, et une autre zone conçue pour les jeunes entrepreneurs qui leur permettra de promouvoir de nouvelles solutions et de rencontrer de potentiels investisseurs.

Ever Monaco servira également de ligne d'arrivée pour le Riviera Electric Challenge, une course de voitures électriques qui part de Cagnes-sur-Mer le 10 septembre et se termine le 12 à Monaco, avec un arrêt à Dolceacqua (Italie). Le programme de tables rondes, animations et concours est disponible sur www.ever-monaco.com



Voxan Wattman, *l'aventure monégasque électrique*



Pionnier de l'écomobilité depuis son rachat de la marque automobile Venturi il y a plusieurs années puis de Voxan, dédiée aux deux roues, Gildo Pastor veut faire de cette dernière une championne de la moto électrique. A ce titre, l'entrepreneur annonce que la Voxan Wattman tentera de battre un record du monde de vitesse sur le Salar d'Uynui en Bolivie, en juillet 2021. Après plusieurs mois de conception, de simulations informatiques, de tests en soufflerie, puis après avoir été stoppée dans son élan par la crise sanitaire, la mise au point du bolide monégasque a repris avec une accélération du travail, notamment sur la partie software de la machine. Au menu des mois qui arrivent : programmation mais aussi tests grandeur nature pour apprécier toute la puissance de cette moto full électrique. Le designer historique de Venturi, Sacha Lakic, est l'auteur du dessin de cette Wattman, machine hors-normes...

Voxan Wattman, the electric adventure in Monaco

As a pioneer of eco-mobility since he acquired the Venturi automobile brand several years ago, and later Voxan, specialising in two-wheel vehicles, Gildo Pastor wants to turn the latter into a champion of electric motorbikes. In this context, the entrepreneur has announced that the Voxan Wattman will have a go at the world speed record on the Uyuni Salt Flat of Bolivia, in July 2021. After months of design work, of computer simulations, of testing in wind

tunnels, and having been stopped dead in its tracks by the health crisis, the development of the Monaco racer has resumed with increased work rates, in particular relating to the software portion of the vehicle. In the coming months, the programming work will continue and life-size tests will be conducted to appreciate the full throttle of this completely electric motorbike. We have legendary Venturi designer, Sacha Lakic, to thank for the design of the Wattman, a machine that defies standards...



> www.venturi.com/fr/voxan

Mercedes-Benz BYmy)CAR

Vers la mobilité écoresponsable

Vannina Antona, Responsable commerciale BYmy)CAR Côte d'Azur, nous présente les solutions préconisées en matière de véhicules hybrides et 100 % électriques :

BYmy)CAR: another step towards eco-friendly mobility
Vannina Antona, who is in charge of sales for BYmy)CAR Côte d'Azur, talks us through various recommended solutions in the field of hybrid and 100% electric cars:

Chez BYmy)CAR, smart comme Mercedes-Benz apportent leurs nouvelles solutions de mobilité, en version hybride ou full électrique. Quelle offre proposez-vous aux professionnels ?

L'équipe Mercedes-Benz BYmy)CAR propose aux professionnels une gamme de véhicules Hybrides et/ou 100 % électriques qui démarre de la citadine en passant par la berline jusqu'à notre gamme SUV. 14 modèles sont ainsi déclinés à ce jour en version Hybride (essence ou diesel) appelé « EQ POWER ». Depuis 2019, l'EQC intègre ces solutions de mobilité en proposant un modèle 100 % électrique appelé « EQ » et rejoint ainsi la marque smart avec la smart FORTWO, 2 places et la smart FORFOUR, 4 places. La gamme électrique EQ s'étendra fin d'année 2020 notamment avec le lancement du EQV, le Mercedes Classe V en Octobre et début 2021 avec l'EQA, la Mercedes Classe A.



Vannina Antona, Responsable commerciale BYmy)CAR Côte d'Azur

At BYmy)CAR, smart and Mercedes-Benz are offering new solutions in terms of mobility, both in hybrid or fully electric versions. What offer do you have for professionals?

The Mercedes-Benz BYmy)CAR team provides professionals with an extensive range of hybrid and/or fully electric cars that features compact urban cars, sedans and SUVs. 14 models are now available in hybrid version (petrol and diesel), which is called "EQ POWER". Since 2019, the EQC integrates these mobility solutions by offering a fully electric model called "EQ", thereby joining the Smart brand which features the two-seater smart FORTWO model and the four-seat smart FORFOUR model. The EQ electric range will be extended towards the end of 2020 with the launch of the EQV "Mercedes Classe V" in October, and by early 2021 with the launch of the EQA "Mercedes Classe A".

Quel sera l'impact sur la fiscalité si les professionnels choisissent ces modèles ?

Notre objectif est d'orienter le client vers la meilleure solution de mobilité qu'il soit, à savoir des véhicules peu polluants ou à zéro émission de CO₂. A travers une étude personnalisée, l'équipe commerciale déterminera leur profil et leur type d'utilisation afin de leur présenter une analyse complète de la fiscalité, de ses avantages et de son impact profitable.

Pour améliorer notre offre dédiée aux professionnels, notre gamme Mercedes Hybride et 100% électrique propose de nombreux avantages fiscaux :

- > Facturer la batterie séparément du véhicule ce qui permet de valoriser l'amortissement (20 300 € pour les hybrides et 30 000 € pour les versions 100 % électrique)
- > L'amortissement peut s'étendre jusqu'à 5 ans ;
- > Exonération de la TVS pour les versions électriques et les versions Hybrides Essence ;
- > Bonus écologique de 5000 € pour la gamme smart et pas de malus écologique pour la gamme Mercedes.

Un centre d'essais permanent de la gamme Hybride et 100 % électrique est installé au sein de notre cellule société : 535 route des Lucioles à Sophia Antipolis (uniquement sur Rendez-vous au 04 92 02 67 00).





Exemple de calcul d'amortissement :

Classe A250e

batterie 6240 € + 20 300 € = 26 540 €

Classe GLCe

batterie 8122 € + 20 300 € = 28 422 €

EQC

batterie 26400 + 30000 = 56 400 €

Un centre d'essais permanent de la gamme Hybride et 100 % électrique est installé au sein de notre cellule sociétés : 535 route des Lucioles à Sophia Antipolis (uniquement sur Rendez-vous au 04 92 02 67 00).

Peut-on déjà se faire une idée des avantages liés à l'utilisation de ces véhicules, avant de venir les tester sur les sites ? Parlez-nous de vos solutions commerciales online et « sans contact »

Oui, l'équipe commerciale Mercedes-Benz BYmy)CAR propose de plus en plus de rendez-vous en Visio conférence comme premier contact avec le professionnel, cela permet d'analyser et de comprendre, dans un premier temps, les besoins du client, tout en ayant un échange privilégié. C'est un vrai gain de temps pour notre clientèle professionnelle, qui depuis leurs ordinateurs ou même leurs téléphones portables peuvent se renseigner et même finaliser leur projet d'achat.

