

INmagazines

DSI PERFORMANCE & INCLUSION AVEC L'ENTREPRISE ADAPTÉE

NICOLAS GUERIN
Directeur Régional
DSI Méditerranée

JEAN-LOUIS RIBES
Fondateur
de DSI

10 ACTIVITÉS à pratiquer à VALBERG

#SKI DE RANDO

#RAQUETTES

#FATBIKE

#CLUB PIOUSIOU

#BIATHLON

#ESF

#LUGE

#MOTONEIGE

#SKI DE FOND

#RANDO VALBY



04 93 23 24 25 - valberg.com



Valberg
The place to be*



DÉPARTEMENT
DES ALPES-MARITIMES



VIVRE ENSEMBLE
DE BELLES EXPÉRIENCES



* Là où il faut être

Courant fort

Reso Connect vous propose des solutions de courant fort innovantes et compétitives en intervenant dans plusieurs domaines

- Électricité générale
- Maintenance dépannage
- Domotique
- Bornes recharges véhicules électriques



Courant faible

Reso Connect réalise des installations en courant faible adaptées à votre projet d'aménagement. Notre équipe intervient dans plusieurs domaines :

- Réseaux informatiques
- Fibre optique
- Automatismes
- Interphonie



Sécurité

Reso Connect vous conseille au niveau de la protection des personnes, des biens ou des locaux en fonction de votre demande :

- Alarmes
- Contrôle d'accès
- Vidéo surveillance
- Détection incendie



Reso Connect - Installation, maintenance et dépannage de courant fort, courant faible et matériel de sécurité sur les Alpes-Maritimes

Nos équipes vous accompagnent de l'étude à l'exécution finale de votre projet

Adresse

1208 route des Lucioles
Bât. 2B – RDJ
06560 VALBONNE

Contact

04 97 21 90 42
06 08 82 85 97
ac@reso-connect.fr

ÉDITO

SOYEZ BEAU JOUEUR !

On a tous besoin de se divertir...

Be a good player! We all need to be entertained ...

IN Club lance les IN Games :

nos olympiades à nous, pleine de défis, de fous rires et de saine compétition !

Et parce que l'on ne fait rien comme tout le monde, **ces premiers Jeux inter-entreprises de la région** vont vous permettre de vous mesurer à d'autres professionnels dans une ambiance de folie, en plein air ou sur des sites pour le moins insolites...

Une vraie bouffée d'oxygène pour vos équipes sur un ton un brin impertinent, des surprises tout au long des épreuves (qui durent de mai à octobre) et une très belle visibilité pour votre entreprise...

Vous n'êtes pas très athlétique ? Rassurez-vous, si vous n'êtes pas sélectionné(e) à Tokyo cette année, inscrivez-vous aux IN Games et vivez votre heure de gloire en 2021 !

Et que vous soyez partenaire ou juste compétiteur... soyez beau joueur !



IN Club launches the IN Games:

our own Olympics, full of challenges, laughter and healthy competition!

And because we don't do anything like everyone else, **these first inter-company Games in the region** will allow you to compete against other professionals in a crazy atmosphere, in the open air or on sites at least. unusual ...

A real breath of fresh air for your teams in a slightly cheeky tone, surprises throughout the events (which last from May to October) and great visibility for your company ...

Are you not very athletic? Rest assured, if you are not selected for Tokyo this year, register for the IN Games and live your heyday in 2021!

And whether you are a partner or just a competitor... be a good player!

INmagazines

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



Direction : Gregory Paré
direction@in-magazines.com

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

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

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

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

Chargés de clientèle IN Club :

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

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

Photos : ©Terence Dewaele - Ultima Studio
www.ustudio.fr/ ©Adobe Stock

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



DE NOMBREUX AVANTAGES

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

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

On vous offre les 6 premiers mois d'adhésion !



+ 150 000 offres
négociées



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



Des promotions dédiées
à l'univers des CE/CSE

LISTE DE NOS PARTENAIRES

CULTURE - PRESSE



PARCS - LOISIRS



CINÉMAS



MODE - BEAUTÉ



VIE QUOTIDIENNE



VOYAGES - VACANCES



SPORT - BIEN-ÊTRE



AUTRES



reducbox.com

Un service du Groupe BTF

Groupe BTF

SOLUTIONS EFFICIENTES

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

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

SOMMAIRE

- 8** **DSI Méditerranée**
Créer 150 emplois demain
à Sophia, c'est possible
*Creating 150 jobs by tomorrow in
Sophia, mission possible*

INFRAROUGE

- 40** **DOSSIER SPÉCIAL**
Business stories
Des entreprises azuréennes
à l'esprit conquérant
Riviera companies with a conquering spirit

INBUSINESS
STORIES

- 29** A Carros, **ça roule tout seul**
In Carros, it's driving itself

- 30** **Caisse d'Épargne Côte d'Azur :**
mouvements
Caisse d'Épargne Côte d'Azur in motion

INFO

- 34** **Université Côte d'Azur**
Changement de paradigme
Paradigm shift

INTELLIGENCE
& INNOVATION

- 86** **Pays de Grasse**
Un Escape Game pour sensibiliser les
jeunes au changement climatique
*An Escape Game to educate young people
about climate change*

- 90** Vent de nouveautés pour
les Vignobles Chevron Vilette
*A wind of new releases from Vignobles
Chevron Vilette*

- 93** Pour reprogrammer
la fête avec **JC Animation**
Reorganize the party with JC Animation

INTENSITÉ

- 37** **La CASA** vient en aide
aux entreprises en difficulté
CASA helps companies in difficulty

- 38** Très bon démarrage pour
www.sophia-antipolis.fr

IN MY CITY

- 94** **IN GAMES**
Les 1^{er} jeux inter-entreprises
sur la région PACA organisés
par un Club Business !

- 96** Découvrez les prochains
événements IN Club en visio

INCLUB

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

FORMULE CLÉS EN MAIN

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



FORMULE SUR MESURE

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



Contact

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

Allianz  **Riviera**
Nice Côte d'Azur

Le lieu de tous vos événements



DSI MÉDITERRANÉE

Créer 150 emplois *demain à Sophia, c'est possible*

Ancien joueur de rugby, Jean-Louis Ribes a côtoyé les stars de l'ovale au poste de demi-d'ouverture au Stade Toulousain à la fin des années 70.

A cette époque du rugby amateur, il travaille en parallèle pour de grands groupes du monde industriel, mais il développe très rapidement un nouveau talent : celui d'entrepreneur.

C'est un peu par hasard que ce meneur d'hommes rencontre la problématique de l'emploi des personnes handicapées et réalise l'injustice à laquelle elles sont constamment confrontées. C'est ce triste constat qui le décide à créer la société DSI (Distribution Services Industriels) en 1996, Entreprise Adaptée de multi services, offrant ainsi, par l'accompagnement, une nouvelle chance professionnelle à une population éloignée, voire très éloignée de l'emploi.



"Creating 150 jobs by tomorrow in Sophia, mission possible"

A former rugby player, Jean-Louis Ribes was fly-half for the Stade Toulousain team in the late 70s, before rugby turned professional.

Back then he worked for large industrial corporations, and rapidly developed a new entrepreneurial talent.

Completely by chance, this team leader came to realise the employment challenges facing disabled workers and understood the injustice they are constantly contending with. Based on this disheartening observation, he decided to create DSI (Distribution Services Industriels) in 1996, a multi-service adapted company that offers, through professional accompaniment, a new professional opportunity to a population that is still far, and in some cases very far, from finding work.

DSI MÉDITERRANÉE

05 62 74 10 00 - dsi-ap.com

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



Nicolas Guerin Page 16
Directeur Régional
06 79 48 56 78
nicolas.guerin@dsi-ap.com



Frédéric Billeri Page 20
Responsable Business
Process Outsourcing
06 04 65 43 19
frederic.billeri@dsi-ap.com



Géraldine Moreau Page 22
Relais RH en région et
Responsable CDD Tremplin
07 88 82 74 28
geraldine.moreau@dsi-ap.com



Aurélien Maffat Page 24
Responsable Maintenance
Multi-technique
07 86 99 60 65
aurelien.maffat@dsi-ap.com

*L'idée à terme est
d'avoir plus de 600
salariés dans chacune
des 6 implantations
DSI, soit 4.000 salariés
d'ici quelques années
sur toute la France.*

Jean-Louis Ribes
Fondateur de DSI





*Nous avons aujourd'hui
chez nous de la recherche
fondamentale, de la
recherche appliquée, avec
de nombreux ingénieurs
issus des grandes écoles
et des universitaires
chercheurs ainsi qu'une
cellule R&D, ce qui doit
être assez rare pour une
entreprise adaptée...*



Dès les premières minutes d'entretien le ton est donné :

« L'histoire de Jean-Louis Ribes et de DSI n'est pas le point le plus important ; il est en revanche très important de bien comprendre, que c'est grâce à nos Clients, mais surtout grâce à nos collaborateurs que nous faisons ce métier ».

L nous explique pourquoi les entreprises françaises ont tout intérêt à faire confiance aux entreprises adaptées et à leur personnel talentueux dont les qualités restent méconnues et sous-estimées. Une entreprise « au service de », qui met l'humain au cœur de ses préoccupations, avant de répondre aux besoins de main d'œuvre dictés par le marché.

Un mot sur votre parcours ?

J'ai eu la chance de jouer au Stade Toulousain à l'âge de 20 ans, en 1979. A l'époque, le rugby n'était pas professionnel, j'étais donc en parallèle déjà très engagé dans mon métier auprès de grandes entreprises toulousaines comme l'Aérospatiale, que l'on n'appelait pas encore Airbus, Thomson, Ariane, le CNES. Puis j'ai décidé de me lancer dans la sous-traitance industrielle.

Vous avez tout de suite créé une entreprise adaptée ?

Pas immédiatement. J'ai créé DSI et très vite les grands groupes avec lesquels je commençais à travailler étaient confrontés à une même problématique : l'emploi des personnes handicapées... Et cette mission m'a directement été confiée par un de mes clients. C'était nouveau : dans le cadre de négociations avec l'Etat et les syndicats, les grandes entreprises devaient signer des accords triennaux sur l'emploi des personnes handicapées, avec des objectifs à remplir. Ces accords portaient sur de la sous-traitance, de l'emploi direct, des contributions à des actions dans le cadre du développement de l'emploi de personnes handicapées, de l'accompagnement, de la formation, etc... A cette époque, je n'y connaissais rien, mais je voulais rendre service à mon client. Je doutais, j'étais très angoissé à l'idée d'être confronté au handicap, je culpabilisais... Finalement,

cette première rencontre avec une personne handicapée s'est passée très naturellement, sa vie s'avérait être proche de la mienne, sauf d'un point de vue professionnel où il se retrouvait en forte précarité, multipliant les CDD et les longues périodes de chômage, avec en corollaire une perte de confiance en soi. Première réaction : cela m'a mis dans une très grande colère ! Quelle injustice, quel gâchis ! L'évidence s'est imposée à moi et j'ai alors immédiatement dit à mon client : « ne cherchez plus, je vais travailler avec les personnes handicapées ».

Nous avons depuis mis en place des activités relativement complexes, puisqu'il faut savoir que nous avons aujourd'hui chez nous de la recherche fondamentale, de la recherche appliquée, avec de nombreux ingénieurs

Only a few minutes into the interview, things became abundantly clear: "The story of Jean-Louis Ribes and DSI is not the most important point; it is, however, very important to understand that thanks to our clients, and especially thanks to our employees, we are able to do this work".

He went on to explain why it is in the interest of French companies to rely on adapted companies and their talented staff, whose qualities remain unrecognised and underestimated. DSI is a company that is eager to serve, and that keeps the human dimension central to its considerations, before meeting the market's labour demand.

corporations had to sign three-yearly contracts compelling them to hire disabled workers and to reach various goals. These agreements related to subcontracting, to direct employment, to contributing to improving the employment of disabled workers, to support mechanisms, to training programmes, etc. I knew nothing of the subject back then, but I wanted to help my client out. I was full of doubt, because I was anxious about working with disabled people, I was riddled with feelings of guilt... In the end, my first meeting with a disabled worker went down very smoothly, his life was not all that different from mine, except in one regard: he was struggling professionally and therefore financially, going from one fixed-term contract to the next, with long periods of unemployment and the inherent general loss of self-confidence.

My first reaction was immense anger! What an injustice, and what a waste! It all suddenly became abundantly clear to me, and so I immediately informed my client: "stop looking, I'll work with disabled workers".

We implemented relatively complex activities, because remember, today we conduct basic research, as well as applied research, which involves many engineers trained in the Hautes Ecoles and university researchers. We also have a R&D cell, which is certainly a rare feature among adapted companies... Our company can carry out simple tasks, as well as much more complex missions; that was one of the goals I set for myself when I created DSI.

What is your objective for 2021?

Having gone from zero to 650 jobs created in Toulouse, I started thinking about reproducing the DSI model in Paris, Bordeaux, Nantes, Lyon, and the French Riviera, and offering our skills to our key-account clients, most of whom are distributed geographically throughout the territory and are facing the same hiring constraints. The idea on the long run is to have more than 600 employees working from each of the six DSI sites, i.e. 4'000 employees in a couple of years working all over France.

Notre force, c'est d'amener l'ensemble de nos collaborateurs à leur meilleure efficacité en s'appuyant sur une ingénierie sociale très forte, faisant ainsi appel à une réelle intelligence collective.

issus des grandes écoles et des universitaires chercheurs ainsi qu'une cellule R&D, ce qui doit être assez rare pour une entreprise adaptée... Notre société est donc capable de réaliser des choses simples, et d'autres beaucoup plus complexes ; c'était l'un des objectifs que je m'étais fixés en créant DSI.

En 2021, quel est votre objectif ?

Après avoir créé 650 emplois à Toulouse en partant de zéro, je me suis dit, pourquoi ne pas dupliquer le modèle DSI à Paris, Bordeaux, Nantes, Lyon et sur la Côte d'Azur et proposer ainsi notre savoir-faire à nos Clients grands comptes, implantés pour la plupart sur l'ensemble du territoire avec les mêmes contraintes d'embauche ? L'idée à terme est d'avoir plus de 600 salariés dans chacune des 6 implantations DSI, soit 4.000 salariés d'ici quelques années sur toute la France.

Can you tell us briefly how you got here?

I was fortunate to be a Stade Toulousain player at the age of 20, in 1979. Rugby was an amateur sport back then, so in parallel I was heavily involved with my work for large Toulouse-based companies, such as Aérospatiale, as Airbus was formerly called, Thomson, Ariane, and the CNES. Then I decided to branch off into industrial subcontracting work.

Did you create an adapted company straight away?

Not immediately, no. I created DSI, and rapidly realised that the large corporations I was working with were all facing the same issue: employing disabled workers... It was a mandate that was given to me directly by one of my clients. Things were changing; in the context of negotiations with the State and the unions, large



Pourquoi cela fonctionne ?

Le maître-mot, c'est la performance. Notre force, c'est d'amener l'ensemble de nos collaborateurs à leur meilleure efficacité en s'appuyant sur une ingénierie sociale très forte, faisant ainsi appel à une réelle intelligence collective. Nous avons en fait deux métiers : le premier est de rendre nos collaborateurs performants, ce qui nécessite un accompagnement technique et social, domaine dans lequel nous sommes devenus experts, puisque nous avons créé les méthodes de l'ingénierie sociale. Ces méthodes créent l'adhésion au niveau de l'encadrement et c'est pourquoi nos équipes sont transcendées par cette volonté de bien s'occuper de leurs collaborateurs.

Notre deuxième métier consiste à servir nos clients selon le sacro-saint adage « rapport qualité/prix/délai ». Lorsque vous avez compris cela, vous pouvez créer votre entreprise adaptée !

Aujourd'hui avec plus de 1.000 salariés, vous montrez l'exemple : ça fonctionne ! Alors pourquoi n'y a-t-il pas plus d'entreprises adaptées sur le modèle de DSI en France ?

Le modèle des entreprises adaptées existe depuis plus de 60 ans, même si elles n'étaient pas ainsi dénommées auparavant...

Si l'entreprise traditionnelle avait attendu l'arrivée de DSI en 1996 pour développer l'emploi des personnes en situation de handicap, cela se saurait ! Plus sérieusement, si cela ne se développe pas, c'est que les gens s'en fichent, mais - il faut le préciser - bien souvent par méconnaissance.

Lorsque vous êtes une entreprise du CAC40 et que vous recrutez, vous recevez des milliers d'offres de profils tous plus intéressants les uns que les autres ! A profil similaire, vous n'allez pas facilement recruter la personne handicapée, il faut l'avouer. Par exemple, dans la branche de la sous-traitance industrielle française, le pourcentage de personnes en situation de handicap est infime...

Vous semblez résigné, en colère ?

Disons plutôt que je n'aime pas l'injustice et que je me suis toujours battu contre.

S'il y a bien une chose que j'ai comprise dans mon parcours, c'est que votre vie d'homme, vous donne parfois l'occasion de changer les choses et que lorsque c'est le cas, c'est un peu un devoir de savoir les saisir pour se donner les moyens de pouvoir enfin les faire évoluer.

Quand j'ai commencé DSI, j'étais seul. Aujourd'hui, je suis entouré d'une équipe avec laquelle je partage cet engagement. C'est aussi pour cela que nous avons 140 métiers différents chez nous. On nous dit toujours : « c'est compliqué... ». Certes, mais le problème tient surtout au fait que personne ne veut prendre de risques ! Nous, nous investissons en moyens et en hommes. Je peux agir ainsi parce que je suis le seul actionnaire de DSI et que je sais pertinemment que si on ne le fait pas, personne ne le fera.

Nous venons d'acheter des locaux de 900 m² à Sophia Antipolis. Il n'y a aucune raison que dans la Silicon Valley française, on ne puisse pas créer 150 emplois dans le numérique, non ?

Vous investissez par exemple dans DSI Méditerranée ?

Oui, nous venons d'acheter des locaux de 900 m² à Sophia Antipolis. Il n'y a aucune raison que dans la Silicon Valley française, on ne puisse pas créer 150 emplois dans le numérique, non ?

Vous êtes finalement très enthousiaste ?

Oui, il faut donner envie à nos clients et à nos collaborateurs. Nous nous battons tous les jours avec l'ensemble de l'équipe pour démontrer, d'une part, qu'il n'y a pas de fatalité au chômage, il y a des solutions pour augmenter l'emploi des personnes handicapées : l'entreprise inclusive. D'autre part, je crois profondément aux hommes, nous aimons tous être reconnus pour notre talent.

Regardez, nous servons plus de la moitié des entreprises du CAC40 et nous avons créé 1.000 emplois, c'est donc possible, restons optimistes !

What is the key to your success?

It is all about performance. Our strength is to enable all our employees to be as efficient as they can be, by relying on extraordinarily strong social engineering and putting our true collective intelligence to work.

We have, in fact, two missions: the first is to make our employees as efficient as they can be, which requires technical and social support, something we have become experts at because we created the methods underpinning social engineering. These methods generate compliance with the framework we provide, which is why our teams are transcended by their will to properly take care of their employees.