Par le biais de notre vitrine internet Bymycar.fr, vous pouvez accéder à toutes nos actualités, notre gamme complète et nos stocks de véhicules neufs et d'occasions disponibles. Vous pouvez aussi commander votre véhicule en ligne et choisir votre lieu de livraison dans toute la France. Une vraie alternative « sans contact » et connectée !

For professionals selecting these models, what impact will their decision have on their taxes?

Our goal is to direct our customers towards the best mobility solutions they can find, i.e. vehicles that feature reduced pollution levels or that have zero CO² emissions.

Through a customised analysis, the sales team determines the client's profile and their type of vehicle usage before presenting a complete and detailed analysis of taxation issues, of the related advantages and of the impact on profitability.

In order to improve our offering for professionals, our Mercedes range of hybrid and fully electric includes many tax advantages:

- > Issuing separate bills for the car and the batterie to improve depreciation (20'300 € for hybrids and 30'000€ for fully electric versions).
- > The depreciation can be extended to five years;
- > TVS exemption for electric versions and Hybrid Essence versions;
- > 5'000€ environmental bonus on the smart range and no green malus for the Mercedes range.

Depreciation calculation example:

Class A250e/batterie 6'240 € + 20'300 € = 26'540 €

Class GLCe/batterie 8'122 € + 20'300 € = 28'422 €

EQC/batterie 26'400 € + 30'000 € = 56'400 €

Our corporate cell includes a permanent centre for the testing of hybrid and fully electric ranges: 535 route des Lucioles at Sophia Antipolis (only by appointment at 04 92 02 67 00).

Are customers able to get an idea of what it's like to use these cars, prior to testing them at your sites? Tell us about your online and "contactless" business solutions

Indeed, the Mercedes-Benz BYmy)CAR sales team is increasingly offering videoconference appointments for a first contact with our representatives, which affords us the opportunity of analysing and understanding the client's needs early on and of enjoying a customised exchange. This is a time saver for our professional clients, as they are able to use their computers and mobile phones to gather relevant information and even to finalise their purchase.

With our Bymycar.fr internet portal you can access our latest news, our full range of new vehicles, and you can even place an order and select a place of delivery, anywhere in France. An alternative "contactless" and connected solution!



Cannes 04 93 69 05 05
Villeneuve-Loubet 04 92 02 67 00
Nice 04 93 97 70 70
Nice (smart) 04 92 29 59 29

> www.bymycar.fr

Deux stations de vélos électriques dans la technopole

Comme les entreprises les plus vertueuses, sensibles aux problématiques de mobilité douce, L'Université Côte d'Azur, avec le concours de la délégation régionale du CNRS, donne l'exemple.

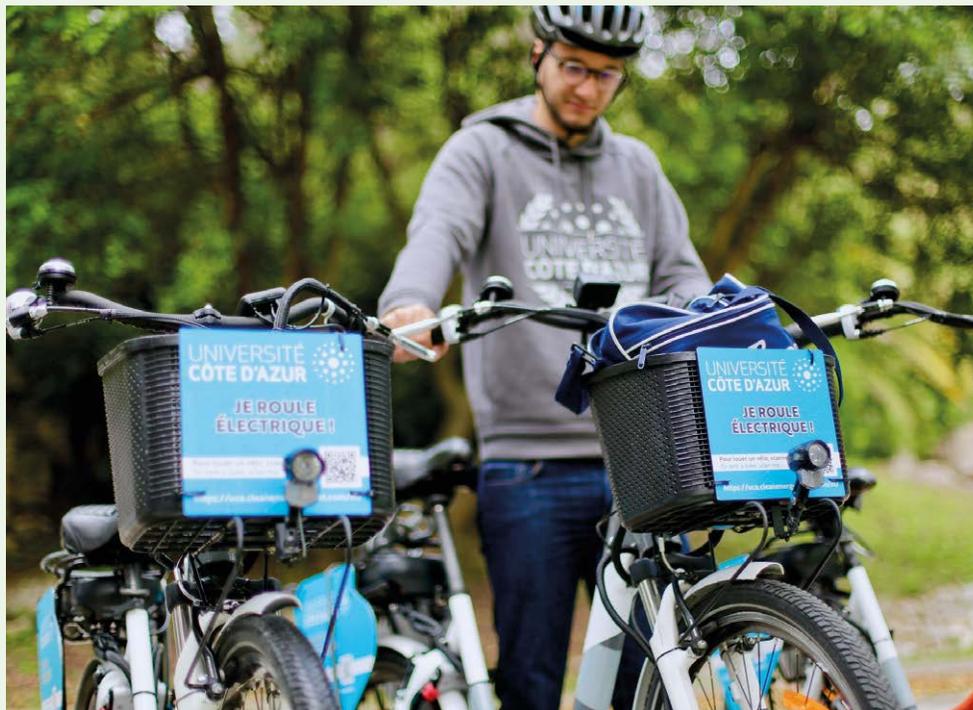
Deux stations de vélos électriques ont été inaugurées à Sophia Antipolis, à destination de ses étudiants et de ses personnels. Cette initiative se place dans le cadre du projet ambitieux de mobilité douce qu'Université Côte d'Azur souhaite mettre en place très rapidement.

Alors que le gouvernement, dans le contexte post-covid, a mis en place un plan de 60 M€ pour inciter les Français à la pratique du vélo afin de désengorger les transports en commun, Université Côte d'Azur, avec le soutien du CNRS, a pris les devants en installant à Sophia Antipolis deux stations de vélos électriques.

Inciter à moins prendre la voiture

Pilotée par la mission « Campus et Laboratoires éco-responsables » et la Direction de la Vie Universitaire d'Université Côte d'Azur, cette initiative a pour objectif d'inciter les étudiants et les personnels de Sophia Antipolis à réduire l'usage de la voiture pour leurs déplacements professionnels et personnels courts sur la technopole et faire découvrir le vélo électrique au plus grand nombre en proposant des tarifs très attractifs qui encouragent les trajets domicile – lieu de travail.

Ce dispositif a été financé par les fonds de l'Initiative d'Excellence UCAJEDI. Université Côte d'Azur espère entraîner les entreprises dans sa dynamique pour étendre le maillage sur Sophia Antipolis et, à terme, mutualiser un réseau.



Two electric bicycle rental stations in the technopole

Inspired by the most virtuous companies, which are keenly aware of the issues relating to non-motorised mobility, the Université Côte d'Azur, with the support of the regional CNRS delegation, is leading the way.