Our second line of work is to serve our clients and to ensure they get

of CVs, including many gems. And when considering two equivalent CVs, you are unlikely to hire the disabled applicant, let's be perfectly honest. For instance, in the French industrial subcontracting sector, the percentage of disabled workers is tiny...

You seem acceptant, or are you angry?

Let's just say I hate injustice and I have always been fighting against it. There is something I have understood in my professional career, and that is that our lives sometimes afford us the chance of changing something, and when that happens, it is our duty to seize the opportunity and to secure the means to change things.

When I launched DSI, I was alone. Now, I am surrounded by a team with whom I can share my commitment. That is also why we have some 140 different lines of work at DSI. We are constantly being told: "it's complicated...". True enough, but the real problem is that no one is ready to take risks! We invest in means and in people. I can conduct my business this way because I am the sole shareholder of DSI, and I am keenly aware that if we don't do it, no one will.

For example, you are investing in DSI Méditerranée?

Yes, we have just acquired 900-m² facilities in Sophia Antipolis. There is no reason why, in the French Silicon Valley, we can't create some 150 jobs in the digital industry, is there?

So, you are, in fact, an optimist?

Yes, we first have to instil enthusiasm among our clients and employees. The team fights every day to show, on one hand, that being unemployed is not final, there are solutions to increase employment rates among disabled workers: the inclusive company. On the other hand, I believe in people, we all want to be recognised for our talent.

Look, we serve more than half the companies listed on the CAC40 and we have created some 1'000 jobs, it is therefore possible, we must remain optimistic!

the best "quality/price/deadline" ratio. That is all you need to understand to create your own adapted company!

Today, with more than 1'000 employees, you are showing the way: and it is working! So why aren't there more adapted companies modelled on DSI in France?

The adapted company model has been around for more than 60 years, although under a different name back then...

If run-of-the-mill corporations had been awaiting the arrival of DSI in 1996 to start developing jobs for disabled workers, we would have heard about it! More seriously, when these types of venture fail to take off, it is generally because people don't care and, this is worth mentioning, because the general public is poorly informed.

When you are a company listed on the CAC40 and you are recruiting new employees, you receive thousands





Mieux comprendre l'Entreprise adaptée

L'entreprise adaptée permet à un travailleur handicapé d'exercer une activité professionnelle dans des conditions adaptées à ses capacités. Sa spécificité est d'employer au moins 55 % de travailleurs handicapés. Chez DSI, ce taux atteint 84 % !

Adapted companies allow disabled workers to pursue a career in conditions that are adapted to their capabilities. The specificity of an adapted company is that its workforce includes at least 55% of disabled workers. At DSI, this rate reaches 84%!



to benefit from this inclusive programme by 2022.

The inclusive model is, in fact, the second purpose of the reform: the idea is to increase and bolster the level of support for professionals who wish to transition towards other private and public employers. This is, for example, one of the roles of the highly popular "CDD tremplins" (springboard fixed-term contracts) scheme, developed by DIS Méditerranée, among others.

What is the OETH law?

The law n° 2018-771 of the 5th of September 2018, "for the freedom of choosing a professional career", reformed the law requiring companies to hire a percentage of disabled employees (OETH law). It came into force on the 1st January 2020.

The employment rate of disabled employees has remained fixed at 6% of the company's workforce (for businesses hiring more than 20 employees), but now the calculation modalities have changed. Until now, when a company included several sites, the entity subject to the OETH law was the "autonomous" establishment. Now, the relevant unit is no longer the establishment, but the entire company. That means, for a company with several establishments, that

Le travailleur handicapé a le statut de salarié et est soumis aux mêmes règles que les autres salariés. Son statut est soumis à agrément et depuis une réforme entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2019 après une concertation de plus de 9 mois, les entreprises adaptées voient leur cadre d'intervention évoluer.

Cette évolution vise deux objectifs principaux : un changement d'échelle tout d'abord. Face à leur succès, la barre a été placée plus haut et désormais le défi est que 80.000 personnes en situation de handicap puissent bénéficier de leur savoir-faire inclusif d'ici à 2022.

Ce modèle inclusif, justement, est l'objet du deuxième objectif de la réforme : l'idée est de l'accroître pour renforcer l'accompagnement des transitions professionnelles vers les autres employeurs privés et publics. C'est par exemple l'un des rôles des « CDD tremplins », plébiscités et développés notamment par DSI Méditerranée.

L'OETH, qu'est-ce que c'est ?

La loi n° 2018-771 du 5 septembre 2018 « pour la liberté de choisir son avenir professionnel » réforme l'obligation d'emploi des travailleurs handicapés (OETH). Elle est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2020.

Le taux d'emploi des personnes en

A disabled worker enjoys the employee status and is required to comply with the same rules as the rest of the workforce. Their status must be approved and, since a reform that came into force on the 1st of January 2019, following nine months of discussions, adapted companies have seen their field of intervention extended.

The purpose of this evolution is twofold: a change of scale firstly. Because of the law's success, the bar has been raised and the new challenge is now to get 80'000 people living with a disability

situation de handicap est resté fixé à 6 % de l'effectif de l'entreprise (qui compte plus de 20 salariés), mais les modalités de calcul ont changé. Jusqu'ici, quand une entreprise comptait plusieurs établissements, l'entité assujettie à l'OETH était l'établissement « autonome ». Aujourd'hui, l'unité d'assujettissement n'est plus l'établissement mais l'entreprise. Cela signifie que si une entreprise possède plusieurs établissements, l'obligation d'emploi ne s'appliquera plus à chaque établissement individuellement, mais à la somme des effectifs de chacun des établissements faisant partie de l'entreprise. Les nouvelles règles seront appliquées à la suite de la déclaration faite cette année en février 2021 (pour l'année 2020). De toute évidence, de nombreuses entreprises, du fait d'une méconnaissance de la loi, devront se rapprocher d'entreprises adaptées telles que DSI, pour répondre à ces obligations.

Vous pouvez utiliser un simulateur de calcul de la contribution qui résulte de la réforme de l'OETH sur www.agefiph.fr

le défi est que 80.000 personnes en situation de handicap puissent bénéficier de leur savoir-faire inclusif d'ici à 2022.

the employment obligation no longer applies individually to each establishment, but to the global workforce of the company. The implementation of these new rules follows the statement issued in February 2021 (for 2020). Evidently, many companies, because of a lack of understanding of the law, will have evolve and become adapted companies such as DSI, to comply with these obligations.

You can use a simulator to work out the contribution resulting from the reform of the EOTH law on www.agefiph.fr.



84 %

C'est le pourcentage de personnes en situation de handicap qui travaillent chez DSI. La loi demande un minimum de 55 % aux entreprises adaptées.

Is the percentage of disabled employees working for DSI. By law, a minimum rate of 55% is required from adapted companies.



Donnez 1 €, gagnez-en 3 !

Une étude a montré que 1 € de subvention alloué à une entreprise adaptée permet une redistribution de 3 € à l'Etat.

Donate 1€, earn 3€!

A study has demonstrated that a 1€ subsidy allocated to an adapted company generates a redistribution of 3€ to the State.



Simulez vos économies en quelques clics !

Simulate your savings with just a few clicks!

L'Agefiph met à disposition un simulateur, mais DSI en a développé un aussi : au-delà de la taxe à payer, il calcule combien les entreprises pourraient économiser en faisant appel à des CDD tremplin :

Agefiph also provides a simulator, but DSI has developed one as well: in addition to the tax incurred, it calculates how much savings companies would make by relying on the "springboard fixed-term contracts" scheme:

<https://outils.dsi-ap.com/simulateur-oeth>





NICOLAS GUERIN

L'intelligence collective **CIMENTE LES ÉQUIPES**

Ingénieur Méthodes dans le bâtiment, Nicolas Guérin a rejoint DSI il y a 3 ans pour prendre la direction de la région Méditerranée. Il nous explique comment fonctionne l'entreprise et pourquoi elle performe...

"Our teams are strengthened by collective intelligence"
As a methods engineer in the field of construction, Nicolas Guérin joined DSI three years ago and oversees the Mediterranean region. He explains how the company operates and shares the key to its success...

Quelle est votre histoire, Nicolas ?

D'origine angevine, mais naturellement curieux, j'ai exploré plusieurs régions de France et différents pays avant de poser mes valises sur la Côte d'Azur il y a 10 ans. En faisant l'école des Mines de Douai, cela m'a permis de savoir m'adapter à différents métiers en tant qu'ingénieur Méthodes puis Responsable d'Affaires dans le domaine de la maintenance tertiaire et industrielle chez Spie, Engie ou Vinci. Le point commun à toutes ces expériences a été les rencontres, apprenant de la culture technique et managériale de ceux qui m'entouraient, tout en rendant service à mes clients et partenaires.

Puis, en 2017, vous avez eu envie d'un autre horizon professionnel ?

J'avais rencontré DSI dans le cadre d'une cotraitance avec la société pour laquelle je travaillais pour gérer un contrat de maintenance avec le Crédit Agricole. Je suis resté en contact avec Charles Mula, fondateur de DSI Méditerranée. C'est finalement une histoire d'hommes...

Et fin 2017, j'ai démissionné de chez Vinci pour donner un nouveau sens à mon travail en prenant la tête du secteur maintenance chez DSI. L'idée était de succéder à Charles Mula et commencer par professionnaliser le secteur maintenance en y apportant

de nouveaux outils de gestion et de reporting. Cela a bien fonctionné avec une forte croissance via de nouveaux clients et de nouveaux métiers. En 2020, Charles Mula est parti en retraite, j'ai donc naturellement pris sa suite en devenant directeur régional.

Comment organisez-vous DSI Méditerranée ?

Chez nous, le management est unique pour chacun : il se fait au cas par cas. Cela peut paraître compliqué

Nous sommes des dirigeants salariés, ce qui nous permet de nous concentrer uniquement sur l'humain. C'est fondamental dans notre manière de fonctionner.

au premier abord, mais lorsque vous l'avez bien intégré, vous vous rendez compte que ce n'est que du bon sens... Dans cette organisation, au niveau régional, nous sommes des dirigeants salariés, ce qui nous permet de nous concentrer uniquement sur l'humain. C'est fondamental dans notre manière de fonctionner. Dans l'équation complexe prix / délai / qualité, si vous enlevez la pression des objectifs financiers, cela change tout. Car ensuite, l'équilibre financier vient naturellement. En prenant soin des hommes, ils font du bon travail,

Tell us about your career, Nicolas.

I am a native of Anjou and a naturally inquisitive person, and I explored several regions of France and other countries before finally settling down in the French Riviera, ten years ago. Having graduated from the Mines engineering school in Douai, I was able to adapt to various business lines as a methods engineer and then as project manager in the field of service and industrial maintenance, working for Spie, Engie, or Vinci. The

Charles Mula, the founder of DSI Méditerranée. In the end, it is all about the people...

At the end of 2017, I resigned from Vinci and found a renewed sense of purpose in my work as I took charge of the maintenance department for DSI. The idea was to take over from Charles Mula, and to professionalise the maintenance department by providing it with new management and reporting tools. We were successful and achieved significant growth through new clients and new business lines. In 2020, Charles Mula retired, and I took over as regional director.

How have you organised DSI Méditerranée ?

For us, management styles are personal: everything is considered on a case-by-case basis. This might seem complicated at first glance, but when you have fully integrated the notion, you realise it makes a lot of sense... With this type of organisation, on a regional level, we are salaried senior managers, which allows us to focus exclusively on the human dimension.

This is fundamental to the way we operate. In the complex equation involving prices/deadlines/quality, if you remove the pressure of financial objectives, everything changes. And the financial balance comes quite naturally. By taking care of our people, we ensure they perform optimally,

common denominators of all these experiences have been meeting new people and being able to learn the technical and managerial culture of those who surrounded me, while delivering a service to my clients and partners.

Then, in 2017, your career took a new turn ?

I had become acquainted with DSI when conducting some co-contracting work for my then-employer on a maintenance contract with Crédit Agricole. I stayed in contact with

*Nous pensons que
le travail fait partie
intégrante du traitement*

Nicolas Guerin

Directeur Régional
DSI Méditerranée



sont contents de venir au travail, les clients apprécient : plus de qualité de vie induit plus de qualité de travail. Et nos clients reviennent parce qu'ils sont satisfaits de cette qualité.

L'organisation de DSI est simple : chaque ligne de services correspond à une famille de métier et est dirigée par un manager, aidé par un référent métier au niveau national. Je suis par exemple référent national pour la maintenance chez DSI et un expert de Toulouse nous épaulé ici pour répondre à des appels d'offres en matière d'informatique.

Quels objectifs visez-vous pour cette année particulière ?

Il y a plusieurs réponses. La première vient de ma rencontre avec Jean-Louis Ribes. Tout de suite, il m'a dit : « Tu dois prendre en compte que... tu n'as pas d'objectif ! Enlève-toi ça de l'esprit... » A partir de là, c'est surtout l'intelligence collective qui nous cimenter. Nous sommes tous là pour un seul objectif : créer de l'emploi qualifiant et durable pour les personnes en situation de handicap. Evidemment il y a de grandes directions stratégiques, que Jean-Louis Ribes vise pour les dix prochaines années. Et tout d'abord de parvenir à atteindre le nombre de 4.000 salariés afin de bâtir une organisation solide et ne pas se mettre en péril.

Notre deuxième objectif est de dupliquer ce qui fonctionne bien dans d'autres régions. Nous allons donc développer de nouveaux métiers en région PACA en créant de nouvelles

lignes de services telles que l'informatique, le nettoyage industriel et la maintenance de systèmes d'impressions, avec de nombreux nouveaux emplois à la clé !

Qu'est-ce qui différencie DSI d'un employeur lambda ?

Qu'est-ce qui vous manquerait ailleurs ?

Notre culture d'entreprise est très forte. Cette symbiose, que nous avons créée, est assez unique. Nous sommes là pour aider, être à l'écoute. Et accompagner, mais attention, sans « faire à la place de » : nous sommes là pour aider les gens qui veulent être aidés.

Nous pensons que le travail fait partie intégrante du traitement. Il est facile de s'en rendre compte dans la situation difficile dans laquelle nous sommes avec la crise, nous gagnons bien souvent autre chose que de l'argent en travaillant : du sens, une vraie raison de se lever chaque matin... La différence que ressentent nos clients, est qu'ils ont en face d'eux des femmes et des hommes autonomes, compétents et motivés, à mille lieux de ce qu'ils attendent quand on leur parle de handicap... Et c'est notre plus belle réussite !

they are happy to come to work, and they are valued by our clients: the better the quality of life, the better the quality of the work. Our clients are repeat customers because they are satisfied with the quality we provide.

DSI's organisation is simple enough: each service line corresponds to a business line and is headed by a manager, with the assistance of a regional reference person whose skills are specific to the business line. For example, I am the national reference person for maintenance at DSI, and a Toulouse-based expert helps us here to submit bids for IT contracts.

What are your goals this year?

There are several answers to that question. The first one stems from my meeting Jean-Louis Ribes. He immediately said to me: "You have to take into account the fact... that you don't have any goals! Forget about goals..." Using that notion as basis, we are strengthened by our collective intelligence. We are here to achieve a single goal: to create rewarding and lasting jobs for people living with a disability. Of course, we have a general strategic direction to follow, which Jean-Louis Ribes has set out for the next ten years. We

are particularly intent on reaching 4'000 employees, so that we can build a solid corporation capable of avoiding the pitfalls awaiting smaller companies.

Our second goal is to extend our more successful approaches to other regions. We therefore intend to develop new business lines in the PACA region by creating new service lines, such as IT, industrial cleaning, and the maintenance of printing presses, heralding the creation of many new jobs.

What differentiates DSI from your run-of-the-mill employer? What would you be lacking else-where?

Our corporate culture is very strong. The symbiosis we have created is quite unique. We are here to help and listen. We are here to provide support, "without doing it for you": we are here to help those who want to be helped.

We believe that work is an integral part of the process. In the difficult times we are facing with the health crisis, it has become abundantly clear that we have more to earn from work than just an income: we also gain a purpose, a reason to get up in the morning... The difference that our clients perceive is that they have in front of them independent women and men, with skills and motivation, and having nothing to do with what they expect when the word "disability" is mentioned... That is our greatest success!"

Nous sommes tous là pour un seul objectif : créer de l'emploi qualifiant et durable pour les personnes en situation de handicap.



*Depuis 25 ans,
DSI accompagne
les entreprises
dans leur
politique RSE*





FRÉDÉRIC BILLERI

CONSTRUIRE DE vraies carrières

En charge de la ligne de services Business Process Outsourcing regroupant les activités de backoffice que les clients de DSI externalisent, Frédéric Billeri a découvert sur le tard le travail auprès de personnes handicapées. Une vraie rencontre, loin de ce qu'il pouvait imaginer sur le monde du handicap.

Building real careers

At the head of the Business Process Outsourcing service line, which groups the back office activities externalised by DSI clients, Frédéric Billeri's introduction to the world of disabled workers came late in life. It was an eye-opening experience, far from anything he could ever have imagined.

Frédéric, cette arrivée à Sophia n'est pas une nouveauté pour vous : vous êtes sophilopolitain depuis plusieurs années...

Après des études juridiques, j'ai travaillé une vingtaine d'années à Sophia pour de grands groupes IT (SSII, exploitation de Data centers ...) dans des fonctions juridiques et de contrôle de gestion.

Ensuite j'ai rejoint de plus petites structures, à Monaco, dans des univers aussi variés que la bijouterie de luxe ou l'univers IT. C'est d'ailleurs durant mes années à Sophia que j'ai fait la rencontre de Charles Mula, le fondateur de DSI Méditerranée.

Une découverte ?

Je ne connaissais pas du tout le monde du handicap et des entreprises adaptées. Et surtout, je n'imaginais pas qu'il existe des entités aussi importantes et structurées que DSI. En visite au siège de Toulouse, j'ai découvert des personnes qui passent très au-dessus de leurs handicaps. Ce fut une vraie rencontre mais aussi en quelque sorte une petite leçon de vie et d'humilité... !

Avant cela, j'avais essentiellement rencontré des personnes handicapées cantonnées à des tâches assez basiques et peu valorisantes. Très vite, mon inspiration a été de me dire que l'on pouvait vraiment travailler sur l'environnement et les conditions de travail, afin de les rendre encore plus

plaisants, plus stimulants pour nos salariés et contribuer à construire de vraies carrières. Pour moi, c'est aussi cela, l'inclusion.

Quel est votre rôle chez DSI ?

Je dirige une équipe d'une trentaine de salariés et je gère en partie le commercial, les opérations et contribue au reporting financier.

Frédéric, you have had time to settle in since your arrival at Sophia: you have been a local for several years now...

Having completed my legal studies, I spent some 20 years working in Sophia for large IT corporations (SSII, operating data centres...), occupying positions in their legal

who had been able to rapidly overcome their disability. It was a real experience, and a lesson in life and humility...!

Prior to that moment, the disabled workers I had met were largely limited to basic and menial tasks. In the initial stages, I was inspired by the fact that we could improve their working environment and conditions, in order to make these as pleasant as possible and more stimulating for our employees, thereby contributing to building proper careers. For me, inclusion means just that.

What is your role at DSI?

I lead a team of about 30 employees and have a hand in sales operations. I also contribute to our financial reporting.

Tell us about your teams:

My teams include some 30 members who carry out administrative work (archival, mail, reception, switchboard, CV search...) and who manage the professional expenses for a key account in the construction industry.

department and working on managerial oversight.

I went on to work for smaller structures, in Monaco, in fields as diverse as high-end jewellery or IT. As I was working in Sophia, I made the acquaintance of Charles Mulla, the founder of DSI Méditerranée.

What did you discover?

I had no inkling of what disabled workers were going through professionally, and I had never heard of adapted companies. And I had absolutely no idea that entities as important and well-structured as DSI existed. Visiting the Toulouse headquarters, I met many people

Nos salariés montrent une grande implication, sont très polyvalents et très désireux de progresser et de contribuer au développement de la structure.

Parlez-nous de vos équipes de travail ?

Mes équipes se composent d'une trentaine de personnes, qui réalisent essentiellement un travail administratif (gestion d'archives, de courrier, accueil, réception téléphonique, recherche de CV...) ainsi que la gestion de notes de frais pour un client grand compte, dans le BTP.

Après avoir fait appel à un prestataire offshore, notre client a choisi de nous faire confiance en nous confiant l'ensemble de ses notes de frais au niveau national. Nous avons développé un logiciel pour les traiter

de manière plus efficiente. C'est d'ailleurs une prestation que nous pouvons proposer pour de nombreux autres clients, en leur créant leur propre solution de gestion, adaptée à leur profil.

Comment les salariés de DSI se différencient-ils ?

Nous menons une politique de formation diplômante, avec laquelle nous créons de vrais parcours professionnels avec plusieurs de nos clients. Nos salariés montrent une grande implication, sont très polyvalents et très désireux de progresser et de contribuer au développement de la structure.

Quelles sont vos ambitions pour 2021 ?

Fort heureusement, nous avons pu traverser l'année 2020 sans trop de difficultés chez DSI Méditerranée. En 2021, nous devons stabiliser nos affaires, renouveler certains contrats et bien évidemment développer notre clientèle. Enfin, nous allons démarrer une nouvelle ligne de service : l'informatique. Notre arrivée à Sophia devrait y contribuer.

many other clients, by creating for them a specific management solution suited to their profile.

How do DSI employees stand out?

We implement a training policy that leads to diplomas, thereby creating a professional cursus with several of our clients. Our employees demonstrate a high degree of involvement and versatility, driven by their will to progress and take part in the development of the structure.

What are your plans for 2021?

Fortunately, we were able to survive 2020 without too much trouble at DSI Méditerranée. In 2021, we want to work on business stability, renew certain contracts and, of course, find new clients. Finally, we would like to launch a new service line: information technology. Our recent presence in Sophia should contribute to its success.



Frédéric Billeri
Responsable Business
Process Outsourcing



GÉRALDINE MOREAU

UN TREMPLIN *vers l'emploi*

Elle met son expérience de créatrice d'entreprises au service du recrutement chez DSI. Géraldine Moreau, relais RH en région, dirige aussi la ligne de service « CDD Tremplin » qui permet encore plus d'inclusion professionnelle.

A springboard to employment

She has put her experience as company creator at the service of the recruitment department at DSI. Géraldine Moreau, regional HR representative, is also at the head of the "CDD Tremplin" (springboard fixed-term contract) service line; designed for increased professional inclusion.

Quel est votre parcours ?

J'ai débuté ma carrière dans l'assistantat de direction puis je me suis découvert une passion : la restauration. A 21 ans, j'ouvre un premier restaurant à Cannes et par la suite un deuxième au Cannet. Cette aventure aura duré dix ans. Malheureusement, entretemps, j'ai obtenu une RQTH (reconnaissance de qualité de travailleur handicapé). Une période difficile à vivre mais par la suite, j'ai découvert le bonheur de devenir maman.

C'est à ce moment que j'ai contacté Cap Emploi afin de retrouver du travail. J'avais besoin d'être aidée dans cette période difficile et fort heureusement, mon côté entreprenant a vite repris le dessus ! C'est dans ce cadre que j'ai découvert et pu entrer chez DSI, partenaire de Cap Emploi.

Qu'avez-vous trouvé chez DSI Méditerranée ?

Avant toute chose, du sens à mon travail. DSI m'a fait confiance et après avoir travaillé sur un emploi d'assistante RH sur 24 h par semaine, on m'a confié plus de responsabilités pour ensuite m'intégrer dans la sphère managériale.

Je suis aujourd'hui Relais pour les ressources humaines en région et je supervise la ligne de services « CDD Tremplins ». Mon parcours fait que je suis certainement plus sensible à la cause des personnes qui se retrouvent dans des situations personnelles difficiles. Et notre travail montre que

Mais la première réussite, c'est celle de nos collaborateurs. Il faut aussi qu'ils aient envie qu'on les aide, qu'ils ne se sentent pas jugés mais épaulés.

sortir de ces difficultés est possible : les exemples de parcours de salariés qui se réinsèrent sur le marché de l'emploi alors qu'ils en étaient très éloignés sont nombreux, avec aujourd'hui des postes intéressants, un vrai salaire, une reconnaissance...

Mais la première réussite, c'est celle de nos collaborateurs. Il faut aussi qu'ils aient envie qu'on les aide, qu'ils ne se sentent pas jugés mais épaulés.

Parlez-nous des CDD Tremplins :

Les entreprises doivent être informées de l'existence de ces dispositifs ! Toute entreprise peut prétendre à embaucher un CDD Tremplin. Cela a un coût similaire à l'intérim, sur lequel est déduit la taxe Agefiph (Association de gestion du fonds pour l'insertion des personnes handicapées).

A la fin de la période de CDD, l'objectif est d'intégrer l'entreprise cliente. Pour l'entreprise, ce délai de CDD donne le temps de s'assurer des compétences du salarié, et pour DSI cela permet un accompagnement social et professionnel indispensable à la réussite de ce dispositif.

Tell us about your career?

I started my career as a managerial assistant, before finding my true calling: the restaurant business. At 21, I opened my first restaurant in Cannes, and then another in Le Cannet. This adventure was to last a decade. Unfortunately, in the meantime, I obtained a RQTH (Reconnaissance de Qualité de Travailleur Handicapé - recognition of disabled worker status). It was a tough period in my life, but eventually, I discovered the joys of motherhood.

That was the moment I contacted Cap Emploi (an employment centre for disabled workers) and tried to find work. I was really in need of a helping hand in those difficult times, but fortunately, my entrepreneurial character took over once again. That is how I discovered DSI, a partner of Cap Emploi, and was recruited by the company.

What did you find at DSI Méditerranée?

First and foremost, my work made sense. DIS trusted me and having hired me as an HR assistant working on a 24-hour per week contract, I was eventually given more responsibilities,

and finally invited to integrate the managerial sphere.

I am now a Regional Relay for the HR Department, and I oversee the "CDD Tremplins" service line. Because of my experience, I am probably more sensitive to the plight of people who are facing difficult personal circumstances. And our work shows that it is possible to find a way out of these difficulties: there are many examples of people who claw their way back to employment, when the odds seemed insurmountable, and who now occupy interesting positions, receiving the pay and recognition they deserve...

But this success owes much to our employees. They need to want to be helped, without feeling judged, simply supported.

Tell us about the "springboard fixed-term contracts" scheme:

Companies must be informed of the existence of these programmes! Any company can join the "springboard fixed-term contracts" scheme. In terms of costs, it is equivalent to the hiring of a temporary worker, but with the deduction of the Agefiph (fund for the professional insertion of disabled workers) tax. At the end of the fixed term, the goal is for the client company to permanently hire the worker. For the company, this fixed-term contract provides some time to ascertain the employee's skills, and for DSI it provides the social and professional accompaniment that is essential to the scheme's success.

Comment procédez-vous pour le recrutement ?

Nous travaillons sur la connaissance du métier, la fiche de poste et les contraintes au poste. Puis nous réalisons un sourcing classique via nos partenaires de l'emploi (Pôle Emploi, Cap Emploi, les PLIE, CRP)... Notre particularité ? Nous sommes en mesure de proposer tout type de candidat pour tout type de métier en CDD tremplin...

Vous êtes également source de conseil pour les entreprises ?

Oui, nous proposons notre offre de « Référént Handicap Externalisé » à nos clients. Dans le cadre des changements de réglementation, nous les aidons dans la gestion prévisionnelle de l'emploi de personnel handicapé et de l'obligation d'emploi (DOETH) ainsi que sur la sensibilisation de leurs équipes et de leurs managers. Consultez-nous !

What is your recruitment process?

We focus on the candidate's knowledge of the specific business line, the job description, and the constraints specific to the position. Then we advertise the job on traditional job boards, with contributions from our partners at Pôle Emploi, Cap Emploi, the PLIE (Local Insertion and Employment Programme) and CRP (people who have lost their jobs because of economic lay-offs). Our specificity? We are able to propose any type of candidate, for all business lines, working on a "springboard fixed-term contract" ...

You also provide consultancy services to companies?

Yes, we offer our "Externalised Disability Contact Person" service to our clients. In the context of changing regulations, we help them foresee their management needs relating to the employment of disabled workers and to the employment obligation (DOETH), as well as with aspects relating to raising awareness among their teams and managers. Visit our site!



Géraldine Moreau

*Relais RH en région
et Responsable
CDD Tremplin*



AURÉLIEN MAFFAT

DEVENIR INCONTURNABLE

dans la maintenance multitechnique

L'activité de DSI s'est historiquement organisée par lignes de services. Pour DSI Méditerranée, c'est la partie Maintenance Multitechnique qui s'est développée en priorité et qui va encore se structurer avec l'arrivée d'Aurélien Maffat comme responsable de cette ligne de services.

Becoming the go-to company for multi-technical maintenance operations

The work of IT departments has traditionally been organised around different types of service. For DSI Méditerranée, the Multi-Technical Maintenance service was the highest priority in terms of development and is structuring itself further with the arrival of Aurélien Maffat at the head of this service line.

Aurélien, quel est votre parcours ?

Je viens de passer 11 ans chez Engie en tant que technicien CVC, puis responsable de site et enfin assistant responsable d'affaires. Je gérais un large panel de clients, depuis le particulier jusqu'à la copropriété, en passant par les hôpitaux ou les collectivités publiques.

Quel poste occupez-vous aujourd'hui ?

Je viens de rejoindre DSI en qualité de responsable de la ligne de service maintenance multi-technique et multiservice.

Nous réalisons la maintenance et les travaux dans les domaines du CVC (Chauffage, Ventilation, Climatisation), plomberie et électricité, ainsi que toute opération de multiservice tel que les déménagements, de la serrurerie ou de la peinture. Je supervise 15 salariés fixes et itinérants, en remplacement de Nicolas Guérin, qui dirige désormais DSI Méditerranée.

Peut-on savoir ce qui vous a fait quitter un groupe de la réputation d'Engie ?

Comme toute décision importante, cela m'a demandé de la réflexion. Engie est une grande entreprise qui a les moyens d'investir, se développer, c'est un groupe sécurisant...

Travailler pour une structure à taille plus humaine était très intéressant, avec plus d'autonomie. DSI a une vraie vision de l'humain, une vision sociale solide, qui a déjà 25 ans d'existence !

Mais tout ceci est bien souvent une histoire d'hommes ! A mon sens, on m'a sollicité pour construire quelque chose de beaucoup plus humain. Le discours qui m'a été tenu me parle beaucoup : l'accompagnement et le bien-être des équipes. Dans le même temps, travailler pour une structure à taille plus humaine était très intéressant, avec plus d'autonomie. DSI a une vraie vision de l'humain, une vision sociale solide, qui a déjà 25 ans d'existence !

Qu'est-ce qui va vous permettre de développer cette ligne de services CVC ?

Demain, nous voulons faire de DSI une société incontournable dans la maintenance multi-technique et multi-service. Nous avons des ressources à haute valeur ajoutée : nos personnels sont formés, véhiculés, outillés, pilotés par nos services et ils assurent le même niveau de prestation que les grands groupes : il faut que nos clients s'en rendent bien compte.

Aurélien, how did you get here?

I have just spent 11 years with Engie as a HVAC technician, and then as site manager, and finally as assistant account manager. I managed a wide range of accounts, from individual clients to co-ownerships, including hospitals and public bodies.

What is your current position?

I have just joined DSI as the head of the multi-technical and multiservice maintenance service line. We conduct maintenance and plumbing and electricity work on Heating, Ventilation, and Air-Conditioning (HVAC) installations, along with all nature of multiservice operations, such as relocation, locksmithing or paint work. I head a team of 15 internal employees and contractors, replacing Nicolas Guérin who is now at the head of DSI Méditerranée.

What made you leave a group of Engie's renown?

Like any important decision, it took

a great deal of thought. Engie is big company with the means to invest, to grow... it's a safe employer.

But in the end, it's all about the people! The way I see it, I was brought in to build something that has a human dimension to it. I was taken in by my mission statement: supporting my team and ensuring the wellbeing of its members. At the same time, working in a structure on a human scale is extremely exciting and affords me greater independence. DSI focuses on people, has a healthy social vision, and has been around for 25 years already!

What will you need to develop the HVAC service line?

Our goal is for DSI to become the go-to company for any multi-technical and multiservice maintenance operation. With our resources, we are in a position to offer added value: our teams are trained, mobile, well equipped and well steered. They provide the same level of service as major corporations, which is important for our clients to understand.

In what way are you innovating?

All our interventions are digitalised through our CMMS (Computerized Maintenance Management System): our technicians are given tablets so that they can submit digital reports in

En quoi êtes-vous innovants ?

Nous digitalisons toutes nos interventions, via notre GMAO (Gestion de Maintenance Assistée par Ordinateur) : nos techniciens sont équipés de tablettes sur lesquelles ils font des comptes-rendus dématérialisés en temps réel à leurs clients et au staff managérial pour traitement, analyse, facturation etc. Nous travaillons sur cet outil afin de le généraliser dans toutes les filiales françaises de DSI.

Notre objectif, à moyen terme, est de ne pas faire uniquement de la cotraitance ou répondre à des appels d'offres en GME (groupement momentané d'entreprises) : nous voulons aussi nos clients en propre. Nous innovons en faisant du recrutement inverse : nous embauchons le salarié puis nous cherchons la place qui convient le mieux à ses compétences et ses contraintes. Nos clients nous sont fidèles car ils savent que nous sommes toujours là pour leur rendre service, et bien souvent au pied levé grâce à ces ressources !

real time to their clients and to the managerial staff for processing, analysis, invoicing, etc. We have been working on this tool so that we can extend its use to all French subsidiaries of DSI.

Our goal, in the medium term, is to move away from co-contracting or responding to invitations to tender as part of a temporary grouping of companies: we also want our own clients. We are innovating in that we conduct inverse recruitment: we hire an employee, and then look for the position best suited to their skills and constraints. We have been building customer loyalty because our clients know we are always at their service, getting all our resources to work for them!

Aurélien Maffat

*Responsable
Maintenance
Multi-technique*





ESTEBAN DIAZ

PARCOURS : *travailler pour DSI*

Esteban Diaz est l'un des plus anciens salariés de DSI Méditerranée. Il évoque son expérience professionnelle variée, enrichie d'un parcours de formation réalisé l'an dernier.

Esteban Diaz is one of DSI Méditerranée's most senior employees. He tells us about a varied career and the training programme he completed last year.

Esteban, comment avez-vous connu DSI Méditerranée ?

J'étais au chômage, DSI Méditerranée s'est intéressée à mon profil grâce à leur partenariat avec Cap Emploi. Et aujourd'hui, cela fait six ans que je travaille pour l'entreprise. J'ai été embauché comme factotum. Je sais faire beaucoup de choses, mais jusqu'ici, je n'avais qu'un seul diplôme... celui de pâtissier ! Entretemps, j'ai acquis d'autres compétences !

Vous avez souhaité évoluer ?

Oui, et DSI m'a fait passer l'an dernier une formation diplômante de technicien frigoriste. A ma demande et après 8 mois de formation, j'ai pu enrichir mes connaissances.

Aujourd'hui, j'interviens sur des installations de climatisation, ce qui me semblait impensable il y a quelques années. C'est une grande marque de confiance de la part de DSI. A la suite de cette formation, j'ai pu réaliser la maintenance d'agences bancaires et d'hôtels notamment dans le cadre de notre partenariat avec Engie Solutions.

Alors que mon intervention ne devait avoir lieu que pour quelques semaines... elle se prolonge depuis plus de 6 mois ! Une vraie satisfaction pour moi.

Qu'avez-vous trouvé chez DSI, au-delà de votre travail ?

DSI, c'est une entreprise spécialisée qui compte plus de 80 % de personnes handicapées. Vous êtes handicapé ? je n'ai qu'un conseil : envoyez vite votre CV ! Mon handicap ne m'avait pas spécifiquement empêché de travailler mais avant d'être au chômage, j'étais indépendant. J'ai dû fermer la porte de mon entreprise après un très gros impayé.

Aujourd'hui, je ne connais plus cette inquiétude liée à la gestion de l'entreprise, cette insécurité.

Et puis, j'ai surtout trouvé un grand soutien dans cette entreprise, un soutien familial !

Esteban, how did you get to know about DSI Méditerranée?

I was unemployed when DSI took an interest in my profile, which came to them through their partnership with Cap Emploi. I have been working for the company for six years now. I was hired as a handyman of sorts. There are a good many things I know how to do, but at that moment I only held one diploma... I was a certified pastry chef! In the meantime however, I acquired other skills!

So you wanted to evolve?

Yes, and DSI afforded me the opportunity of following a training course that led to a diploma as a refrigeration engineer. At my request, and after eight months of training, I was able to broaden my skillset.

Now, I work on air-conditioning equipment, something that was quite unimaginable a few years ago. It was a sign of DSI's trust in me. Having completed the training course, I was able to conduct maintenance work in bank agencies and hotels, in the context of our partnership with Engie Solutions. My work was meant to last only a couple of weeks... but it was extended, and it has been six months now! It has all been an immense source of personal satisfaction.

What did you find at DSI, beyond your work?

DSI is a specialised company that boasts more than 80% of disabled employees in its workforce. Are you disabled? I have some advice for you: send us your CV now! My disability had not specifically prevented me from working, and before being unemployed, I was self-employed. I had to shut down my company after a significant bill went unpaid.

Now, I don't have to worry about managerial considerations, and I no longer have to live with this sense of insecurity.

More importantly, I found massive support within the company, the kind one gets from the family!



Cap Emploi, partenaire de L'INCLUSION AVEC DSI

Aucune entreprise ne peut bien fonctionner sans bons partenariats. Les entreprises adaptées ne font pas exception à la règle. Chez DSI, l'importance et la confiance accordées au sourcing des salariés peuvent se lire dans la qualité du partenariat créé avec Cap Emploi.