Two electric bicycle rental stations were inaugurated in Sophia Antipolis for students and staff working in the technopole. This initiative is part of an ambitious soft mobility project that the Université Côte d'Azur is planning to implement very soon. In the wake of the covid crisis, as the government has set up a 60 M€ fund to encourage the French to cycle, so as to reduce crowding in public transport, the Université Côte d'Azur, with the help of the CNRS, is leading by example and has installed two electric bicycle rental stations in Sophia Antipolis.

Encouraging drivers to use their cars less

This initiative, launched by the "Campus et Laboratoires éco-responsables" (eco-responsible campus and labs) mission and the department of university life of the Université Côte d'Azur, aims at encouraging students and workers of Sophia Antipolis to reduce their use of cars for their short professional and personal travels within the technopole, and at promoting the use of electric bicycles by offering very affordable rates for home-workplace commutes. This initiative was funded by the UCAJEDI Excellence Initiative. Université Côte d'Azur hopes to convince companies to join the initiative in order to extend the Sophia Antipolis mesh and, in the long-term, to pool it into a network.

En pratique :

implantées à l'IUT (rond-point du Golf) et à l'entrée du campus Azur du CNRS, les stations comptent 8 vélos

Tarif : 1 € par heure tous les jours de la semaine (de 9 h à 12 h et 14 h à 19 h) et 1 € pour la pause repas de 12 h à 14 h. Egalement disponibles, des forfaits week-end (2 € les 24 h et 5 € le week-end complet)

univ-cotedazur.fr//velo-uca/fr



LES VIGNOBLES
CHEVRON NILLETTE
Comte Guillaume de Chevron Villette Vigneron



LE CHOIX DE LA BIODYNAMIE

Le « Château Chevron Villette » cultive en Biodynamie, dans le respect des activités lunaires et planétaires. L'utilisation des préparations, le retour du cheval de trait pour le travail du sol, les semis fleuris, et la mise en place de ruches favorisent les interactions permettant la mise en place d'un vignoble vivant, autonome et diversifié.

Aujourd'hui les 20 hectares du Domaine sont certifiés « Biodynamiques » par l'organisme de certification Demeter. Ce choix implique de nombreux changements de pratiques.

Dans les vignes

- Toutes les interventions sur la vigne sont faites à la main, dans le respect du calendrier lunaire qui fixe les périodes propices pour chaque étape du travail de la vigne.
- Les sols sont labourés à l'aide de chevaux. Cette méthode ancestrale permet une meilleure aération de la terre pour garder un sol vivant, améliorer la pénétration de l'eau et éviter le ruissellement, éviter les vibrations du tracteur sur la vigne... Tout ceci favorise une belle expression des terroirs et des cépages.
- L'enherbement fleuri permet lui aussi d'améliorer la qualité de la terre. Chaque plante a une utilité spécifique que ce soit pour le décompactage de la terre, l'équilibrage des sols ou leur détoxification.
- L'installation de ruches à proximité enrichi l'espace viticole en diversité de fleurs.

Dans la cave

La certification Demeter implique de respecter un cahier des charges très précis pour la vinification selon lequel les méthodes de transformation influencent la qualité du produit. Le but est donc de choisir des méthodes appropriées au produit et aux besoins de l'être humain en général. On devrait se passer le plus possible d'additifs et d'auxiliaires. Certains ne sont plus nécessaires quand on utilise des matières premières de haute qualité issues de l'agriculture biodynamique. D'autres peuvent être remplacés par des techniques appropriées ou par le savoir-faire professionnel.



THE CHOICE OF BIODYNAMIC AGRICULTURE

"Château Chevron Villette" is all about biodynamic farming with an approach that pays heed to lunar and planetary cycles. The use of preparations, the return of draught horses to plough the soil, the sowing of flower seeds, and the installation of beehives all encourage interactions that make for living, autonomous and diversified vineyards.

Now, 20 hectares of the estate have been certified as "biodynamically farmed" by the Demeter certification authority. This approach has implied many changes to farming practices at the estate.

In the vineyards

- All work on the vineyards is carried out by hand, following the lunar calendar, with periods deemed appropriate for each step of the process.
- The soil is ploughed with draught horses. This ancestral method allows for improved airing of the soil, keeping it alive, improving the penetration of water and limiting run-off, and eliminating the vibratory effect of the tractor on the vines... All these measures help improve the quality of the soil, and therefore the quality of the wine.
- Sodding with flowers also helps improve the quality of the soil. Each plant has a specific use, such as compacting the earth, or balancing and detoxifying soils.
- The installation of beehives in estate affords the wine-growing area with a greater diversity of flowers.

In the wine cellar

Holders of the Demeter certificate are required to follow stringent winemaking processes, in which transformation methods have an impact on the end quality of the product. The goal is to select methods that are suited to the product, and to the needs of humans in general. Insofar as possible, we should do without additives and other chemicals. Some are not necessary when high-quality raw materials from biodynamic farming are used. Others can be replaced with other suitable techniques or farming skills.

La cuvée « Cosmique » existe dans les 3 couleurs



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

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



chevron-villette-vigneron.com



INDOOR & OUTDOOR

Le meilleur de l'habitat sur la Côte d'Azur

Carrelage : les dernières tendances



Effet « bois de récup' »

A la manière d'une cabane de pêcheur du Cap Ferret, on le pose en faïence ou même au sol, comme un antique parquet défraîchi par le sel...

Like a fisherman's hut in Cap Ferret, it is placed in earthenware or even on the ground, like an antique parquet faded by salt ...

Mix béton - mosaïque

L'alliance de l'aspect béton et de la mosaïque sur des carreaux très grand format habillent sols et murs d'une élégance brute.

The combination of concrete and mosaic looks on very large format tiles adorn floors and walls with raw elegance.

Pour plus d'informations contactez Elements Carrelage
06 37 82 47 04 - elementterre@wanadoo.fr



BRUGUIER
L'EXPERTISE ÉTANCHÉITÉ

Votre expert étanchéité sur la Côte d'Azur

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



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

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



 Plus de 30 ans
d'innovation

 6840
chantiers réalisés

 4 millions
de kilomètres parcourus

 RGE
QUALIBAT

 PROF
PROFESSEUR

 PROF
PROFESSEUR

 PROF
PROFESSEUR

 FFB

ELEMENTS CARRELAGE



Un projet, une idée ?
Contactez-nous !

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



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

Profitez de notre
réseau de professionnels
dans tous les domaines



RD 562 - 83440 MONTAUROUX
Du lundi au samedi 8 h - 18 h 30
www.elements-carrelage.fr

À 20 min
de **Sophia
Antipolis**

06 37 82 47 04
04 94 67 54 69
elementterre@wanadoo.fr

Rejoignez-nous :
 
#elements_carrelage

Clim : prenez le contrôle

Vous venez d'installer la climatisation chez vous ?
Voici trois solutions thermostatiques pour bien gérer
votre consommation, mais surtout
pour piloter à distance votre système,
depuis votre smartphone.