Olivier Le Saint est directeur de cette structure pour les Alpes-Maritimes, qui œuvre pour les personnes handicapées.

Cap Emploi, DSI's inclusion partner

No company can properly function without good partnerships. Adapted companies are no exception. At DSI, the importance given to the sourcing of employees is perfectly reflected in the quality of their trusted partnership with Cap Emploi.

Olivier Le Saint is the director of this structure for the Alpes-Maritimes department, toiling to provide employment to disabled workers.



How does this translate into reality?

The scheme relies on support for companies in their recruitment strategy, their HR policy, and job preservation. Nowadays, we are working with approximately 3'000 people each year, helping them in their search for a job, and contribute to placing about 1'100 workers in companies. For adapted companies, we complete between 80 and 90 placements per year. In this aspect of our activity relating to recruitment support, we are turned towards the companies, regardless of their legal status, their size, or their area of activity.

Quels sont vos objectifs ?

Nous sommes un réseau national. Dans le département, Cap Emploi est porté par Handy Job 06, structure créée en 1994 par l'UPE06 et passée en association loi 1901 en 1997. Son conseil d'administration est composé des représentants du monde économique patronal et des principales branches professionnelles représentées dans le département. Cap Emploi a pour mission principale de contribuer à l'emploi des personnes handicapées.

Comment cela se concrétise ?

Cela passe par le soutien aux entreprises dans leur recrutement, leur politique de ressources humaines et de maintien dans l'emploi. Aujourd'hui, nous accompagnons environ 3.000 personnes chaque année dans leurs recherches, et contribuons à placer près de 1.100 personnes en entreprise. Pour les entreprises adaptées, nous

En 2020, avec DSI, nous avons concrétisé plus de 30 emplois ! C'est un véritable partenariat gagnant-gagnant pour les personnes en situation de handicap

réalisons entre 80 et 90 placements par an. Dans ce volet de notre activité qui consiste en l'aide au recrutement, nous sommes totalement tournés vers l'entreprise, quels que soient son statut juridique, sa taille, son secteur d'activité...

Quel partenariat avez-vous noué avec DSI ?

Nous travaillons ensemble depuis la création de DSI Méditerranée. L'entreprise œuvre beaucoup dans le cadre de la formation et des ressources humaines. En 2020, avec DSI, nous avons concrétisé plus de 30 emplois ! C'est un véritable partenariat gagnant-gagnant pour les personnes en situation de handicap et pour accompagner les entreprises dans leur politique RSE.

What are your goals?

We are a national network. In the department, Cap Emploi is supported by Handy Job 06, a structure created in 1994 by the UPE06. It became an association under the 1901 law in 1997. Its board of directors includes leaders from the world of economics and from the main areas of activity represented in the department. The main mission of Cap Emploi is to contribute to the employment of disabled workers.

What is the partnership you have with DSI?

We have been working together since the creation of DSI Méditerranée. The company is very active in terms of training programmes and human resources. In 2020, with DSI, we created more than 30 jobs! It is a win-win partnership as we come in aid of disabled workers and help companies with their CSR strategy.

Le Cap Var C1 – 148 Av Guynemer
06700 Saint-Laurent-du-Var
04 93 19 30 80
www.capemploi-06.com

**CAP
EMPLOI**
Handicap, recrutement & maintien

A woman with shoulder-length hair is sitting on a wooden chair, reading a newspaper. She is wearing a dark jacket and a dark top. The room has a brick wall in the background and a window to the left. The entire image is overlaid with a semi-transparent teal color.

INfo

L'ÉCO AZURÉENNE

MOBILITÉ

A Carros, ça roule tout seul

Dans le cadre du programme national « Territoires d'industrie », Université Côte d'Azur et la Métropole Nice Côte d'Azur, en partenariat avec Côte d'Azur Industries Plaine du Var, la Banque des Territoires et la Région Sud Provence Côte d'Azur, conduisent une étude de préfiguration et d'expérimentation de navette autonome (« Milla ») sur la zone industrielle de Carros le Broc.

Plus importante zone industrielle de la Métropole Nice Côte d'Azur, Carros a été retenue parmi les territoires pilotes dans le cadre du programme national de reconquête industrielle « Territoires d'Industrie ». Au cœur de son plan de développement, une action spécifique « **Mobilité – navette autonome** », met en synergie les partenaires pour conduire une étude de préfiguration et d'expérimentation de véhicule autonome et de services adaptés aux besoins des salariés de la zone. Associés à de nouvelles formes d'autopartage ou de transport à la demande, cette expérimentation vise à démontrer qu'il est possible de faire circuler des véhicules autonomes sans opérateur à bord, dans un environnement similaire à celui d'une agglomération. Elle permettra de valider la technologie et le modèle économique, condition nécessaire pour le déploiement d'un service à grande échelle. En effet, en considération de sa superficie (550 entreprises réparties sur 188 ha) et de sa fréquentation (11 000 salariés), la zone industrielle de Carros constitue un lieu de démonstration idéal.

Au cœur de cette expérimentation, des enjeux de R&D s'articulent autour de la supervision à distance, la cyber-sécurité, la sûreté de fonctionnement du système de mobilité, les infrastructures connectées et l'acceptabilité de l'écosystème.



© A. Macarri - Université Côte d'Azur

La navette Milla...

... est 100 % électrique avec une autonomie d'au moins 100 km. Elle peut transporter 6 personnes, et fonctionne en mode Autonome Multimodal (conduite en mode manuel et autonome). Elle peut rouler à 50 km/h en mode autonome et 80 km/h en conduite, ainsi que sur terrain accidenté.

... is fully electric and has a range of at least 100 km. It can transport up to six passengers and operates in driverless multi-mode (manual or driverless mode). It can reach 50 km/h in driverless mode, and 80 km/h in driving mode and on rough terrain.

In Carros, it's driving itself
In the context of the "Territories of Industry" national programme, the University Côte d'Azur and the Métropole Nice Côte d'Azur, in partnership with Côte d'Azur Industries Plaine du Var, the Banque des Territoires and the Sud Provence Côte d'Azur region, are conducting a preparatory and experimental study relating to a driverless shuttle ("Milla") service in the industrial area of Carros le Broc.

As the largest industrial area of Métropole Nice Côte d'Azur, Carros has been selected to be one of the territories to pilot the national programme of industrial revitalisation, "Territories of Industry". At the heart of its development plan, a specific "**Mobility - driverless shuttle**" scheme brings together the partners of the programme to conduct a preparatory and experimental study relating to driverless vehicles and services adapted to the needs of the people working in the area. Examining new car-sharing and upon-request transport modalities, this experiment intends to demonstrate that it is possible have driverless vehicles circulating within a city environment. Hopefully, it will validate the technology and the financial model, which are essential to the large-scale deployment of the service. Indeed, because of its surface area (550 companies spread out on 188 ha), and its traffic (11'000 employees), the industrial zone of Carros provides the perfect grounds to conduct this demonstration. At the heart of this experiment, the greatest R&D challenges relate to remote monitoring, cyber-security, the operating safety of the mobility system, connected infrastructures and the acceptability of the ecosystem.



TRANSLATION • FORMATION • INTERPRETING

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

Free same-day quote - Confidentiality

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

www.studio-gentile.fr



Caisse d'Épargne Côte d'Azur : MOUVEMENTS

Depuis le 1^{er} janvier, Sylvain Vial a pris ses fonctions de membre du Directoire de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur. Il aura en charge le développement des marchés de la banque de détail : les particuliers, la Banque Privée et les professionnels.

Since the 1st of January, Sylvain Vial has started his job as a member of the executive board of the Caisse d'Épargne Côte d'Azur. He oversees the development of the retail bank market: private customers, the private bank, and professional customers.

Sylvain Vial a exercé plusieurs métiers de la banque avant de rejoindre le réseau des Caisses d'Épargne en 2007 au sein de la Caisse d'Épargne Rhône-Alpes (CERA). En 2015, il prendra la direction du réseau Ain Nord Isère Beaujolais, en charge de tous les métiers du retail : marchés professionnels, grand public, patrimonial et animation des frontaliers, en coopération avec la Banque du Léman, filiale de la CERA en Suisse.

À Sophia Antipolis, Hélène Da Costa, Directrice du centre d'Affaires Luxury Properties prend en charge la direction du Centre d'Affaires de la technopole. Depuis 2009 au sein du réseau de la CECAZ, Hélène Da Costa y a successivement exercé plusieurs missions : chargé d'affaires professionnels de l'Immobilier, responsable de l'animation du marché de l'immobilier professionnel et enfin Directrice du Centre d'Affaires Luxury Properties.



Sylvain Vial, membre du Directoire de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur



Hélène Da Costa, Directrice du centre d'Affaires Luxury Properties à Sophia Antipolis



EVO PRO INFORMATIQUE

- INFORMATIQUE
Gestion de parc informatique, mise en place de baie informatique, configuration infrastructure wifi manager, câblage réseau, solution de sauvegarde externalisée
- VIDEO SURVEILLANCE
Installation sur mesure
Villa, copropriété, bureau et entrepôt




1609 Chemin de Saint-Bernard - 06220 Vallauris
04 93 65 75 31 - info@evo-pro.fr - www.evo-pro.fr
 Lundi au Vendredi de 7 h 30 à 18 h 30 - Samedi de 10 h à 18 h

Sylvain Vial had worked several banking jobs before joining the Caisses d'Épargne (Savings Banks) network in 2007, with the Caisse d'Épargne Rhône-Alpes (CERA). In 2015, he was promoted at the head of the Ain Nord Isère Beaujolais network, overseeing all retail business lines: professional markets, general public, patrimonial assets and management of crossborder workers, in cooperation with the Banque du Léman, a subsidiary of CERA in Switzerland.

At Sophia Antipolis, Hélène Da Costa, Director of the Luxury Properties Business Centre is promoted to head the technopole's business centre. A member of the CECAZ network since 2009, Hélène Da Costa has completed several missions: professional project manager in real estate, overseer of the professional real estate market, and finally Director of the Luxury Properties Business Centre.



CAISSE D'ÉPARGNE
COTE D'AZUR

www.cecaz.caisse-epargne.fr



**OUVERT À
CAP 3000
& VENCE**



AVEC PUREXPERT, PROFITEZ DES VERTUS DU FROID INTENSE !



Cryothérapie corps entier

- **Récupération** sportive
- **Soulagement** de certaines blessures
- **Effet anti-stress** et relaxant
- Amélioration de la **qualité du sommeil**
- **Élimination** des toxines



Cryothérapie faciale & locale

- **Soulage** les pathologies localisées (Cryothérapie Locale)
- **Aide à raffermir** votre peau, **réveiller** son éclat, **lutter contre le relâchement** cutané et l'acné (Cryothérapie Faciale)



Cryolipolyse

- **Destruction des graisses** par le froid intense
- **Élimination des graisses**
- **Réduction locale** de la couche de l'hypoderme et **du pli graisseux**
- **Retour** progressif à une **silhouette mince et harmonieuse**

Et découvrez aussi nos autres prestations disponibles :

LPG Endermologie, HUBER 360 FIIT, Pressothérapie, Impédancemétrie, Soins bien-être

Réservez dès à présent votre séance sur www.purexpert.fr



PUREXPERT
CRYOTHÉRAPIE - SANTÉ NATURELLE

contact@purexpert.fr

VENCE : 7 rue du Marché ♦ **09 50 11 23 79**

♦ Ouvert du lundi au samedi de 9h à 19h non-stop.

CAP 3000 : Aile Sud, Niv. 2 ♦ **04 93 56 64 60**

♦ Ouvert du lundi au dimanche de 10h à 20h30 non-stop. 31



INtelligence & innovation

LE FUTUR EST DÉJÀ PRÉSENT

UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR

54 M€ pour rénover LES CAMPUS AZURÉENS

Huit Campus universitaires bénéficieront d'ici à 2023, d'une rénovation énergétique issue du plan de relance gouvernemental : une transition massive vers les énergies propres pour un appel à projet qui va permettre d'injecter 54 M€ dans l'économie locale.

*54 M€ to renovate the campuses of the French Riviera
By 2023, eight university campuses will undergo energy retrofitting work as part of the government's recovery plan: this massive transition towards clean energy will rely on invitations to tender that will inject some 54 M€ into the local economy.*

Université Côte d'Azur a décidé d'opérer ces travaux sur sites occupés, ce qui devrait nécessiter une certaine proximité géographique des entreprises qui interviendront. A ce titre, les plus grands acteurs locaux ont été consultés dans le cadre du sourcing autorisé dans la commande publique et se sont montrés très intéressés. Parmi les huit campus qui bénéficieront de ce grand programme de rénovation, celui de Carlone, verra un certain nombre d'améliorations être réalisées, à hauteur de 10 M€ : installation de panneaux photovoltaïques, changement des menuiseries, isolation thermique par l'extérieur, passage de l'éclairage en Led, amélioration de la chaufferie...



© Université Côte d'Azur

Les Campus de Valrose et Trotabas se verront rénovés pour des montants de 15,8 et 14,7 M€.

Les économies d'énergie totales qui seront réalisées sont évaluées à 15.000 MWh/an, l'équivalent de la consommation de 3300 foyers, évitant ainsi le rejet de 6900 T de CO² dans l'atmosphère. Ces différentes transformations sont enfin synonymes de revalorisation des quartiers dans lesquels sont implantés ces campus, en améliorant notamment les conditions de travail des chercheurs, enseignants et étudiants d'Université Côte d'Azur qui y officient.

Université Côte d'Azur has decided that the work will be conducted on occupied sites, which will require the geographic proximity of the companies involved. Therefore, the biggest local stakeholders have been contacted in the context of the authorised outsourcing of public orders and have expressed a great level of interest. Among the eight campuses that are included in this great renovation programme, the Carlone campus will see a good many improvements, for a total amount of 10 M€:

installation of solar panels, new joinery, thermal insulation on the exterior, transition to Led lighting, improved heating systems.

The campuses of Valrose and Trotabas will undergo renovation works costing 15.8 and 14.7 M€.

The overall energy savings achieved are estimated to be of around 15'000 MWh/year, which is what 3'300 households use in the same period, thereby eliminating 6'900 tons of CO² emissions. These various transformations also signal the redevelopment of the neighbourhoods where these campuses are located, by improving the working conditions of the researchers, the teachers, and the students working at Université Côte d'Azur.



© Université Côte d'Azur



UNIVERSITÉ
CÔTE D'AZUR

www.univ-cotedazur.fr

UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR

Changement de PARADIGME

Depuis maintenant un an, Université Côte d'Azur s'est muée en Université expérimentale intensive en recherche. Sous ce vocable un peu abstrait se cache une réalité et des ambitions bien concrètes, nourries d'audace et d'autonomie, faites d'excellence pour le territoire et de rayonnement international. On fait le point sur ce qui a changé.



Université Côte d'Azur est présente sur l'ensemble du territoire des Alpes Maritimes avec ses 13 campus (ici le campus Saint Jean d'Angély à Nice)

For the past year, Université Côte d'Azur has morphed into a research-intensive experimental university (université expérimentale intensive en recherche). This wordy title conceals the establishment's true reality and ambitions, which are fuelled by audacity and autonomy, and made of excellence for the territory and its international promotion. Let us examine these changes.

Université Côte d'Azur, depuis le 1^{er} janvier 2020, se substitue à la fois à l'Université Nice Sophia Antipolis (créée en 1965) et à la Communauté d'Universités et d'Établissements Université Côte d'Azur, créée en 2015. Concrètement, qu'est-ce que cela change ?

Université Côte d'Azur réunit désormais 17 acteurs académiques majeurs autour du noyau universitaire historique avec pour objectif de **construire une des 10 grandes universités françaises intensives en recherche**. Sa conquête en 2016 du prestigieux label **Initiative d'Excellence (IDEX)** avec le projet UCA^{IEDI}, l'a positionnée d'emblée dans ce top 10 hexagonal. Elle lui procure des moyens supplémentaires pour accélérer encore sa progression, un positionnement national au sein d'Udice, l'association des Universités de recherche dont les avis sont très écoutés, et marque sa capacité à se positionner dans le jeu concurrentiel mondial.

Université Côte d'Azur réunit désormais 17 acteurs académiques majeurs autour du noyau universitaire historique avec pour objectif de construire une des 10 grandes universités françaises intensives en recherche.

Université Côte d'Azur, since the 1st of January 2020, replaces both the Université Nice Sophia Antipolis (created in 1965) and the Communauté d'Universités et d'Établissements Université Côte d'Azur (created in 2015). Tangibly, what does this change?

Université Côte d'Azur now unites 17 academic stakeholders around a historic university hub, for the **purpose of building one of the top ten research-intensive French universities**. In 2016, it was awarded the prestigious **Excellence Initiative Label (label Initiative d'excellence - IDEX)** with the UCA^{IEDI} project, placing the university among the top ten establishments in France. With this label, it has secured additional fundings to boost its progression and a national ranking with Udice, the association of research universities whose opinions carry a lot of weight, signalling its ability to position itself on the world stage.

Predicated on research excellence, three big challenges had been targeted to obtain the **IDEX**: resilience and sustainability of the territories; economic and societal transformation through digital technologies; wellbeing and ageing.

One of the great successes of the dynamic initiated by the **IDEX** is that it federated and stimulated researchers and teachers in Data Sciences, and later in Artificial Intelligence. Since then, Université Côte d'Azur and its ecosystem have been thinking of ways to build an environment in this field of research that is conducive to boosting and spreading knowledge, while also integrating the ethical considerations raised by the development of AI and the analysis of its impacts on society. In total, UCA^{IEDI} has invested 2'191'000 euros in this field, all actions included.



Au cœur de la technopole urbaine Nice Méridia, l'Institut Méditerranéen du Risque de l'environnement et du Développement Durable invente la Ville de Demain

Adossés à l'excellence de la recherche, trois grands défis avaient été ciblés pour obtenir l'**IDEX** : résilience et durabilité des territoires ; transformation économique et sociétale par le Numérique ; bien-être et vieillissement.

L'un des grands succès de la dynamique initiée par l'**IDEX** est d'avoir su fédérer et stimuler les acteurs de la recherche et de l'enseignement dans le domaine des Data Sciences, puis de l'Intelligence Artificielle. Depuis, Université Côte d'Azur s'emploie en effet, en lien avec son écosystème, à construire un environnement à même d'irriguer dans ce domaine la recherche, l'innovation et la diffusion du savoir, tout en intégrant les questions éthiques soulevées par le développement de l'IA et l'analyse de ses impacts sociétaux. Au total, UCA^{JEDI} a investi 2 191 000 euros sur le domaine, toutes actions confondues.

L'innovation, au cœur de la démarche d'excellence d'Université Côte d'Azur

Depuis qu'elle est **Université Expérimentale**, ce nouveau statut académique lui permet plus facilement de travailler au décloisonnement entre recherche, formation et innovation ; développer réactivité et agilité grâce à l'autonomie de ses membres et enfin exploiter plus facilement le potentiel issu de la diversité de ses 17 membres et de ses partenaires (qui vont du Conservatoire de Nice à l'INRIA en passant par le CNRS ou la Villa Arson). L'innovation reste au cœur de la démarche d'excellence d'Université Côte d'Azur. En ce sens, elle propose des modalités et des plateformes de



Le campus SophiaTech abrite une chambre anéchoïque qui prépare les futurs réseaux et applications de télécommunications

collaboration (sciences cognitives, informatique, physique, imagerie, sciences des odorants, prototypage ...) entre les mondes de la recherche, de l'industrie et des marchés. Son agilité et son organisation font qu'avec un processus d'innovation non standardisé, Université Côte d'Azur répond à chaque projet par la co-construction avec les partenaires et en cofinçant ces projets, met à disposition ses compétences et ressources auprès d'entreprises qui souhaiteraient créer de nouveaux produits ou services, en partenariat avec elles. En gardant toujours à l'esprit que l'innovation n'a de sens que si elle est mise en production, partagée et diffusée...

Innovation at the heart of the excellence strategy of Université Côte d'Azur

Since it has become an **Experimental University**, this new academic status allows it to easily decompartmentalise research, training, and innovation. It also develops its responsiveness and agility thanks to the independence of its members who can easily exploit the potential stemming from the diverse nature of its 17 members and its partners (from the Conservatoire de Nice to INRIA, and from the CNRS or the Villa Arson).

Innovation remains central to the excellence strategy of UCA. Therefore, it offers modalities and collaboration platforms (cognitive sciences, IT, physics, imaging, science of scents, prototyping...) shared by the worlds of research, industry, and financial markets.

Its agility and its organisation mean that with a non-standard innovation process, Université Côte d'Azur responds to each project with its partners to develop and finance these projects and makes its skills and resources available to companies that wish to create new products or services by implementing partnerships.

It is important to remember that innovation only makes sense when it is implemented and shared...

 **17**
acteurs
académiques

 **35 000**
étudiants

 **+ 100**
nationalités
représentées

 **+ de 3 M€**
injectés dans des projets
partenariaux public-privé

 **11**
start-ups créées,
9 de plus à partir de 2021



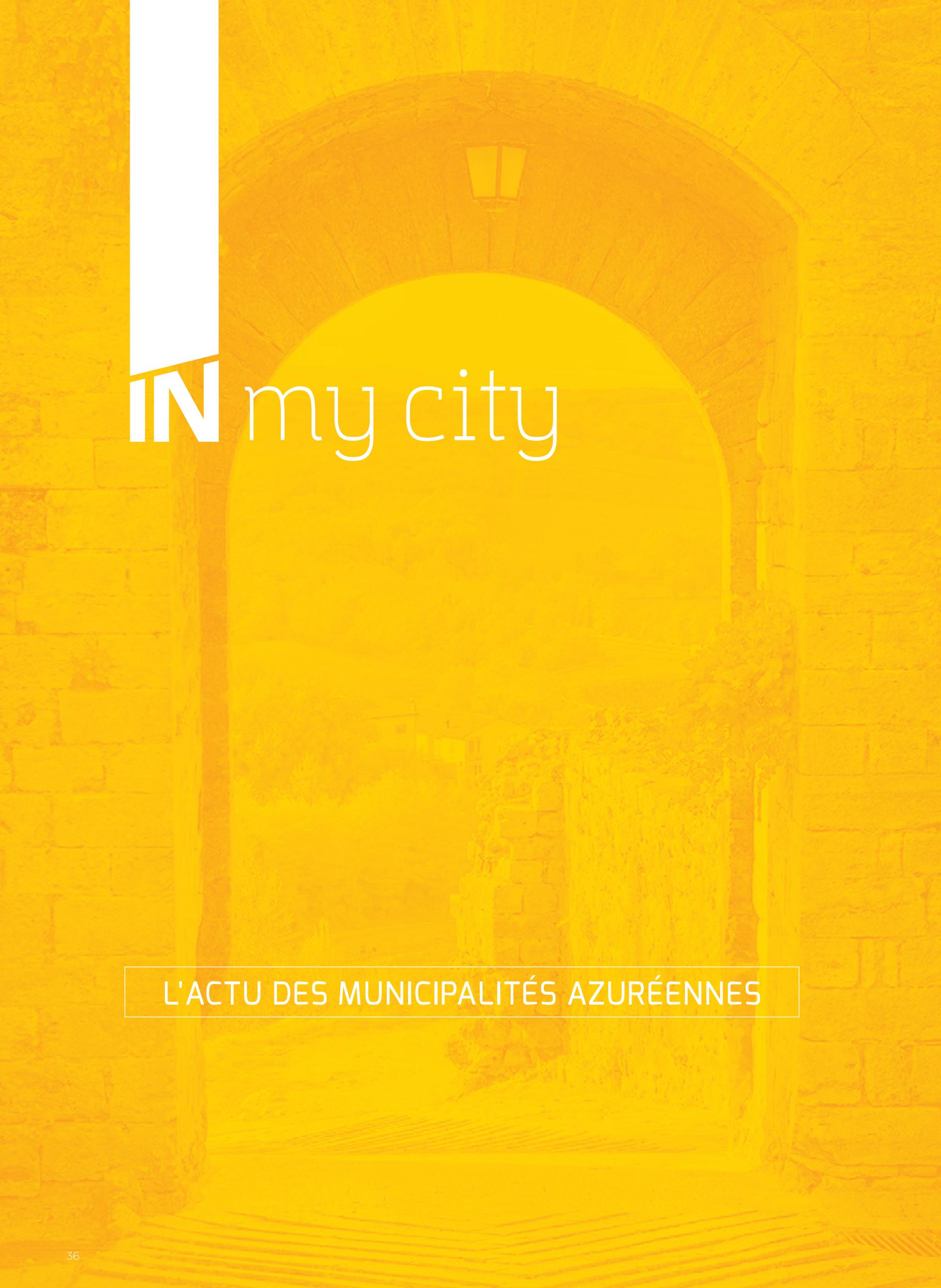
Fondamentalement pluridisciplinaire, Université Côte d'Azur propose une offre complète de formation de la licence au Doctorat



UNIVERSITÉ
CÔTE D'AZUR



Aller plus loin : univ-cotedazur.fr
#IDEX_UCA_JEDI
#TransformingTogether



IN my city

L'ACTU DES MUNICIPALITÉS AZURÉENNES



LE ROURET | 06

CHEMIN DES COMTES DE PROVENCE

LE MOYEN PAYS NIÇOIS, UNE PROVENCE PRÉSERVÉE
Architecture colorée, esprit village perpétué



Ciel bleu, chant des cigales, douceur de vivre... Les villages provençaux ne manquent pas de charmes. Entre mer et montagnes, on trouve dans l'arrière-pays niçois des villages où se ressourcer, des paysages où flâner, été comme hiver. Dans le cadre idyllique du village du Rouret, Emerige réalise «Chemin des Comtes de Provence» en bordure d'une esplanade piétonne, une résidence à l'architecture riche et lumineuse, parfaitement intégrée dans son environnement. Du 2 au 5 pièces duplex, nous avons imaginé des appartements aux surfaces généreuses dont de très grands duplex. Tous se prolongent par un espace extérieur : loggia, balcon

ou vaste terrasse. Dès le deuxième étage, les acquéreurs profiteront des vues mer ou dégagées vers les collines verdoyantes. Bien dans son époque, la résidence prévoit un vaste espace de coworking. Un atout manifeste pour les actifs qui partagent leur activité entre leur lieu de travail et leur domicile.

Le Rouret, la Provence réinventée!

Sur les hauteurs du moyen pays, à mi-chemin entre Cannes et Nice, Le Rouret est un de ces villages attachants de la Provence immuable. Ses hameaux baignent dans une végétation méditerranéenne foisonnante. Autour de l'église Saint Pons, le

cœur historique présente quelques bâtiments typiques et la place des platanes accueille les fêtes villageoises tout au long de l'année. Aux portes de Sophia Antipolis, il règne ici une ambiance paisible empreinte d'authenticité. Le Rouret développe l'agri-tourisme autour de la Maison du Terroir, la coopérative agricole et le marché, faisant le bonheur des gourmets sous la halle centrale. Commerces, restaurants et chambres d'hôtes invitent à séjourner dans ce village vivant et prospère. Pourquoi ne pas décider d'y résider à l'année ? Le Rouret entretient précieusement ses vieilles pierres et ses oliviers pour inviter les nouvelles générations à préserver ce cadre de vie idéal. Les écoles maternelles et élémentaires, le collège «Le Pré des Roures», l'espace associatif et culturel et une salle de spectacle encouragent tout au long de l'année les sorties, les rencontres et la convivialité, toutes générations confondues. Chaque année, la commune accueille de nouveaux habitants et se développe au travers de quartiers neufs qui prennent bien garde de préserver leur intégration architecturale. S'éloigner des limites de la commune offre maintes possibilités de balades ; les stations de ski, le bord de mer, le Camp Romain pour

de belles randonnées en famille... tandis que Grasse, capitale mondiale des parfums ou les nombreux parcours de golf sont autant de destinations de sorties.

CINQ BONNES RAISONS DE CHOISIR «CHEMIN DES COMTES DE PROVENCE» AU ROURET

- 1** La proximité des pôles d'activité de Grasse, Sophia-Antipolis, Nice et Cannes
- 2** L'emplacement au cœur du village, près de tous les commerces et services
- 3** La lumière, mise à l'honneur dans les espaces intérieurs
- 4** Les espaces, généreux et conçus pour la vie de famille
- 5** Les vues dégagées sur la mer et les grands paysages plantés d'oliviers

Très bon démarrage pour WWW.SOPHIA-ANTIPOLIS.FR

Le nouveau site internet de la technopole connaît un fort engouement. Une étude de l'expérience utilisateur révèle un intérêt particulier pour deux thématiques développées sur cette nouvelle porte d'accès à la technopole : ce que représente Sophia Antipolis (son ADN) et ce qu'elle propose en termes de services et projets en voie de développement.

L'audience est majoritairement francophone mais le fort potentiel de visiteurs étrangers a conduit les concepteurs du site à travailler sur une version anglophone qui doit sortir dans le courant du début de cette année. Un très fort taux d'engagement (les visiteurs restaient en moyenne 4 minutes sur le site, un indicateur fort) encourage l'équipe de Sophia Antipolis à enrichir encore le site, par ailleurs particulièrement bien référencé et très riche en contenu : vous aussi, partez à la découverte d'un site unique : sophia-antipolis.fr !



sophia-antipolis.fr

The technopole's brand new internet site has generated a good deal of enthusiasm. A study of user experiences reveals a particular interest for two themes developed on this new portal to the tech-nopole: what Sophia Antipolis represents (its DNA) and what it offers in terms of the services and the projects currently being developed.

The visitors are, for the most part, French-speaking, but the strong potential of English-speaking visitors has compelled the designers to work on an English version that is due to come out at the beginning of the year. There is a strong commitment rate (visitors stay on average for four minutes on the site, which is a strong indicator), encouraging the Sophia Antipolis team to continue enriching the site, which is particularly well referenced and contains a wealth of content: you too, come and discover a unique site: sophia-antipolis.fr!

COVID 19 : les élus de la Casa veulent plus de cohésion dans la campagne de vaccination

Dans le but d'aboutir à une campagne de vaccination cohérente, à l'échelle d'un territoire de plus de 180 000 habitants, le bureau des 24 Maires de la CASA ont adressé au Préfet ainsi qu'aux autorités sanitaires une motion qui fait le point sur les conditions de déploiement de la campagne de vaccination. Ainsi, les élus regrettent la pénurie manifeste de doses de vaccins, les dotations pour les communes de la CASA s'avérant insuffisantes pour assurer la vaccination dans un délai raisonnable de l'ensemble des personnes de plus de 75 ans. Ils demandent une plus grande lisibilité sur les livraisons de doses de vaccins dans les semaines qui viennent et proposent pour l'avenir, lorsque de nouveaux

rendez-vous seront possibles, une meilleure cohérence de l'organisation territoriale de la campagne, avec l'ouverture d'un centre de vaccination à Villeneuve-Loubet, l'accès au centre de vaccination de Cagnes sur Mer installé à la Polyclinique Saint Jean et la programmation en liaison avec le Conseil Départemental, des déplacements de l'Unité Mobile de Vaccination, dans les communes du Haut Pays de la CASA.



Covid-19: the elected representatives of CASA are demanding improved coherence in the vaccination campaign

To achieve a consistent vaccination campaign, for a population of more than 180'000, the office of the 24 Mayors of CASA have submitted to the Prefect and the health authorities a motion that takes stock on the deployment conditions of the vaccination programme so far. Elected officials deplore the apparent lack of vaccine doses, as the provisions made for the CASA communes are insufficient to ensure vaccination within a reasonable timeframe for all residents of over 75 years old. They request greater transparency on the delivery of vaccine doses in the coming weeks and propose, in the future when new appointments are available, to improve the territorial organisation of the campaign, with the opening of a vaccination centre in Villeneuve-Loubet, access to the vaccination centre of Cagnes sur Mer, which is installed at the Polyclinique Saint Jean, an open communication channel with the Departmental Council for programming purposes, and visits of the Vaccination Mobile Unit to the communes of the CASA's high country.



agglo-**SOPHIAANTIPOLIS**.fr

[UN PORTAIL VERS LES COMPÉTENCES DE LA **CASA**]

+ **INNOVANT**

+ **ACCESSIBLE**

+ **VIVANT**

+ **DÉCOUVREZ** notre nouveau **SITE**





BUSINESS STORIES

*Voici l'histoire
d'entreprises azuréennes,
de sociétés locales, de structures familiales comme
de grands groupes, qui bousculent leurs acquis et
se transforment pour aborder 2021 l'esprit conqué-
rant. Nouvelles idées, produits et services innovants,
sang neuf : nos BusINess Stories font la part belle
à ces femmes et à ces hommes qui bougent et vivent
l'esprit d'entreprise à 100 % !*

SOMMAIRE

Découvrez leurs histoires :

- 42 **Caisse d'Épargne Côte d'Azur**
Les relais de croissance, au plus près des entreprises
CECAZ growth relays, working closely with the corporate world
- 44 **Groupe BTF**
Faire baisser la facture
Lowering your bills
- 46 **Transcan**
A chaque génération, s'adapter au marché
Adapting to the market with each new generation
- 48 **LE SIS**
Spécialiste du cycle de vie du bâtiment
Specialising in the lifecycle of buildings
- 50 **ASD Group**
Business international : en croissance, le E-commerce s'organise
International business: e-commerce is growing and getting organised
- 52 **GSF**
A vos côtés !
Always by your side!
- 54 **ARAPL2CA**
L'indispensable partenaire des entreprises en 2021
The essential partner for companies in 2021
- 56 **Walter Stores**
Investir et innover pour être à l'écoute du marché
Investing and innovating to stay in tune with the market
- 58 **Printemps**
Surprises de saison
Seasonal surprises
- 60 **Baylibre**
En 2021, nous pouvons gérer encore plus de projets
In 2021, we will be able to handle even more projects
- 62 **HAPEAZ**
Toujours soutenir et développer l'entreprise
Continuing to help companies grow
- 64 **Bruguier Etanchéité**
Expertise technique et qualité
Technical expertise and quality
- 66 **BYmy)CAR Côte d'Azur**
En 2021, la 1^{re} boutique auto en ligne
In 2021, the first online car dealership
- 68 **BNI Sophia Premium**
Business is business !
- 70 **Pépinière Sainte Marguerite**
Une belle croissance
Sainte Marguerite plant nursery: growing nicely
- 72 **MP Production**
En 2021, ça tourne !
and... action!
- 74 **Novelty**
Événement Digital, Visio : dynamisez votre image !
Digital event, visual content: energise your image!
- 76 **Stade Niçois**
Viser la Pro D2
Aiming for the Pro D2 division
- 78 **Antibes Sharks**
Du parquet à l'écran
From the court to the screen
- 80 **Ecole Realiste Krav Maga**
Combattre, pour apprendre à se connaître
Fighting, to know oneself better

Les relais de croissance, AU PLUS PRÈS DES ENTREPRISES

Les filières de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur (CECAZ) ont performé en 2020. L'occasion de revenir sur l'approche affinitaire développée auprès des clients entreprises par la CECAZ et de se pencher sur l'un de ses relais de croissance qui connaît une belle progression : Luxury Properties.

CECAZ growth relays, working closely with the corporate world
The subsidiaries of CECAZ (Caisse d'Épargne Côte d'Azur) showed outstanding performance in 2020. Let's take the time to examine the affinity-based approach developed for companies by CECAZ, and to delve into one of its growth relays that is progressing remarkably well at the moment: Luxury Properties.

1818

Création de la Caisse d'Épargne

2009

BPCE se compose des deux anciens groupes Banque Populaire et Caisse d'Épargne

2017

Lancement de Luxury properties

La Caisse d'Épargne Côte d'Azur joue plus que jamais la carte du partenariat local ?

Jacques-Olivier Hurbal: Banque coopérative au service de ses 700.000 Clients et de son territoire (Alpes-Maritimes, Var et Monaco), la CECAZ accompagne l'économie locale : les particuliers mais aussi la clientèle corporate dans une relation de partenariats afin de leur être utile, ce qui prend tout son sens dans le contexte que nous traversons. Notre force : le local et l'adossement à un grand groupe et à ses filiales.

En quoi vos relais de croissance vous distinguent d'autres banques régionales ?

Jacques-Olivier Hurbal : Depuis plus de 3 ans, notre stratégie d'accompagner les secteurs qui contribuent au rayonnement de notre territoire en créant des relais de croissance qui leur sont dédiés (le nautisme, la viticulture, la parfumerie...) montre toute sa pertinence avec d'excellents résultats et une approche affinitaire avec nos clients qui traite l'intégralité de l'écosystème. Exemple : notre structure Vitibanque, va aussi bien s'adresser aux viticulteurs qu'aux entreprises d'embouteillage et aux autres professionnels du vin, avec une distinction : nos équipes sont exclusivement constituées d'experts



Nous avons été élus 1^{ère} caisse d'épargne en 2020 sur la satisfaction client sur l'entreprise.

Jacques-Olivier Hurbal

Membre du Directoire en charge du pôle Banque des décideurs en région.

dans ces domaines, ou de passionnés. Cette spirale vertueuse change tout... D'ailleurs, nous avons été élus 1^{ère} caisse d'épargne en 2020 sur la satisfaction client sur l'entreprise et Luxury Properties, notre première initiative de relais de croissance dédié à l'immobilier de luxe, est un bel exemple de cette réussite.

CECAZ is banking, more than ever, on local partnerships?

Jacques-Olivier Hurbal*: CECAZ is a cooperative bank serving some 700'000 customers throughout its territory (Alpes-Maritimes, Var and Monaco), and is a strong supporter of the local economy: our clients include individuals and companies with whom

we build partnerships so that we can be as useful to them as we can be, something they have come value highly in the current crisis. Our strength resides in our proximity and the fact we belong to a large group with many subsidiaries.

In what way do your growth relays differ from that of other regional banks?