Have you just installed air conditioning in your home?
Here are three thermostatic solutions to manage
your consumption well, but above all to
control your system remotely, from your
smartphone.



Netatmo

Designé par Stark, il a le look en plus des fonctionnalités. Il est entièrement paramétrable : à partir de 5 questions, ce thermostat intelligent définit un programme en fonction de vos habitudes de vie, pour ne chauffer ou rafraîchir votre maison que lorsque c'est utile.

Designed by Stark, it has looks in addition to functionality. It is fully configurable: from 5 questions, this smart thermostat defines a program according to your lifestyle, to only heat or cool your home when it is useful.

Prix conseillé : 169 €

DEPUIS PRÈS DE 40 ANS À VOTRE SERVICE

Gagnez en économie d'énergie et en confort

SARL SICILIANO
Le Froid le Chaud

Chauffage & Climatisation
Plomberie & Sanitaire
Chauffage par le sol
Ventilation & Traitement de l'air
Hottes professionnelles
Filtration de piscine
Entretien & Dépannage

90 Route de la Paoute
06130 Le Plan de Grasse
04 93 70 28 28
06 09 52 79 61



Honeywell Lyric T6

Très facilement paramétrable (le fabricant évoque dix mnutes d'installation), le thermostat Honeywell Lyric T6 présente un design sobre et élégant. Mais ce qui fait surtout sa force, c'est sa compatibilité avec Apple Homekit, Amazon Alexa, Google Hom et IFTTT, pour être guidé au son de votre voix...

Very easily configurable (the manufacturer mentions ten minutes of installation), the Honeywell Lyric T6 thermostat has a sober and elegant design. But what makes its strength above all is its compatibility with Apple Homekit, Amazon Alexa, Google Hom and IFTTT, to be guided by the sound of your voice...

Prix conseillé : 159 €



Tado V3 +

Vous pouvez contrôler votre climatiseur de n'importe où avec l'application Tado, et économiser sur votre facture d'électricité avec les Skills intelligentes : géolocalisation, détection de fenêtre ouverte, adaptation météo... Nouveau sur cette version, La Skill « Bien-être ambiant » qui fournit des informations sur la fraîcheur de l'air de votre maison et la qualité de l'air extérieur pour maintenir un climat sain à la maison.

You can control your air conditioner from anywhere with the Tado application, and save on your electricity bill with smart skills: geolocation, open window detection, weather adaptation ... New in this version, The "Good" skill -being room which provides information about the freshness of the air in your home and the quality of the outdoor air to maintain a healthy climate at home.

Prix conseillé : 99 €

**Pépinière
Sainte Marguerite**
la passion du végétal

ARBRES PLANTES FLEURIES POTERIE GAZON DECO

146, avenue Jean Maubert- Le Plan de Grasse • 04 93 70 63 86
pepiniere.marguerite@wanadoo.fr • www.pepiniere-sainte-marguerite.com



IN TENSITÉ

Adrenaline, sport et mobilité

ESTÉREL AVENTURES

Les distillateurs d'enthousiasme

Besoin de redynamiser vos équipes ?

Une rentrée sous le signe de la *cohésion* avec nos programmes dédiés à *vos collaborateurs* !



Organisez une balade en buggy

de 10 à 30 personnes dans l'Estérel, au cœur du Var ou dans l'Arrière-pays niçois.



Et pourquoi pas *organiser un escape game au cœur des vignes*

Découvrez le *Vino Vidi Vici*

Menez une réflexion autour de vos valeurs en vous appuyant sur l'art



Estérel Aventures c'est une équipe de 10 alchimistes pour créer vos meilleurs moments

18 CONCEPTS
TEAM BUILDING

12 CONCEPTS
INCENTIVE

6 CONCEPTS
DE SOIRÉES

MATCHS À DOMICILE

ANTIBES SHARKS

SAISON 2020-2021



-  FOS-SUR-MER
18 SEPTEMBRE
-  AIX-MAURIENNE
29 SEPTEMBRE
-  GRIES-OBERHOFFEN
9 OCTOBRE
-  SAINT-QUENTIN
23 OCTOBRE
-  POITIERS
6 NOVEMBRE
-  VICHY-CLERMONT
13 NOVEMBRE
-  AIX-MAURIENNE
4 DECEMBRE
-  SOUFFELWEYERSHEIM
22 DECEMBRE
-  BLOIS
12 JANVIER
-  NANCY
15 JANVIER

- SAINT-CHAMOND
26 JANVIER 
- ROUEN
5 FEVRIER 
- FOS-SUR-MER
26 FEVRIER 
- QUIMPER
12 MARS 
- EVREUX
19 MARS 
- LILLE
2 AVRIL 
- NANTES
16 AVRIL 
- PARIS
25 AVRIL 
- DENAIN
7 MAI 



SHARKS-ANTIBES.COM



DÉCOUVREZ
L'EXPÉRIENCE SHARKS
À L'AZURARENA ANTIBES !

Informations et dates de matchs sur www.sharks-antibes.com



#SHARKSATTACK



BNP PARIBAS
REAL ESTATE



Carrefour
ANTIBES



mutuelles
du soleil



CASINO LA SIESTA
ANTIBES



HYUNDAI

bpifrance

EVENEMENTS

Courez solidaires !



18 septembre

En France, 900.000 personnes vivent avec un handicap mental, et c'est pour elles que l'association Special Olympics fait courir les entreprises locales !

Chaque année, plus de 4.000 coureurs issus de 250 entreprises chaussent leurs baskets pour offrir à des enfants, des adolescents et des adultes la possibilité de s'épanouir grâce au sport. Principale source de financement de l'association Special Olympics, ces courses



solidaires sont essentielles pour donner vie à leurs projets.

A Sophia Antipolis, c'est le 18 septembre. Une course solidaire interentreprises Special Olympics c'est : un relais 4 x 2,5 km accessible à tous, sportifs et non sportifs ; une course solidaire près de votre lieu de travail, entre 12 h et 14 h, incluant le panier-repas et c'est surtout la 1ère course solidaire en France en faveur des personnes en situation de handicap mental.

Cet événement se tiendra dans le respect des strictes normes sanitaires gouvernementales.

In France, 900,000 people live with an intellectual disability, and it is for them that the Special Olympics association is running local businesses!

Each year, more than 4,000 runners from 250 companies put on their trainers to offer children, adolescents and adults the opportunity to thrive through sport. As the main source of funding for the Special Olympics association, these solidarity races are essential in bringing their projects to life.

In Sophia Antipolis, it's September 18th.