Jacques-Olivier Hurbal: For more than three years, our strategy consisting in supporting sectors that contribute to the promotion of our territory by creating dedicated growth relays (boating, wine, perfume industries for example) has proved to be highly relevant and has yielded excellent results. Our approach is therefore based on the affinities of our clients and covers the entire ecosystem. For example: our Vitibanque structure is intended for winegrowers, bottling companies, and other professionals working in the wine industry, with one important distinction: our teams are entirely made up of experts in the field, or of people who are passionate about the subject. This virtuous spiral changes everything... Besides, we were voted 1st savings bank in 2020 in terms of customer satisfaction, and Luxury Properties, our first growth relay initiative in the luxury property sector, perfectly exemplifies our success.

CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR

**700 000**
Clients**35 000**
Projets de vie
financés**19 168**
Clients pros
accompagnés**149**
Points de
contacts**8**
Centres
d'affaires**5**
Banques
privées**1**
Banque privée
du Dirigeant**2019**

Nautibanque

2017Lancement
de Vitibanque**Comment est né Luxury Properties ?**

Hélène Da Costa : En 2017, de même que nous finançons déjà l'immobilier particulier, il nous est apparu logique et porteur de centraliser en une même structure l'accompagnement des propriétaires comme des professionnels et décideurs de l'immobilier régional de luxe.

La Côte d'Azur est un marché dynamique, nous l'avons encore constaté en 2020 avec la période de confinement, qui a notamment dopé les ventes de villas.

Comment votre offre se différencie-t-elle ?

Nous avons consolidé nos relations, étendu notre réseau, constitué essentiellement sur recommandation, via les courtiers, agents immobiliers et pros du secteur. Ce qui plait à nos clients ? Nous travaillons au cas par cas, et créons une offre de financement sur-mesure en fonction de cette clientèle, très souvent internationale, adepte de cette relation privilégiée.

**How did Luxury Properties come to be?**

Hélène Da Costa: In 2017, as we were already involved in financing real estate operations, it made sense to centralise into one structure all the services we provide to homeowners, realtors, and decision makers in the luxury property industry. The French Riviera is a dynamic market, something we were able to confirm in 2020 during the lockdown period, which boosted the sale of villas.

In what way does your offering stand out?

We have bolstered our relations, extended our network, which relies mainly on personal recommendations, through brokers, real estate agents, and other professionals of the industry. What appeals specifically to our clients? We work on a case-by-case basis and create a financing offer that is customised to our clients, who come from all over the world and are delighted with the unique relation they have with us.

**CAISSE D'ÉPARGNE**
CÔTE D'AZUR

Nous travaillons au cas par cas, et créons une offre de financement sur-mesure en fonction de cette clientèle, très souvent internationale, adepte de cette relation privilégiée.

Hélène Da Costa

dirige Luxury Properties et vient de prendre la direction du Centre d'Affaires de Sophia Antipolis.

TENDANCE

Déjà en 2020, mais encore plus cette année, la tendance est à la recherche de synergies entre les différents centres d'affaires et relais de croissance de la CECAZ : l'expertise et le conseil sur-mesure jouent un rôle majeur dans la relation clientèle, la recommandation et les résultats de la banque. Passée de 20 M€ de financements accordés à ses clients en 2017 à près de 40 M€ en 2020, Luxury Properties développe tout naturellement ces synergies.

The trend started in 2020 and is set to continue stronger this year: looking for synergy between various business centres and CECAZ growth relays. Expertise and customised advice are crucial to happy customer relations, and to the notoriety and results of the bank. From 20 M€ of financing offered to its clients in 2017 to nearly 40M€ in 2020, Luxury Properties has been developing these synergies quite naturally.

Faire baisser LA FACTURE

C'est à Cipières que Laurent Bourrelly a créé BTF en 2006. Le concept ? Permettre aux TPE et PME de réduire leurs coûts. Du carburant aux fournitures de bureau, en passant par la location de pelleteuse, les sorties loisirs et voyages à prix réduit, retour sur la success story BTF.

Lowering your bills

Laurent Bourrelly created BTF in 2006, in Cipières. The consultancy firm helps very small, small, and medium-sized companies to reduce their overhead. Let's examine BTF's success in helping companies achieve savings on the cost of fuel or office supplies, and even on the rental of an excavator or leisure and low-cost trips.

2006

Création de BTF
(Baissez Toutes vos Factures)

2007

La Carte Carburant
est lancée

2015

Opération de croissance
externe avec le rachat
d'Ecofleet et Efficarb



La carte carburant BTF est gratuite, avec une remise chez BP, vos consommations réunies en une seule facture. Plus de tickets perdus et une gestion simplifiée.

Comment est née l'idée de fonder BTF ?

Laurent Bourrelly : À la suite de mon Master d'ingénierie Financière, j'ai réalisé un stage dans un cabinet d'audit pour grandes entreprises (Bouygues, Vivendi...). C'est de là que l'idée m'est venue de créer un cabinet de conseil pour les TPE / PME locales. C'est ainsi qu'en novembre 2006, je crée BTF (pour Baissez Toutes vos Factures).

En 2007, j'avais une quarantaine de clients. Une crise pétrolière mondiale

arrive et tous mes clients me disent : « C'est super, les économies sur la téléphonie, les fournitures de bureau, les assurances... Et sur le carburant ? » J'ai d'abord réalisé une étude pour connaître et comprendre le marché et le constat était flagrant : dans ce domaine plus qu'un autre, « seul » le volume compte. À Cipières, j'ai rencontré la direction du pétrolier BP qu'il a fallu convaincre de démarrer avec une remise maximale afin de pouvoir rapidement accroître les volumes. Et l'objectif des 300.000

How did you get the idea of launching BTF?

Laurent Bourrelly: Having graduated with a master's degree in financial engineering, I did an internship with an auditing firm working with large corporations (Bouygues, Vivendi...). That's when I got the idea of creating a consultancy firm for local very small to medium-sized companies. And so, in November 2006, I created BTF (which stands for Baissez Toutes vos Factures - Reduce All Your Bills).

By 2007, I had some 40 clients. Then a

global oil crisis struck, and all my clients came to me asking: "Thank you so much for the savings on phone expenses, office supplies, insurance, and so forth, but what about our fuel expenses?"

I started by conducting a study to get a better understanding of the market, and I came to an obvious conclusion: in this market, more than any other, only volume matters. In Cipières, I met with the senior managers of BP, and I managed to convince them to get us started with the highest discount so that we could rapidly increase volumes. The goal of 300'000 litres per month was reached in just 12 months.

How did you know it was going to work?

I was hopeful and confident, despite a lot of opposition from the people to whom I explained my project. The main concern was the level of risk taken on by BTF; we bill our clients, and the management of unpaid bills and collection fees are the greatest threat to our business.

I believed in the project since the beginning, so I invested all my savings into it and even offered myself as absolute guarantor to the bank!

I was sure of myself, and I was able to convince my first clients to place their trust in me and in the project. BTF's offering was simple enough, but efficient... A discount on the price of fuel with a single

GROUPE BTF



3 implantations

du groupe BTF : Cipières, Vence et à Lyon pour Reducbox



20
Staff



58 M€ (2019) et
40 M€ (2020)

2021

lancement nouvelle plateforme Reducbox

2019

BTF se diversifie et lance Reducpro

Le fil conducteur depuis la création de BTF est de trouver des systèmes pour que nos clients fassent toujours plus d'économies.

Laurent Bourelli
Fondateur du Groupe BTF



NEWS

La sortie de la **nouvelle plateforme de Reducbox** va apporter son lot d'innovations pour les clients et les utilisateurs... Pour les clients **Carte Carburant BTF**, la liste des stations services va s'agrandir grâce à l'accession à un réseau complémentaire.

The recent launch of the Reducbox platform will bring many innovations to our customers and users... For holders of the BTF Fuel Card, the list of gas stations will be expanded with the accession of a complementary network.

litres mensuels a été atteint en seulement 12 mois.

Pourquoi vous avez su que ça allait marcher ?

Je l'espérais et étais confiant malgré les réticences quand j'exposais mon projet. La remarque principale était le risque pris par BTF car nous facturons nos clients et la gestion des impayés, le recouvrement étant le plus grand danger de notre activité.

J'y ai cru dès le début, et pour preuve, j'y ai mis toutes mes économies et me suis porté caution solidaire auprès de la banque !

J'étais persuadé et j'ai su persuader mes premiers clients de me suivre et de me faire confiance. L'offre de BTF était simple mais efficace... Une remise sur le prix du carburant avec une seule facture en fin de mois...

Plus de tickets perdus et une gestion simplifiée ! Les clients ne le regrettent pas car ils font des économies et on leur simplifie la vie.

Pourquoi ça va performer en 2021 ?

Parce que nous sommes à l'écoute de nos clients et nous leur apportons toujours plus de services, pour toujours plus de satisfaction ! Le fil conducteur depuis la création de BTF est de trouver des systèmes pour que nos clients fassent toujours plus d'économies. Après les optimisations des coûts sur les frais généraux, le système de **carte carburant** mutualisé, le club avantage **Reducbox**, nous avons lancé **Reducpro** : un groupement d'achat pour les frais généraux où nos clients peuvent faire des économies grâce aux contrats-cadres grands comptes.

invoice at the end of the month... No more lost receipts, and administration work is made easy! My clients have no regrets as they are making considerable savings and life has become much simpler for them.

How do you think you will be able to keep up the performance in 2021?

Our clients are growing ever more satisfied because we are attentive to their needs and we are constantly increasing our service offering! Our guiding strategy since the creation of BTF has been to identify systems that help increase the savings our clients make. After the optimisation of overhead costs, the pooled fuel card system, and the Reducbox advantage club, we have launched Reducpro: a purchasing group for overhead costs so that our clients can achieve savings with standard contracts for key accounts.



Groupe BTF

SOLUTIONS EFFICIENTES

38 Av. Marcellin Maurel - 06140 Vence

04 89 24 13 90 - groupebtf.fr



BTF CARTE
Carburant
Multi Enseignes & Energies

REDUCPRO
GÉNÉRATEUR D'ÉCONOMIES

REDUCBOX
ACCELERATEUR DE BONS PLANS

A chaque génération, S'ADAPTER AU MARCHÉ

Le transport, comme nombre de secteurs d'activités, a toujours dû s'adapter à des contraintes économiques, à des crises comme à des changements de business model. Avec Transcan, Franck Cannata a bouleversé une partie de son activité en 2020 pour se réorienter en partie vers la logistique du dernier kilomètre principalement en lien avec l'évolution des modes de consommation. 2021 va encore accélérer cette tendance pour le transporteur régional.

Adapting to the market with each new generation
The transport industry, like many other industries, has constantly had to adapt to economic constraints, crises, and changes to its business model. With Transcan, Franck Cannata had to entirely rethink part of his business in 2020, with a new focus on last-mile logistics. This shift was largely brought about by changing consumer habits. This trend is only set to accelerate in 2021 for the regional haulier.



2001

Lancement de Transcan

2004

Lancement de l'activité livraison

2011

Lancement de l'activité affrètement et construction d'un nouveau bâtiment de 6.000 m², devenu siège du groupe

2017

Construction et ouverture d'un 8^e bâtiment de 12.000 m²

Comment avez-vous traversé 2020 chez Transcan ?

Le secteur événementiel était à l'arrêt. Il a fallu trouver des solutions pour combler ce manque à gagner, sachant que la grande distribution augmentait ponctuellement ses volumes, mais ce n'était pas suffisant et il fallait utiliser notre flotte, disponible et en masse. Sur la partie route, ce fut donc un casse-tête. Sur la partie livraison, l'arrivée d'un nouveau client dans la distribution d'électroménager nous a permis de mieux nous diversifier et maintenir un niveau d'activité élevé. Les échanges mondiaux ont été très

ralentis, ce qui a impacté notre activité d'affrètement. De même que les porte-conteneurs, dont le volume a baissé. Sur la logistique industrielle, l'activité a été stable avec plusieurs pics ponctuels et sur le e-commerce, cela a très fortement augmenté dès le mois de mars. Ce fut un défi de restructurer toute l'activité en quelques semaines dès le premier confinement. Le deuxième confinement a donc été une sorte de « formalité » pour nous, en termes d'organisation. L'augmentation des flux a été si forte, que les plannings de travail sont passés en 3x8 et en 24/24, 7 jours sur 7...

How did you get through 2020 at Transcan?

The event industry ground to a halt, and we had to find solutions to compensate for this loss of income. We knew that our mass distribution activity would see a one-off increase in volumes, but this increase was not sufficient. Furthermore, we had to make use of our available, and substantial, fleet. Our road transport activity was therefore a real headache. However, our delivery activity was bolstered by the arrival of a new client, a distributor of household appliances, who allowed us to diversify our offering and maintain a high level of activity. International

trade slowed down considerably, which impacted our freighting activity. The same is true for the shipping business, which saw a drastic decrease of volumes. In terms of industrial logistics, the activity remained stable, with the occasional peak. And, starting in March, the e-commerce activity took off spectacularly. Having to reorganise the entire activity in just a few weeks was a real challenge during the first lockdown. The second lockdown was more of a "formality" for us in terms of organisation. The flow increase was so sharp that we had to adapt our schedule and transition to a system of three eight-hour shifts, delivering our services 24/7...

TRANSCAN GROUPE



40 %
De croissance sur
le e-commerce



6
Filiales : Route, Livraison,
Logistique, Affrètement,
Conteneurs, E-commerce



230
collaborateurs



10 Millions
De km parcourus
en 2020

Pourquoi allez-vous performer en 2021 ?

La pandémie est encore présente, l'habitude de s'approvisionner par le e-commerce aura tendance à perdurer voire continuer de croître. Nos activités sont donc mutualisées aujourd'hui. Le transport de marchandises pour le e-commerce augmente et nos nouvelles solutions pour desservir le centre-ville vont être opérationnelles dès cette année.

Au moins deux hubs de desserte vont être inaugurés à Nice : de là partiront nos véhicules « décarbonés » assurant la livraison du dernier kilomètre. Grâce à ce maillage territorial, nous serons aussi en mesure de proposer des solutions aux commerces de proximité, qui pourront utiliser en reverse nos compétences, notre savoir-faire, nos services transports et logistique depuis leurs propres commerces ou de nos installations s'ils le souhaitent. Ils pourront vendre, expédier sans limite de distance, sans contrainte, grâce à notre solution mutualisée. Une belle bouffée d'oxygène pour nos commerçants de centre-ville durement touchés.

Why do you think you will keep up the performance in 2021?

The pandemic is still here, and the tendency to rely on e-commerce is probably here to stay and might even increase further. We have therefore pooled our activities. Because of the increase of our e-commerce delivery activity, new solutions have been developed to serve the city centre and will become operational this year.

At least two distribution hubs will be opened in Nice: from these hubs, carbon-neutral vehicles will travel the last mile to the point of delivery. With this territorial mesh, we are now in a position to offer solutions to local businesses, as they will be able to rely on our skills and know-how, and use our transports and logistics services reversely, shipping from their own facilities if they so wish. They will thus be able to use our pooled solutions to sell their goods, without any limit or constraint of distance. It will give some well-needed breathing space to business owners in downtown Nice, who have borne the brunt of the crisis.



Le transport de marchandises pour le e-commerce augmente et nos nouvelles solutions pour desservir le centre-ville vont être opérationnelles dès cette année

Franck Cannata
fondateur de Transcan Groupe

2019

Ouverture des bâtiments 9 et 10 (10.000 m² sup) dont l'implantation au PAL Saint-Isidore pour atteindre 65 000 m² intégralement sur notre territoire

Dans la famille, vous avez toujours su vous adapter au marché et aux contraintes de votre époque ?

Mon grand-père s'était lancé après-guerre dans la livraison de bois, mon père dans la messagerie, qui en était à ses prémices... Avec Transcan, nous sommes sur la logistique et la supply chain. Nous voulons apporter notre contribution, de l'innovation et une vraie valeur ajoutée à nos clients.

As a family, have you always been able to adapt to the market and the constraints of your time?

After the war, my grandfather was in the wood delivery business, then my father worked in messaging, which was a nascent field of activity back then... With Transcan, we work on logistics and supply chains. We want to innovate and offer real added value to our clients.



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

Spécialiste du CYCLE DE VIE DU BÂTIMENT

Fondée en 2004 par Michel Blasi, Le SIS est une entreprise spécialisée dans l'optimisation du cycle de vie du bâtiment. Composée de 6 entités, elle gère les nettoyages spéciaux et préventifs, la recherche de fuite et le sauvetage après sinistre, l'hygiène aéraulique, la rénovation tous corps d'état, le retrait de matériaux dangereux et la démolition.

Specialising in the lifecycle of buildings

In 2004, Michel Blasi founded Le SIS, a company that specialises in optimising the lifecycle of buildings. It includes six entities handling, between them, special and preventive cleaning operations, leak identification and post-disaster salvage, aeraulic sanitation, renovation on a general contracting basis, the removal of hazardous materials, and demolition operations.

Comment est née l'idée de fonder LE SIS ?

LE SIS est né de la volonté de développer pour les sinistrés un véritable service sur mesure alors même que le groupe qui m'employait poussait à l'inverse à la standardisation, ce qui me semblait aller à contre sens des attentes du marché, parce que chaque cas est unique : des dommages différents, des contrats d'assurance avec des garanties et des limitations particulières, des contraintes différentes, des attentes différentes d'un assuré à l'autre...

Pourquoi LE SIS ? Spécialiste en Interventions après Sinistre. A l'époque où les opérateurs téléphoniques se livraient une guerre commerciale sans précédent : Le 2, le 7 de Cegetel, le 9... Alors « Après le 18 faites le 6 », ça sonnait plutôt bien. Avec bien sûr un petit clin d'œil au département 06 😊



Le groupe a atteint un niveau de maturité avec une autonomie managériale sans précédent.

Michel Blasi,
fondateur LE SIS

How did you get the idea of creating Le SIS?

Le SIS was born from the idea of providing the victims of a disaster with a customised service. At the time, the group I was working for followed the opposite approach, based on standardised services, which to me seemed contrary to the market's expectations, because each case is unique: different types of damage, insurance policies featuring specific guarantees and limitations, different constraints, different expectations from one policyholder to the next...

2004

Création LE SIS PRIMO

2007

Création LE SIS HOLDING
renommée plus tard
LE SIS GROUPE

2009

Création LE SIS RENO



LE SIS

**4 implantations**Grasse (06), Solliès-Pont (83),
Gémenos (13), Biguglia (20)**83**
salariés**12 M€**

(Chiffre d'affaires en 2020)

2017Le SIS Groupe
décroche le 1^{er} Prix
2017 aux Trophées
RSE PACA 06**2014**Création
LE SIS DETOX**2011**

Création LE SIS AIRTECH

**Pourquoi vous avez su que
ça allait marcher ?**

J'avais visualisé au cours d'un rêve la réussite du projet avec ses différentes étapes.

D'un point de vue opérationnel, j'avais une grande autonomie et savais tout faire : Approvisionnements, Administratif, Commercial, Technique, Recrutement, Financier... Il n'y avait plus qu'à construire le projet et dérouler le programme. Ça me semblait une évidence.