A solidarity inter-company Special Olympics race is: a 4 x 2.5 km relay accessible to all, athletes and non-athletes; a solidarity race near your workplace, between 12 p.m. and 2 p.m., including a packed lunch, and above all it is the 1st solidarity race in France for people with intellectual disabilities. This event will be held in accordance with strict government health standards.

> www.specialolympics.asso.fr

Les Voiles d'Antibes

Du 16 au 20 septembre

Cette belle manifestation de vieux gréements qui se tient chaque année à la fin du printemps, a été reportée et se tiendra pour le plus grand plaisir des amateurs de navigation, du 16 au 20 septembre.

Les Voiles d'Antibes accueillent chaque année, une sélection des plus beaux Yachts d'Epoque (construit avant 1950), Yachts Classiques (construit avant 1976) et Yachts Esprit de Tradition ainsi que les Classes Métriques, qui ont façonné depuis la fin du XIX^e siècle, la grande histoire du Yachting International. Pour la plupart des participants, ce rassemblement prestigieux, représente le premier grand rendez-vous de la saison méditerranéenne. Le printemps revenu, les bateaux ont rejoint leurs ports d'attaches en Méditerranée. Certains ont fait l'objet de rénovations et de modernisations pour optimiser leurs performances, d'autres ont été vendus ou ont changé d'équipages. Du coup, les participants se renouvellent chaque année autour d'un noyau dur de bateaux mythiques et chaque année, entre cinq et quinze nouveaux bateaux, apparaissent sur le circuit.



This fantastic event showcasing ancient rigs that is held every year towards the end of spring. This year it was postponed and will finally be held from the 16th to the 20th of September, to the delight of sailing enthusiasts.

Each year, Les Voiles d'Antibes welcomes a selection of the most beautiful yachts of Europe (built before 1950), classic yachts (built before 1976) and yachts in the Esprit de Tradition (spirit of tradition) category, as well as yachts racing under the metre rule, which from the end of the 19th century helped build the

great tradition of International Yachting.

For most participants, this prestigious venue marks the first big event of the Mediterranean yachting season. With the return of spring, crafts have sailed back to their home ports in the Mediterranean. Some have undergone renovations and refurbishments to optimise their performance, others have been sold or have new crews. So, every year new participants gather around the same core of mythical ships, with five to fifteen new yachts making their first appearance on the circuit.

> Voilesdantibes.com

13^{ème} Course Solidaire Interentreprises



**Special
Olympics**
France



Sophia Antipolis
Stade des Bouillides

18 septembre 2020



ASSOCIATION NATIONALE
DES DIRECTEURS FINANCIERS
ET DE CONTRÔLE DE GESTION



Contact : François ELZIERE - 06 87 60 68 89 - françois.elzriere@toyota-europe.com

RENT A CAR



-20% de réduction*



+ options offertes
pour tout le personnel soignant
jusqu'au 31 décembre 2020

*Sur tarifs publics disponibles en agence ou sur le site rentacar.fr selon date de départ. Offre réservée aux professionnels de santé sur production d'un justificatif officiel ou d'une carte professionnelle qui devra être présentée (e) en agence lors de la prise du véhicule : Médecins, Infirmiers (es), personnel soignant, paramédical, et autres personnels de santé en première ligne pendant la crise sanitaire du Covid-19. La location doit être effectuée au même nom figurant sur le justificatif officiel. Offre non cumulable avec d'autres promotions, valable dans les agences participantes, selon disponibilité, pour toute location de voiture ou de véhicule utilitaire, (à l'exception de FREELOD) pour une durée de location inférieure à 30 jours. La liste des agences participantes est indiquée sur rentacar.fr et les conditions générales de location applicables sont disponibles en agences et sur rentacar.fr.

La location réactive, moderne, sécurisée

Rent A Car et les équipes de ses 14 adresses azuréennes sont plus que jamais au service de leurs clients !

La crise sanitaire a permis d'accélérer le chantier de transformation digitale pour limiter -nécessité oblige- les échanges interpersonnels et rendre la location toujours plus sûre, tant au niveau du respect des règles sanitaires, (désinfection des véhicules, des clefs...) que de la gestion de la démarche de location.

Ainsi, Rent A Car a mis en place la signature électronique du contrat, l'état des véhicules en dématérialisé, ce qui assure une plus grande confiance.

Auprès des professionnels de santé

Rent a Car ne s'est pas arrêté avec le déconfinement et lance une grande opération nationale à destination des professionnels de santé. Ainsi durant le confinement avait été mise à leur disposition, la location gratuite de véhicules. Aujourd'hui, **une offre exclusive sanctuarisée de -20 %** sur toute location (sauf Freeloc) et la gratuité des options « 2nd conducteur » et « Assistance » seront maintenus jusqu'à la fin de l'année.

Le plein de nouveautés

De nouvelles prestations sont proposées pour les vacances comme le « Easy Péage » qui permet aux clients de Rent A Car de bénéficier d'un service de télépéages installés dans les véhicules afin de gagner du temps sur autoroute en utilisant la voie dédiée aux télépéages : plus de souci d'attente ou de monnaie...

Plus que jamais, Rent a Car se veut synonyme de réactivité, adaptabilité, modernité et sécurité.

Rent A Car and the teams working at its 14 subsidiaries in the French Riviera are more than ever at the service of their clients!

The health crisis allowed us to accelerate our digital transformation project aimed at limiting, as is now necessary, physical exchanges and at making its service safer, both in terms of complying with health regulations (disinfecting the vehicles, the keys...) and in terms of managing the rental procedure.

Rent A Car has therefore implemented a system to electronically sign rental contracts, and the inspection of the vehicles is now performed remotely, which increases trust in our company.

In support of healthcare professionals

*Rent A Car has maintained its support well beyond the end of the lockdown, and has launched a national operation to come in aid of healthcare professionals. During the lockdown, they were able to rent cars for free. Now, healthcare professionals benefit from **an exclusive special offer of -20%** on all car rentals (excluding Freeloc) along with free "2nd driver" and "Assistance" options maintained until year's end.*

All sorts of new offerings

New services are being unrolled for the holiday, such as "Easy Péage" that allows Rent A Car clients to use the electronic toll collection systems installed in our cars, and to save time on the motorway by using the special lane: no more worries about waiting times and loose change...

Now more than ever, Rent A Car wants to be a symbol of responsiveness, adaptability and safety.



Aéroport Nice
04 93 19 07 07

Nice RN 202
04 93 29 86 32

Nice Gare
04 93 88 69 69



Nice Port
04 93 56 45 50

St Laurent Gare
04 93 19 07 07

Antibes Gare
04 93 34 36 84



Cannes Gare
04 97 06 01 25

Cannes/Mandelieu
04 93 47 98 80

Cannes Mistral
04 93 68 68 68

Vence
04 93 58 04 04

Carros
04 97 00 09 99

Drap
04 93 53 50 66

Grasse
04 85 90 09 00

Puget sur Argens
04 28 01 00 10

PROCHE, CHER

rentacar.fr



Toute l'année,
vos réunions dans
un cadre d'exception
proche de Sophia Antipolis

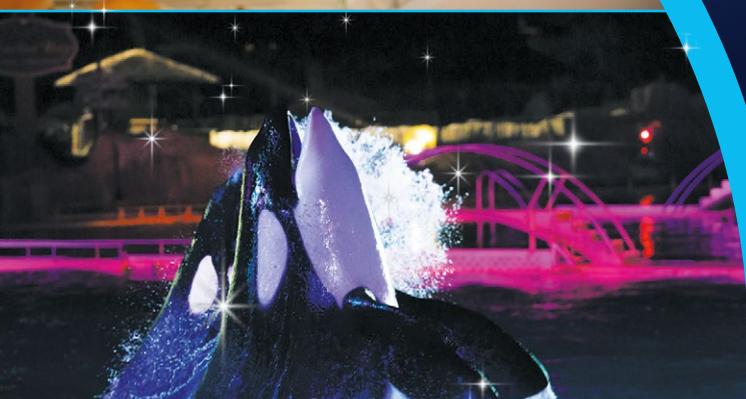
De 7 à 130 personnes

3 salles de réunion face au lagon des dauphins

Marineland Hôtel*** 95 chambres sur place

Activités avec les animaux

Soirée privative - séminaire - incentive - team building
Hébergement - restauration - événement privé



Soirée de Noël

VENDREDI 11 DÉCEMBRE 2020

Réservez en groupe ou en famille !

Cocktail apéritif au tunnel des requins

Spectacle nocturne des orques en son et lumières

Dîner 3 plats servi à table, boissons incluses

Menu adulte et menu enfant

Soirée dansante par DJ

Possibilité d'hébergement à Marineland Hôtel***

Soirée à partir de 32€/ enf. et 49€/ad.

Tarifs groupe à partir de 15 personnes.

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

Photos non contractuelles. Copyrights Marineland.
L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération.

BLANC :

Chocolat Blanc Grand Cru, Meringue craquante, citron de Vence et perles de citron caviar

Jérôme Héraud adore les défis. La période de confinement lui a donné l'occasion de parcourir le livre de sa consœur Anne-Sophie Pic, cheffe trois étoiles à Valence, « Le livre blanc de la cuisine ». Une lecture qui lui a donné l'inspiration de travailler la pâtisserie en créant « Blanc », sa vision d'un dessert épuré, léger, qui nous ramène à la simplicité et à l'essentiel du plaisir de la dégustation.

Jérôme Héraud loves a good challenge. The lockdown afforded him the opportunity of perusing "Le livre blanc de la cuisine", a book by his colleague Anne-Sophie Pic, a three-star Chef in Valence. Upon reading it he was inspired to work on his pastries, and he created "Blanc", his vision of a pure and light dessert that takes us back to the simple pleasure of tasting.

Pour 6 personnes, à préparer la veille

Meringue Craquante

- 5 blancs d'œufs
- 250 g de sucre semoule
- 1 pincée de sel

Monter les blancs avec une pincée de sel au bec en incorporant le sucre petit à petit. Le mettre dans une poche à douille. Préchauffer le four à 80 degrés et préparer la plaque du four avec du papier cuisson. Pocher des disques de meringue, les cuire pendant 2 h 30 à 3 h jusqu'à ce qu'elles soient séchées et croustillantes. Pour les plus pressés, vous pouvez acheter quelques belles meringues chez votre pâtissier.

Mousse chocolat blanc

- 100 g de crème liquide
- 120 g de chocolat blanc de qualité
- 200 g de crème liquide à 25 %
- 1 citron

Chauffer les 100 g de crème liquide jusqu'à l'ébullition puis verser sur le chocolat blanc. Fouetter pour obtenir une préparation homogène puis ajouter les 200 g de crème liquide à 25 %. Fouetter à nouveau pour obtenir un mélange homogène. Réserver au frigo 24 h.

Puis le jour du service de votre dessert, monter la préparation au chocolat blanc au batteur pour obtenir une chantilly bien ferme et la mettre dans une poche à douille avec douilles cannellées.



Crispy meringue

- 5 egg whites
- 250 g of caster sugar
- 1 pinch of salt

Whisk the egg whites with the pinch of salt and progressively add the sugar to the mixture. Place in a pastry bag. Heat the oven to 80 degrees and prepare a dish with baking paper. Shape the meringues into disks, and bake for 2h30 to 3h until the meringues are dry and crisp. For those in a hurry, you can buy some beautiful meringues at your pastry chef.

White chocolate mousse

- 100 g of liquid cream
- 120 g of fine white chocolate
- 200 g of 25% liquid cream
- 1 lemon

Heat the 100 g of liquid cream to a boil and pour onto the white chocolate. Whisk until obtaining a consistent mixture and add the 200 g of 25% liquid cream. Whisk again to obtain a consistent mixture. Keep in the fridge for 24h. When serving the dessert, beat the white chocolate preparation in a mixer to obtain a firm whipped cream and place in a pastry bag with a fluted tip.



Montage

- 2 citrons jaune de pays
- 100 g de confiture de citron confits
- 2 citrons caviar

Poser un disque de meringue sur votre assiette, puis pocher la mousse chocolat blanc sur la meringue en laissant au milieu un puits, mettre une cuillère à soupe de confit de citron au centre.

Zester de citron abondamment sur le disque et ajouter la mousse chocolat blanc sur le confit pour créer un dôme.

Ajouter des billes de citron caviar sur le dessert puis remettre au frais pendant 1 h.

Servir avec plaisir et amour à vos invités, car « Cuisiner pour ceux qu'on aime est la plus grande preuve d'amour et d'amitié », selon la cheffe Anne Sophie Pic.

Mounting

- 2 local lemons
- 100 g of candied lemon marmalade
- 2 caviar limes

Place a disk of meringue on your plate, with the pastry bag add the white chocolate mousse and form a well in its middle, and add a tablespoon of candied lemon in the centre.

Abundantly zest the disk and add the white chocolate mousse on the candied lemon to create a dome. Add the beads of lime caviar on the dessert and cool for one hour.

Serve lovingly and with delight, as "Cooking for the ones we love is the greatest sign of love and friendship", according to Chef Anne-Sophie Pic.



Un dessert signature by
#Chefjeromeheraud



Gabriel, à gauche, jardinier du Cantemerle, prend soin des herbes, des fruits et des légumes qui s'épanouissent dans la nature luxuriante de l'hôtel

Emmanuelle Topie
Directrice Commerciale
04 93 58 96 97 - 06 64 27 33 91
commercial@hotelcantemerle.com
www.hotelcantemerle.com



HOTEL - RESTAURANT & SPA
Cantemerle ★★★★★
VENCE - CÔTE D'AZUR



CONVIVIALITÉ, BUSINESS & PLAISIR



Un club Business qui vous ressemble !