**Pourquoi ça va performer
en 2021 ?**

Le groupe a atteint un niveau de maturité avec une autonomie managériale sans précédent.

De plus notre stratégie de diversification n'a jamais eu autant de sens : intervenir efficacement chez nos clients en cas de sinistre, et les accompagner le reste du temps dans une approche préventive répondant aux nouveaux enjeux de notre époque : contrôle et maintien de la qualité de l'air intérieur, désinfections sanitaires préventives, nettoyages préventifs du matériel de production (pour limiter les risques de pannes et les risques d'incendie), assainissement des bâtiments (désamiantage, déplombage), aménagements intérieurs... Ainsi la durée de vie du bâtiment ainsi que la qualité de vie intérieure sont optimisées.



What does Le SIS stand for? "Spécialiste en Interventions après Sinistre" (specialist of post-disaster interventions). Back then, telephone operators were waging a merciless commercial war, with number-replete advertisements, and Le SIS (pronounced number six in French) had a good ring to it. And of course, it is a nod to our department, number 06 😊

**How did you know it was
going to work?**

In a dream, I saw the success of the project and the different steps leading there. In operational terms, I enjoyed great independence because I knew how to do everything: supply management, administrative work, business development, technical aspect, recruitment, financial considerations... All I needed to do was to build up the project and roll out the programme. To

**Why do you think you will
keep up the performance
in 2021?**

The group has reached maturity and has achieved unprecedented managerial autonomy.

Furthermore, our diversification strategy is making a lot of sense: intervening efficiently on behalf of our clients after a disaster, and accompanying them the rest of the time with a preventive approach designed to meet the new challenges of the quality of indoor air, preventive sanitary disinfection, preventive cleaning of production equipment (to reduce the risk of breakdown and fire hazards), building sanitation (asbestos abatement, lead removal), interior facilities... The lifespan of the building and the quality of life inside it are thus optimised.

4 Agences, un seul numéro**0 820 820 806**Service 0,15 € / min
+ prix appelle-sis.com / info@le-sis.com**Agence Côte d'Azur**Parc d'activités ArômaGrasse
45 boulevard Marcel Pagnol
06130 Grasse**Agence Toulon Var**Parc d'activités Les Andues
1 avenue de l'Arlésienne prolongée
83210 Solliès Pont**Agence Marseille Provence**Parc d'activités de Gémenos
440 avenue du Château de Jouques
13420 Gémenos**Agence Corse**Local N°13 - Z.A. De Tragone
Route du Canale di Melo
20620 Biguglia**LE SIS**

À chaque bâtiment son cycle de vie

Business international :

EN CROISSANCE, LE E-COMMERCE S'ORGANISE

En 2020, les entreprises du e-commerce ont connu de belles performances. Cela a fortement augmenté l'activité d'ASD dans ce secteur. Le spécialiste du développement international (fiscalité, douane, social) commence l'année 2021 autour de deux sujets d'actualité : la digitalisation du commerce et les conséquences du Brexit. Cédric Lodovicci, Directeur des ventes Europe, fait le point sur l'accompagnement que propose ASD sur ces sujets.

International business: e-commerce is growing and getting organised. In 2020, e-commerce businesses performed nicely. This has certainly had the effect of increasing ASD's activities in this area. The specialist of international development (taxes, customs, social duties) is starting the year by focusing on two topical themes: the digitalisation of trade and the consequences of Brexit. Cédric Lodovicci, Head of Sales in Europe, tells us of the support that ASD stands ready to provide on these subjects.

En 2020, quelles ont été les tendances en matière de commerce ?

Le e-commerce a connu un fort niveau de croissance chez ASD Group. Qu'il s'agisse de sociétés nouvellement créées ou de celles qui sont progressivement passées à la vente à distance.

Certains clients ont augmenté leur activité e-commerce de 90 %... ! D'autres changent leur modèle économique, passent au e-commerce et, voyant que cela fonctionne, se disent : pourquoi ne pas vendre à un niveau européen ? Nous sommes là pour conseiller chacun d'entre eux.

Que proposez-vous à ces entreprises qui aimeraient franchir le cap mais ne savent pas comment s'y prendre ?

Nous pouvons auditer le commerce de nos clients pour leur proposer les meilleures solutions pour se lancer sur le web. Nous animons par exemple un webinar en mars sur le thème : « Les enjeux du e-commerce ».



don't we sell on the European markets? We are here to offer our advice to any type of company.

What do you tell companies that are eager to go into e-commerce but don't know where to start?

We can perform an audit of our clients' companies to offer them the best solutions so that they can start selling on the internet. In March, for instance, we will be hosting a webinar on that very theme: "The challenges of e-commerce". We will discuss important and varied subjects: towards what market shares should you orient your business? What is the most suitable business plan? Social media and marketplaces: what are the most adequate sale channels?

As the e-commerce VAT system will be entirely overhauled by the 15th of July 2021, we have already received requests for our expertise and we are helping clients navigate this change, which is intended to facilitate administrative work and tackle fraud.

What were the trends of 2020 in terms of trade?

E-commerce has risen sharply at ASD group. Our clients include companies that were recently created, and others that progressively turned to distance selling.

Some of our clients have increased their e-commerce activity by 90%...! Others are changing their business model, are transitioning towards e-commerce, and, seeing how well they're doing, are starting to think: why

Nous abordons des sujets divers et importants : vers quelles places de marché s'orienter ? Quel montage privilégier ? Réseaux sociaux, Market places : quels sont les canaux de ventes les plus appropriés ?

Avec la refonte de la TVA sur le e-commerce au 15 juillet 2021, nous sommes déjà sollicités pour notre expertise et nous accompagnons ce changement, qui doit simplifier les démarches administratives et lutter contre la fraude.

2000

Création d'ASD Group

2004

Ouverture de la première agence à l'étranger en Espagne et installation à Sophia Antipolis

2010

ASD Group continue son expansion et s'ouvre sur l'Afrique et l'Asie, en créant de nouvelles agences au Maroc (Casablanca) et en Chine (Shanghai)

2016

La barre des 100 collaborateurs et les 3 600 m² de bureaux cumulés sont dépassés

ASD GROUP



+20 %
de croissance des
clients e-commerce
en 2020



150
collaborateurs



30
agences en
Europe et dans
le monde



25
Présent dans 25
pays en Europe et
dans le monde



6.000
Clients dans l'industrie,
la grande distribution,
l'e-commerce...



Avec la refonte de la TVA sur le E-commerce au 15 juillet 2021, nous sommes déjà sollicités pour notre expertise et nous accompagnons ce changement, qui doit simplifier les démarches administratives et lutter contre la fraude.

Cédric Lodovicci
Directeur des ventes Europe chez ASD Group

Comment ASD aide les entreprises à s'adapter au Brexit ?

Jusqu'ici, le commerce se faisait en libre-échange alors qu'il faut désormais s'immatriculer pour importer et exporter avec le Royaume-Uni.

L'accord permettant une exonération de droits de douane ne vaut que pour les produits manufacturés avec un % suffisant pour bénéficier de l'origine préférentielle.

Pour les produits qui conservent l'origine d'un pays tiers, la création d'un stock en UE pour les UK et un stock en UK pour les UE prend tout son sens, puisqu'il permet de ne pas avoir à supporter 2 fois le paiements des droits de douane.

De même, nous nous sommes dotés d'un service « Douane », déjà en fonction depuis deux ans avec une équipe de déclarants en Douanes et un service commis à Calais ouvert 24/7 pour les contrôles douane et SIVEP. C'est ici qu'avec l'arrivée des ferrys et de l'Eurotunnel, nous pouvons accompagner nos clients dans leurs démarches.

La demande est très forte car beaucoup d'entreprises ne se sont pas préparées au Brexit, mais chez ASD, nous sommes opérationnels sur toutes ces questions et nous nous faisons un devoir de répondre à tous nos clients et prospects dans les meilleurs délais pour leur rendre 2021 facile et performante !

How does ASD help companies adapt to Brexit?

Until recently, there was a free trade system in place, but now you must register to be allowed to import and export to and from the UK.

The agreement giving right to exemptions on customs duties is only valid for manufactured products that feature a sufficient percentage to justify the preferential origin status.

For products whose origin is in another country, the creation of a EU stock for the UK and of a UK stock for the EU makes a lot of sense, as it avoids having to pay customs duties twice.

Furthermore, we have a "Customs" service, which has been operating for two years with a team of Customs declaration specialists, and we offer a special service in Calais, open 24/7, for customs and SIVEP controls. Here, with the arrival of ferries and the Eurotunnel, we can help our clients navigate through their administrative procedures.

There is a strong demand as many companies have failed to prepare for Brexit, but at ASD we remain operational on all these questions, and we are proud to get back to our clients and prospective clients as quickly as possible, to ensure that 2021 is as easy and smooth as it can be!

NOUVEAUTE

Kyanite, pour vos opérations commerciales en Europe
Vous réalisez des opérations commerciales en Europe et vous livrez régulièrement des produits dans un pays de l'Union Européenne, 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, à découvrir sur www.asd-int.com

Kyanite, for your business operations in Europe.
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. This is a revolutions of sorts; for further information, visit www.asd-int.com

2020

ASD fête ses 20 ans et change d'identité visuelle

15 JUILLET 2021

La réglementation sur la TVA change et s'harmonise en Europe

asd
GROUP

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

A VOS CÔTÉS !

Fidèle à ses engagements commerciaux et humains pris sur le long terme, le leader de la propreté et des services aux entreprises a traversé 2020 en accompagnant ses clients dans la reprise de leurs activités. Une adaptation qui se poursuit en 2021, comme en témoigne Stéphane Quaranta, manager de GSF Jupiter, la filiale azurienne du groupe qui compte 7 établissements couvrant le secteur de Toulon à Monaco.

Always by your side!

The leader of cleaning services for companies has always remained true to its long-term business and human commitments. For GSF, 2020 has been about helping its clients resume their activities. This adaptation is set to continue in 2021. Stéphane Quaranta, manager of GSF Jupiter, the Riviera-based subsidiary that includes seven establishments from Toulon to Monaco, tells us all about it.

1963

Création de GSF à Paris

1965

Début de l'extension en province

1978

Le siège du groupe est installé à Sophia Antipolis

1983

Début de l'expansion internationale (Canada, USA, Angleterre, Espagne, Monaco)



Comment GSF Jupiter a vécu l'année 2020 ?

Stéphane Quaranta : Près du quart de notre activité est liée à l'événementiel et à l'aéroportuaire. Nous avons dû penser à préparer demain en nous concentrant notamment sur d'autres activités liées aux multiservices et en accompagnant nos clients à la relance.

Qu'avez-vous mis en place pour cette relance ?

Prenons l'exemple de l'un de nos clients, le Palais des Festivals de Cannes. Nous souhaitons participer à la « réassurance » de leur clientèle dans le cadre de leur future réouverture. Au-delà de la simple désinfection du site, nous devons donc montrer le travail réalisé en mettant en place des moyens techniques de traçabilité

de notre travail. Pour rassurer le client final, tout ceci participant à notre volonté d'être au plus proche de nos partenaires dans cette crise. Il nous fallait répondre à la question de savoir comment s'inscrire dans leur chaîne de valeur pour les aider à rester compétitifs.

2020 est une année de changements structurels dans l'organisation du travail ?

Oui, il y a une mutation du travail avec des taux d'occupation des locaux moindres. Nous avons dû nous réorganiser et affecter une partie de nos effectifs sur d'autres sites, à d'autres activités.

Gérer l'humain, préserver l'emploi : tels étaient les enjeux de GSF Jupiter pour maintenir l'employabilité de nos collaborateurs.

Une grande enseigne de distribution dans le bricolage, Leroy Merlin, vient ainsi de nous confier l'ensemble de sa mise en rayons. Cela permet à leurs équipes de se concentrer sur leurs métiers

times of crisis. We had to figure out a way to become part of their value chain to help them stay competitive.

Was 2020 a year of structural changes in the organisation of your work?

Yes, there has been a shift in the way we work, and our facilities are a bit emptier now. We had to rethink our organisation and relocate part of our staff to other sites and to different activities.

Managing human considerations, protecting jobs: those were the challenges that GSF Jupiter had to overcome to maintain the employability of our staff.

GSF knows how to bounce back: the group has demonstrated its adaptability at every turn...

Of course, and at GSF Jupiter this was, for example, seen in our advice-based approach, which ultimately led us to developing other activities for our clients. A large group of DIY stores, Leroy Merlin, has recently entrusted us with all its shelf stocking operations. This allows our teams to focus on their core skills and on the added value they can contribute: sales and advice. This positive experience has been going on for eight months, and now we have been given a new mandate: the inventory aspect.

How did GSF Jupiter survive 2020?

Stéphane Quaranta: *Nearly a quarter of our work is related to events and airports. We had to be proactive, so we focused on other multi-service activities and came to the help of our clients who wanted to resume their activities.*

What have you put in place to support the recovery?

Let's take, as an example, one of our clients: the Palais des Festivals in Cannes. We want to help them in their efforts to "reassure" their customers regarding an upcoming reopening. In addition to the disinfection of the site, we also had to show the work we do by implementing the technical means to ensure the traceability of our work. The purpose is to reassure the end client, which testifies to our ambition to remain close to our partners in these

GSF

985 M€
De chiffre
d'affaires
en 2020

35600
Collaborateurs
dans le monde

7200
Clients

5 %
De taux de
croissance

GSF JUPITER

1300
Collaborateurs

7
Etablissements,
de Monaco
à Toulon

2015

Création d'une nouvelle filiale spécialisée : après les filiales GSF Airport, GSF Aéro et GSF Energia, le Groupe crée dans le secteur ferroviaire « GSF Rail Services »

2008

Création de la « Fondation GSF Jean-Louis Noisiez » dévolue aux personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer

GSF sait rebondir : le groupe l'a montré dans toutes les étapes de sa croissance...

Bien sûr, et chez GSF Jupiter, cela s'est par exemple traduit avec notre approche « conseil » qui nous a permis de développer d'autres activités chez nos clients. Une grande enseigne de distribution dans le bricolage, Leroy Merlin, vient ainsi de nous confier l'ensemble de sa mise en rayons. Cela permet à leurs équipes de se concentrer sur leurs métiers et la valeur ajoutée qui y est associée : la vente et le conseil. Cette expérience

positive dure déjà depuis 8 mois et une nouvelle mission vient de nous être confiée : la partie inventaire. C'est bien là tout le sens des services associés à notre prestation historique, l'entretien des locaux : nous prenons en charge des tâches dont nos clients ne sont pas les spécialistes et qu'ils ont tout intérêt à déléguer. Nous sommes sans cesse dans la proactivité en lieu et place à la réactivité, afin d'être davantage au plus près de nos clients. GSF a toujours inscrit ses partenariats dans la durée et la confiance : nous faisons plus que jamais face ensemble !

So you can see the relevance of the services we add to our traditional offering, which is the maintenance of facilities: we handle tasks that our clients are not adequately equipped for, and that they have an interest in outsourcing. We are proactive instead of being reactive, which is why we maintain this proximity to our clients. GSF has always valued trusted and lasting partnerships: we are now, more than ever, facing the future together!



Gérer l'humain, préserver l'emploi : tels étaient les enjeux de GSF Jupiter pour maintenir l'employabilité de nos collaborateurs.

Stéphane Quaranta
Manager de GSF Jupiter

DEMAIN, ENCORE ET TOUJOURS S'ADAPTER

Tel est le maître-mot pour faire face à la crise. Les 132 établissements de GSF n'adressent pas tous les mêmes secteurs d'activités, et n'ont pas tous les mêmes contraintes liées à une baisse d'activité. GSF se développe ainsi dans plusieurs nouvelles directions : après la santé, voici la gestion déléguée des déchets, la petite maintenance, l'entretien d'espaces verts... Autant de missions et de services associés qui rappellent que l'adaptation a toujours été au cœur de la construction du groupe comme le rappelle Jean-Louis Noisiez, fondateur de GSF : « Ma conviction profonde est que la clé de notre succès réside dans l'exceptionnelle faculté d'adaptation dont nous avons toujours fait preuve. Fermes sur les valeurs fondamentales qui constituent notre culture - qualité, proximité, responsabilité, indépendance -, nous avons su composer avec les difficultés, faire évoluer notre métier, ajuster notre activité à un environnement en mutation, construire notre avenir sur l'innovation ».

Today and tomorrow, always adapting

This has been our driving strategy to overcome the crisis. The 132 GSF establishments do not all cater to the same areas of activity, and do not have the same constraints in terms of the reduction of their activities. GSF is therefore growing in new directions: after the world of healthcare, we are now working on outsourced waste management, small maintenance operations, gardening... These missions and services are a reminder that adaptation has always been at the heart of the group's development, as Jean-Louis Noisiez, founder of GSF, is keen to remind us: "I am absolutely convinced that the key to our success resides in the incredible ability to adapt that we have always demonstrated. We abide by the fundamental values that constitute our corporate culture, which are quality, proximity, responsibility, and independence, we have overcome many hurdles, we have evolved our line of business and adjusted our activity to a changing environment, and we have built our future on innovation".



1625 route des Lucioles - BP 25
06901 Sophia Antipolis Cedex
04 93 95 50 83
www.gsf.fr

L'INDISPENSABLE PARTENAIRE-COACH *des entreprises en 2021 !*

En adressant quotidiennement ses services à près de 9.000 professionnels, l'ARAPL2CA démontre son implication dans le développement des entreprises azuréennes et leur résilience en ces temps difficiles. H-Michel Dau, Directeur Général de l'ARAPL2CA, nous rappelle tous l'intérêt de l'adhésion à cette plateforme multi-services d'accompagnement et de sécurisation des TPE.

The partner that companies need in 2021!

By delivering its services on the daily to close to 9'000 professionals, the ARAPL2CA showcases its commitment to developing local companies and bolstering their resilience in these trying times. H-Michel Dau, general manager of the ARAPL2CA, reminds us all of the value of joining this multi-service platform for supporting and securing very small businesses..

1973

Loi de l'artisanat et du commerce, préambule à la création des ARAPL

1978

Création de l'ARAPL Côte d'Azur, son cœur de métier : l'accompagnement des professionnels libéraux

2001

H-Michel Dau dirige l'ARPL2CA

2003

L'ARAPL2CA partenaire de l'URSSAF pour accompagner les créateurs libéraux

2014

Convention avec Pôle emploi pour diffuser les bonnes pratiques entrepreneuriales

Comment avez-vous traversé l'année qui vient de s'écouler ?

H-Michel Dau : 2021 vient de s'ouvrir et si nous avons vécu une année de doutes et d'incertitudes, ce fut aussi beaucoup d'efforts et de mobilisation de la part de toute l'équipe de l'ARAPL2CA qui n'a pas démerité, fidèlement ancrée aux côtés de ses adhérents, pour les seconder, les aider à s'adapter, dans la poursuite de leur activité, et à faire face, avec résilience, à cette crise sans précédent.

Pourquoi rejoindre l'ARAPL2CA en 2021 ?