Des soirées business,

Afterwork et
Speed Business Meeting



Des activités sportives

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



Des évènements culturels,

soirées thématiques,
rendez-vous gastronomiques...

Contactez votre chargée de clientèle **Aurélié Suchet**
06 11 03 76 62 ■ 09 83 79 29 56 ■ club@in-magazines.com

Retrouvez tous nos événements
sur www.in-magazines.com



En octobre avec
INantipolis

Rejoignez le réseau
IN CLUB *et profitez*
d'une offre exceptionnelle
pour paraître dans
notre magazine d'octobre

Et tout au long de l'année,
participez à nos *nombreux événements*,
le meilleur moyen de mettre en *relation* votre société,
faciliter les *échanges de services*,
d'informations et montrer votre *savoir-faire !*

Plus d'informations sur votre communication
dans le magazine et pour bénéficier de l'offre spéciale :

06 09 86 03 03 - commercial@in-magazines.com



Evénement IN CLUB



Vendredi 17 juillet
EN IMAGES

en partenariat avec



Valberg

the place to be

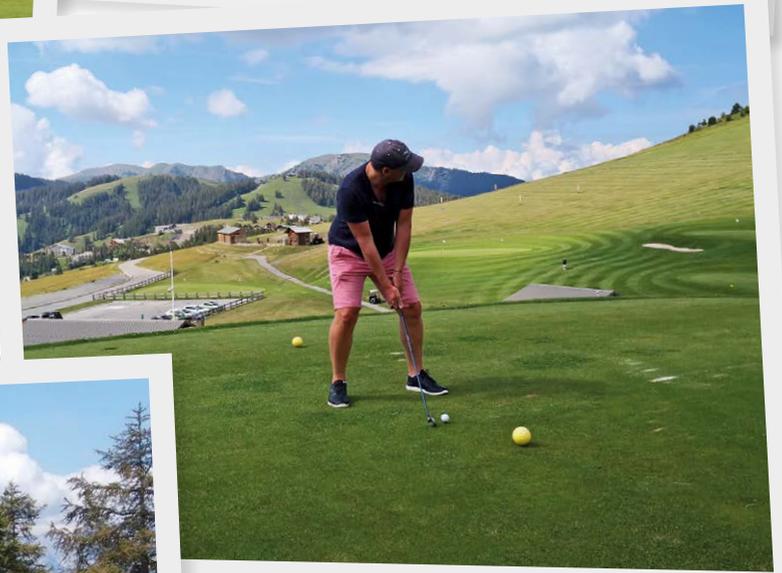
+33 (0)4 93 23 24 25
www.valberg.com

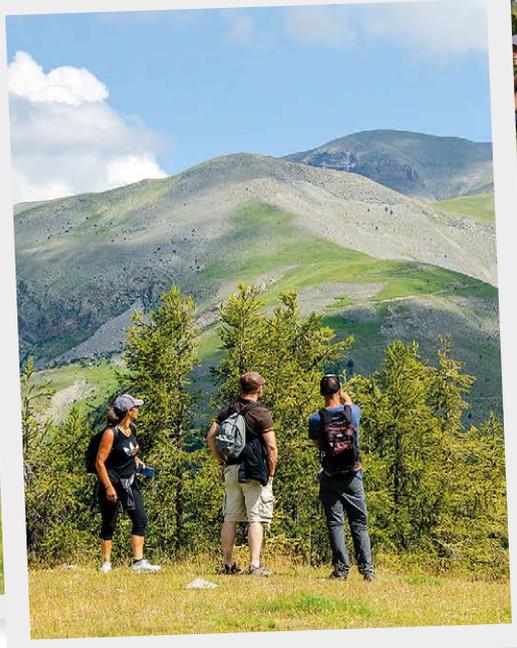
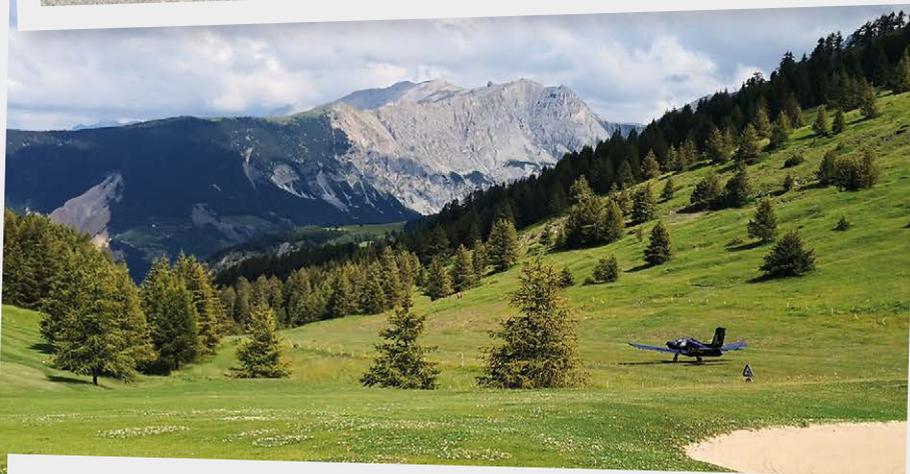
LES VIGNOBLES
CHEVRON VILLETTE
Comte Guillaume de Chevron Villette Vigneron



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









Une belle journée au Golf de Valberg, totale réussite pour notre première sortie, personnel Mercedes BYmyCAR très compétent, très bon contact !

**Sandrine et Philippe
GOLF PLUS CANNES**



Au départ de Nice nous voilà donc partis pour cette journée pédagogique à Valberg, un des sites montagneux du Mercantour. A notre arrivée accueil très convivial, sympathique petit déjeuner pris en extérieur dans un cadre magnifique.

Deux groupes se distinguent : les golfeurs (vive le swing !) et les randonneurs. Pour moi c'est la randonnée. Départ un peu difficile le temps de trouver le souffle pour cette balade. Ce que j'aime par dessus tout, c'est qu'en plus de profiter pleinement de ce superbe site de Valberg, on

"apprend" la nature avec un guide qui nous explique les plantes, la faune, la biodiversité des arbres ainsi qu'une biographie du petit village de Péone. Merci monsieur le professeur pour cette belle randonnée pleine de richesse sur les variétés que la montagne nous offre. Retour de la balade, déjeuner au Birdie, restaurant du golf, suivi d'une collation très appréciable. Détente, rires, humour, bonne humeur... Nous avons passé une journée amicale très agréable. Merci à l'équipe IN Club

**Marc Bahurlet
PNL COACHING**



Découverte du IN Club lors de la sortie à Valberg pour la journée golf en montagne !

Journée riche en découverte et conviviale, des membres très accessibles et sympathiques. Un repas gai et chaleureux malgré la pluie sur le retour à Nice. Enjoué d'être sur les prochains événements !

**Morgan Danilo
OSTÉOPATHE DO**

Découvrez nos prochains événements sur www.in-magazines.com

Découvrez nos prochains événements **IN Club**

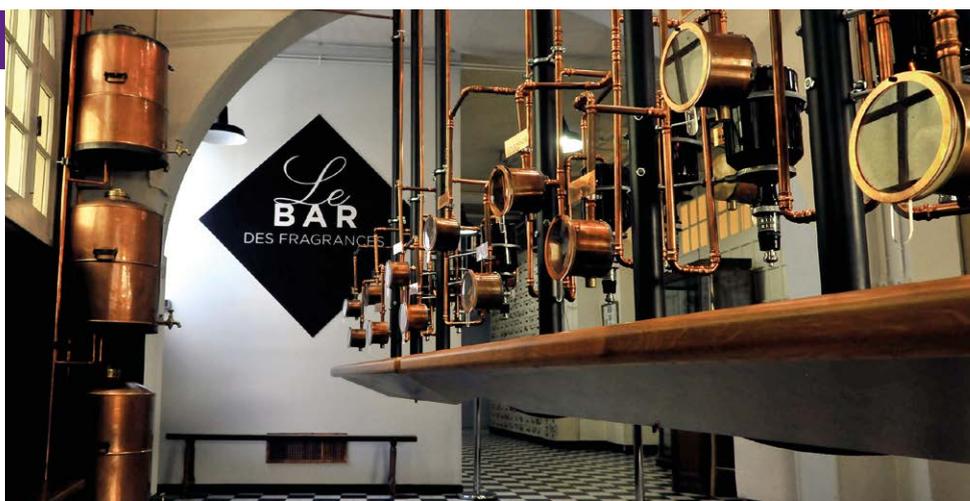
Inscriptions sur www.in-magazines.com

JEUDI 10 SEPTEMBRE

SOIRÉE PINK & PURPLE

De 18 h 30 à 23 h

Visite du musée, suivie d'un atelier parfum en team building et d'une dégustation de vins. Cocktail dinatoire.



JEUDI 24 SEPTEMBRE

SOIRÉE BUSINESS CHIC & CHOC - Cap Estérel

De 18 h 30 à 22 h

Un site incroyable pour un speed business meeting / apéritif suivi d'un dîner avec ambiance musicale face au soleil couchant.



JEUDI 15 OCTOBRE

AFTERWORK À MARINELAND

De 18 h 45 à 20 h

Speed Business Meeting
A partir de 20 h
Cocktail dinatoire



Vous souhaitez devenir **membre IN Club** et accéder à tous nos événements privés ?



www.in-magazines.com

Tél. **06 11 03 76 62**





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

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



Aurélie Suchet
Chargée de clientèle IN Club

Port. 06 11 03 76 62

Tél. 04 93 65 00 93

club@in-magazines.com



www.in-magazines.com

ILS NOUS REJOIGNENT



FIDAL
04 92 96 02 96
www.fidal.com



CMTM
Centre de Mésothérapie et
de Thérapies Manuelles

**CENTRE DE MESOTHERAPIE ET
DE THERAPIES MANUELLES**
04 93 43 68 02
morgan.danilo@gmail.com



PAAL
04 93 91 60 60
contact@paal.fr
www.paal.fr



ASSOCIATION SOLI-CITES
04 93 60 46 62
direction.solicites@gmail.com



VINCI FACILITIES
04 92 02 30 70
franck.raherison@vinci-facilities.com
www.vinci-facilities.com

IL NOUS RENOUVELLE
SA CONFIANCE



GROUPE BTF
04 89 24 13 90
www.groupebtf.fr



Mettez-vous en scène !

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

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

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



Put you forward!

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

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

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

630 Route des Dolines - Sophia Antipolis
contact@mpproduction.net
06 08 00 26 28 - www.mpproduction.net





NAUTIBANQUE
BY CAISSE D'ÉPARGNE

CAP SUR LE FINANCEMENT⁽¹⁾
DE VOTRE PROJET NAUTIQUE
BATEAU, REFIT⁽²⁾ & PLACE DE PORT

Le Centre d'Affaires Nautibanque est l'interlocuteur bancaire privilégié des professionnels du nautisme et des plaisanciers. Nos spécialistes du financement nautique sont à votre disposition pour vous aider à réaliser votre projet : acquisition d'un bateau ou d'une place de port, travaux d'équipement, d'entretien et de rénovation du bateau. Toute l'équipe du Centre d'Affaires Nautibanque est sur le pont pour vous permettre de vivre pleinement votre passion de la mer.



CAISSE D'ÉPARGNE
CÔTE D'AZUR

nautibanque.com⁽⁴⁾

Centre d'Affaires Nautibanque :

23-25 rue Félix Faure - Cannes Forville, 06400 Cannes • Tél. : 0 806 800 258⁽³⁾ • nautibanque-plaisance@cecaz.caisse-epargne.fr⁽⁴⁾

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.

Dans le cadre d'un crédit immobilier, sous réserve d'acceptation de votre dossier de crédit pour l'acquisition d'un bateau ou de financement de travaux par la Caisse d'Épargne Côte d'Azur, prêteur. L'emprunteur dispose d'un délai de réflexion de dix jours avant d'accepter l'offre de crédit. La réalisation de la vente est subordonnée à l'obtention du prêt. Si celui-ci n'est pas obtenu, le vendeur doit rembourser les sommes versées.

(1) Sous réserve d'acceptation de votre dossier. Voir conditions et modalités auprès de votre Chargé d'Affaires. (2) Entretien et rénovation de votre bateau. (3) Appel non surtaxé, coût selon votre opérateur téléphonique. (4) Coût de connexion selon votre fournisseur d'accès Internet.

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Côte d'Azur, société anonyme coopérative à directoire et conseil d'orientation et de surveillance, régie par les articles L.512-85 et suivants du Code monétaire et financier – Capital social 515.033.520 euros – 455, promenade des Anglais, 06200 Nice – 384 402 871 RCS NICE – Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le n° 07 002 199. Titulaire de la carte professionnelle Transactions sur immeubles et fonds de commerce, sans perception d'effets ou valeurs, n° CPI 0605 2017 000 019 152 délivrée par la CCI Nice-Côte d'Azur, garantie par la Compagnie Européenne de Garanties et Cautions, 16 rue Hoche, Tour KUPKA B, TSA 39999, 92919 LA DEFENSE Cedex. Crédit photos : iStock. Août 2020. Document à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle.

Un autre regard sur les services



P R O P R I É T É & S E R V I C E S