Pour un chef d'entreprise, rejoindre l'ARAPL2CA répond à de multiples besoins, à commencer par celui de vouloir rompre avec l'isolement et de créer du lien. C'est aussi pour lui le bénéfice d'une veille d'informations, notamment sur les évolutions législatives et la capacité d'être interpellé sur les bonnes pratiques managériales, de profiter de formations expertes et d'un accompagnement qualitatif de proximité.

Comment cette offre se traduit-elle sur le terrain ?

Par une mission d'analyse et d'audit, de sécurisation fiscale et de conseils généralistes dédiés, assortis d'une veille



Adhérer à l'ARAPL2CA, c'est s'assurer un soutien opérationnel, complémentaire et additionnel à celui de l'expert-comptable et une sécurisation globale de son entreprise.

H-Michel Dau
Directeur Général de l'ARAPL2CA

constante d'informations (newsletters, e-mailings pour un suivi de l'actualité). C'est aussi un pôle formation proactif, qui propose plus de 100 thématiques différenciées, 300 sessions, des webinaires, des ateliers pratiques, pour renforcer ses connaissances être meilleur sur son marché, découvrir de nouveaux horizons et de belles perspectives pour développer son métier..

L'offre ARAPL2CA, s'assimile à un accompagnement premium sans équivalent : rendez-vous personnalisés, échanges, permanences de spécialistes, outils digitaux modernes, hotline

How did you navigate this past year?

H-Michel Dau: 2021 has just started. 2020 was a year of doubt and uncertainty, but the ARAPL2CA team invested itself fully, mobilised every effort to stand steadfastly by our members, helping them to adapt, to pursue their activity, and to face, resiliently, this unprecedented crisis.

Why join the ARAPL2CA in 2021?

For a CEO, being a member of the ARAPL2CA meets many of their needs, chief among them the need to break from isolation and create a link.

It also involves information monitoring relating to legal evolutions and proper practices, as well as training programmes and high-quality proximity support and to follow good managerial practices, and to benefit from expert training and local qualitative support..

How does this offering translate into reality?

It translates into analysis and auditing mandates, tax safety services, and dedicated general advice, along with constant intelligence monitoring (newsletters, e-mails featuring the latest news).



104
Thématiques
de formation



20 €
TTC par mois



3500
Personnes
formées par an



26000
Libéraux accompagnés
en 42 ans

**2020**

Mobilisation et engagement
sans précédent pour aider les
TPE dans le contexte COVID

2019

Déploiement de la plateforme
dédiée aux porteurs de projet

2018

L'ARAPL2CA accueille les
commerçants et artisans, les LMNP



téléphonique, documentation exclusive...
Ce pôle pluridisciplinaire de compétences
tourné vers le chef d'entreprise propose
aussi un club d'avantages, sorte de
comité d'entreprise et de centrale
d'achat, permettant de réaliser des
économies sensibles sur un large panel
d'offres et qui cerise sur le gâteau,
autofinancent très largement le coût
modique de l'adhésion.

Adhérer à l'ARAPL2CA, c'est
s'assurer un soutien opérationnel,
complémentaire et additionnel à celui
apporté par l'expert-comptable et opter

pour une optimisation, une sécurisation
de son entreprise face aux mutations
professionnelles et la prémunir contre
le risque fiscal.

Par son offre mutualisée, finan-
cièrement très accessible, l'ARAPL2CA
n'a pas d'équivalent sur le territoire
azurien et permet à tout entrepreneur
de capitaliser sur des moyens
complémentaires, une assistance et un
suivi régulier, pour progresser dans son
entreprise.

Pour l'équivalent de 20 € par mois, pour
un pack complet de prestations, aucune
raison de s'en priver !

*L'offre ARAPL2CA, c'est également un
accompagnement premium à travers une
plateforme multi-services qui n'a pas d'équivalent.*

*It also translates into a proactive
training centre with a range of 100
differentiated themes, 300 sessions,
webinars, practical workshops, to
strengthen your knowledge, to be
better informed about the market, and
to discover new horizons to develop a
given business line.*

*The ARAPL2CA offering also
means members receive prime
accompaniment: customised meetings,
information sharing, a dedicated
specialist hotline, modern digital tools,
exclusive documentation...*

*This multidisciplinary skills center
geared towards the business leader
also offers the advantages club, a
corporate committee of sorts that
acts as an acquisitions department,*

*allowing for significant savings on a
large range of offers and, as the icing
on the cake, cancels out the low cost
of membership.*

*Joining ARAPL2CA means securing
operational, complementary and
additional support to that provided by
the chartered accountant and opting
for optimization, securing your business
in the face of professional changes and
protecting it against tax risk.*

*Through its pooled offer, financially
very accessible, ARAPL2CA has no
equivalent on the Riviera and allows any
entrepreneur to capitalize on additional
resources, assistance and regular
monitoring, to progress in his business.
the equivalent of € 20 per month, for a
full package of services, no reason not
to do without!*



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

Investir et innover pour être à l'écoute du marché

Implanté à Kilstett, en Alsace, Walter Stores est aujourd'hui l'un des acteurs incontournables du domaine de la protection solaire et des fermetures de bâtiment. Concepteur et fabricant français, l'entreprise familiale a su, en quelques décennies, être à l'écoute du marché, anticiper les tendances, se lancer de nouveaux défis et surtout adapter les bonnes stratégies au bon moment. Preuve à l'appui, des investissements réguliers et conséquents dans l'outil de production et un bureau R&D qui conçoit au quotidien les produits de demain. Aujourd'hui Walter Stores est présent sur l'ensemble de l'hexagone avec 13 points de ventes dont la Côte d'Azur avec Saint-Laurent-du-Var.

Investing and innovating to stay in tune with the market
Headquartered in Kilstett, in Alsace, Walter Stores has become a key player in the field of sun protections and building sealing systems. The family-run company, with a strong tradition of French design and manufacturing, has stayed in tune with the market, anticipating trends, rising to new challenges, and, more importantly, implementing the right strategies at the right moment. Significant investments in the production tool are regularly made and an R&D department has been created to design tomorrow's products on the daily. Now, Walter Stores is present throughout the country, with 13 points of sale, including the French Riviera in Saint-Laurent-du-Var.

Comment est née l'idée de fonder Walter Stores ?

L'entreprise conçoit et fabrique des stores d'extérieurs depuis les années 60. Reprise en 2002 par Martin Bender, l'actuel dirigeant, Walter Stores étoffe sa gamme de stores coffres, de stores verticaux, de stores pour vérandas, de BSO (Brise-Soleil Orientable) puis intègre les volets roulants.

Pourquoi vous avez su que ça allait marcher ?

Nous croyons à un projet, avec de l'investissement, du travail, des personnes motivées et des valeurs. Nous sommes parvenus à obtenir une notoriété saine et à grandir et avancer de façon positive.

2002

Reprise de l'entreprise par M. Bender

2009

1.5 M€ d'investissement dans l'outil de production

La pergola bioclimatique à lames orientables s'inscrit définitivement comme un nouvel axe de développement de l'entreprise



How did the idea of founding Walter Stores come about?

The company started designing and manufacturing outdoor blinds in the 60s. It was acquired by the current owner, Martin Bender, in 2002.

Walter Stores broadened its ranges of cassette awnings, vertical blinds, awnings for verandas, external venetian blind systems, and now includes rolling blinds.

How did you know it was going to work?

We commit to a project, with significant investments, hard work, a motivated workforce, and strong values. We built a healthy notoriety and were able to grow and progress in a positive manner.

WALTER STORES

**45 %**De la production de
Walter Stores concerne la
pergola bioclimatique**35 %**De la production de
Walter Stores concerne
les stores extérieurs**300**Employés
en CDI**63 M€**Chiffre d'affaires
en 2020**Pourquoi ça va performer en 2021 ?**

Notre gamme de produits est au cœur des questions actuelles du mieux-être chez soi et permettent de répondre favorablement aux enjeux du réchauffement climatique. Avec une croissance exponentielle à deux chiffres, la pergola bioclimatique à lames orientables s'inscrit définitivement comme un nouvel axe de développement de l'entreprise qui y a investi 2,5 millions d'euros entre 2017 à 2019. Ultra-modernes et entièrement pilotés par informatique, ces nouveaux équipements industriels offrent une réelle maîtrise technique et permettent de gérer plus efficacement les flux de production. Ces différentes étapes s'appuient sur l'arrivée de la seconde génération qui affiche la même volonté d'innovation et de développement au sein de l'entreprise familiale.

**Why do you think you will keep up the performance in 2021?**

Our current range of products is at the heart of the whole idea of living better at home and is designed to positively meet the challenges of global warming. With a two-figure exponential growth, our bioclimatic pergolas with orientable slats are definitely providing a new direction of development for the company that

has invested 2.5 million euros between 2017 and 2019. The new industrial installations are ultra-modern and computer-controlled; they offer improved technical control and make for more efficient management of production flows. These different steps are carried by the second generation, who is displaying the same taste for innovation and a strong will to grow the family business.

2017 À 2019

2,5 M€ investis dans une
usine de 4200 m²
avec un parc machines
ultra-performant

2021

Agrandissement de l'unité de
laquage qui doit permettre de
doubler la capacité actuelle
(1M€ d'investissement)



Walter Stores Nice - 31 Allée des Architectes - Saint-Laurent-du-Var
04 97 22 20 50 - contactnice@walter-stores.fr

Ouverture du lundi au vendredi de 9 h à 12 h et de 14 h à 18 h.

Le samedi de 9 h à 12 h et de 14 h à 17 h

www.walter-stores.fr

Walter Stores sur la Côte d'Azur

L'agence de Saint-Laurent-du-Var, ouverte en janvier 2015, compte 5 personnes à temps plein, dont une équipe de pose, deux commerciaux et une assistante commerciale. Sa spécificité ? Walter Stores est fabricant et installateur de produits 100 % sur mesure réalisés à la demande pour ses clients azuréens, la Pergola Bioclimatique Orientable & Rétractable à ouverture centrale Open R2 (système breveté) ainsi qu'une nouveauté cette année, Open'lt, une pergola avec store à projection intégré. Romain Carpentier dirige cette agence qui, sur 450 m², propose une exposition de tous les produits Walter Stores sur 300 m². A visiter sans tarder !



The Saint-Laurent-du-Var agency, which opened in January 2015, has five full-time employees, including an installation team, two sales representatives, and sales assistant. What is its specificity, you ask? Walter Stores is a French manufacturer and installer of exclusive products tailored for clients based in the French Riviera: the Orientable and Retractable Bioclimatic Pergola, featuring the Open R2 central opening system (patented system), along with this year's new release, Open'lt, a pergola featuring an integrated drop-arm awning. Romain Carpentier heads this agency. It boasts a total surface area of 450 m², with a 300 m² showroom where all Walter products are on display. Come and visit as soon as you can!

Surprises DE SAISON

Julie Lascombes dirige Le Printemps, temple de la mode azurée, à Polygone Riviera. Une enseigne ouverte en 2015, qui n'a de cesse de vouloir nous surprendre et nous faire retrouver la notion de shopping-plaisir.

Seasonal surprises

Julie Lascombes is at the head of Le Printemps, the local temple of fashion at Polygone Riviera. Since its opening in 2015, the store has been working tirelessly to constantly surprise us and revive the whole notion of shopping for pleasure.

Quel bilan tirez-vous de l'année 2020 ?

2020, très particulière -avec ses nombreux « stop & go »- a été éprouvante, à tous les niveaux, et tout d'abord humainement. Car un grand magasin, c'est avant tout de l'humain : au Printemps, la relation client est primordiale. Le maître-mot de la période aura donc été « adaptation ». Avec une conséquence : la transformation de la relation avec nos équipes, des échanges encore plus nombreux et un accompagnement plus fort. Le métier du management a dû changer et évoluer chaque jour. L'enjeu : garder notre identité, ne pas basculer dans la peur de l'autre tout en gardant une certaine « proximité » !

Comment se sont passées les fêtes ?

Les clients ont été au rendez-vous avec une forte croissance de notre trafic en décembre par rapport à l'an dernier. Les clients sont heureux d'avoir des échanges, d'être dans l'interaction. Même si le digital a indéniablement pris ses marques en 2020, le rapport humain, sa « rareté » en font une valeur incontournable, irremplaçable.

Le comportement d'achat a également changé. Nous avons plus d'achat sur des articles « refuge », qui présentent une valeur durable : la joaillerie, l'horlogerie... La beauté aussi a connu un vrai regain d'intérêt. Je crois que l'on a retrouvé la notion de shopping « plaisir ».

1865

À seulement 31 ans, Jules Jaluzot crée le magasin « Au Printemps », avec pour engagement « Tout est nouveau, frais et joli comme le titre : Au Printemps ».

1868

Les premiers catalogues du Printemps franchissent les frontières grâce à la vente par correspondance.

1933

Pour la première fois, un couturier fait défiler sa collection dans un grand magasin : Paul Poiret qui dévoile sa ligne exclusive pour le Printemps.



C'est dans les gènes du Printemps de surprendre et d'innover. Qu'est-ce que vous prévoyez pour 2021 ?

Nous souhaitons retrouver une autre forme de fantaisie, d'audace et d'insouciance... Nous allons encore nous réinventer car nous avons envie d'émotionnel, d'expérientiel ! Nous avons déjà beaucoup travaillé sur la personnalisation de la relation client en développant des services différenciants.

Comme la vente à distance : par téléphone, notre client nous indique

So, how was 2020 for you?

2020 was a strange year indeed. It was all stop and go. It was exhausting on many levels, but especially in terms of human relations. A large store like ours is all about people. At Le Printemps, our relationship with our customers is of the utmost importance. Our driving strategy has been "adaptation", with one important consequence: the relationship with our teams has shifted, and the level of interaction and support has grown. Management processes have also had to change and evolve every day.

The challenge is to retain our identity, without building walls around us and managing to keep some modicum of proximity.

How was the festive season?

Our customers were not deterred, and we saw a considerable increase of traffic compared with December last year. Our customers were happy to be able to engage in conversations, and genuinely enjoy these interactions. Admittedly, 2020 was a boon for online shopping, but in-person interaction, an increasingly rare commodity

PRINTEMPS

Le Printemps Polygone Riviera en chiffres :



5
Ans déjà !



150
Collaborateurs



250
Marques
représentées



90 %
des clients interrogés sont SATISFAITS de
leur expérience shopping ! (source critizr)

1984

Le Printemps ouvre des succursales dans plusieurs grandes villes aux quatre coins de la planète : Tokyo, Singapour, Denver ou encore Djeddah.

2014

Ouvertures des Printemps du Louvre, Printemps terrasse du port à Marseille & e-commerce.

2015

Le Printemps fête ses 150 ans et ouvre son magasin de Polygone Riviera.

1962

Le couturier Pierre Cardin crée une collection pour le Printemps : une révolution dans le monde de la mode.



Julie Lascombes
Directrice du Printemps Polygone Riviera

En 2021, nous souhaitons retrouver une autre forme de fantaisie, d'audace et d'insouciance... Nous allons encore nous réinventer car nous avons envie d'émotionnel, d'expérientiel !

ses envies, nous lui envoyons une sélection de visuels, puis il choisit et nous lui faisons livrer ses achats.

Pour aller plus loin, nous testons le « salon virtuel » : une application, via notre expert Mode (personal shopper), qui présélectionne des produits qui peuvent plaire au client, et

lui présente dans un « salon » digital. Le client peut acheter directement et recevoir chez lui ou passer retirer les articles choisis. Nous sommes convaincus qu'il y a encore beaucoup à faire sur la notion de service ultra personnalisé et nous allons continuer de vous surprendre, en nous adaptant sans cesse...

nowadays, has revealed itself to be essential and irreplaceable.

Consumer habits have also changed. We saw an increase of "safe-haven" purchases of items that have lasting value: jewellery, watches... Sales of cosmetics and related products also soared. I think we have returned to the notion of shopping for pleasure.

It is in the DNA of Le Printemps to astonish and innovate... so what are you planning for 2021?

We want to rediscover a different type of existence, steeped in fantasy, audacity, and insouciance... We will reinvent ourselves once again, we want to experience happy emotions! We have worked hard on making the customer relation more personal, by developing services that make us stand out among the competition.

Take distance selling for example: our client tells us, on the phone, what they want, we send them a selection of product photos, and they decide where to have their purchases delivered.

And to go even further, we are now testing the "virtual showroom": it is an app that involves our Fashion Expert (personal shopper) who prepares a preselection of items that are likely to appeal to a customer. The selection is then put on display in a digital showroom. The customer can buy the items they like directly and have them delivered at home or come and collect them at the store. We remain convinced that there is still a lot we can do to improve the ultra-customised service provide, and we will keep on astonishing you, by constantly adapting to new circumstances..



PRINTEMPS

Printemps Polygone Riviera
137 Avenue des Alpes,
06800 Cagnes-sur-Mer
www.printempsfrance.com

En 2021, nous pouvons gérer **ENCORE PLUS DE PROJETS**

Depuis 2013, BayLibre aide ses clients à créer leurs produits et à les lancer sur le marché suivant leurs délais et leurs budgets. IoT, embarqué : l'entreprise de Villeneuve-Loubet adresse des donneurs d'ordre du monde entier, en travaillant sur tous les systèmes d'exploitation. Entretien avec Benoît Cousson, cofondateur et dirigeant de l'entreprise :

**2013**

Création de BayLibre

2014

Projet de téléphone modulaire Google

2015

Création de BayLibre, Inc. avec l'arrivée d'un associé américain. Installation dans les locaux de Villeneuve-Loubet

2017

BayLibre travaille sur plusieurs projets avec Facebook

Benoît, quelles ont été les circonstances de la création de BayLibre ?

A la suite de la fermeture de Texas Instruments, nous voulions développer un projet à plusieurs. Nous sentions bien que les technologies mobiles étaient dans l'air du temps : c'était les débuts de l'IoT. Il était déjà difficile de trouver des gens compétents dans Linux. Il y avait un créneau à prendre. Les expertises Linux embarquées sur les technos mobiles étaient rares. Et nous les avons ! Ainsi qu'un goût pour faire de l'Open Source et du Linux. Nous avons donc une carte à jouer sur le marché mondial.

Nous intervenons à toutes les étapes du cycle de développement d'un produit, mais aussi comme consultant (choix critiques de conception de système, optimisation des performances et de la consommation énergétique du système...).

Vous saviez que ça allait fonctionner ?

Pour les raisons évoquées auparavant, nous pressentions que nous étions sur la bonne voie... Mais, ce qui a été la bonne surprise, c'est que les

"In 2021, we will be able to handle even more projects"

Since 2013, BayLibre has been helping its clients create and launch their products on the market, working within their timeframe and budget. The IoT, embedded systems: the Villeneuve-Loubet-based company serves contractors from around the world and works with every operating system. Interview with Benoît Cousson, the company's cofounder and CEO:

Benoît, tell us about the circumstances that surrounded the creation of BayLibre?

When Texas Instruments closed, a group of us wanted to develop another project. We were keenly aware of the fact that mobile technologies were all the craze: it was the beginning of the IoT. Finding people who knew how to work on Linux was tricky. We knew there was a niche right there. Experts of Linux systems embedded in mobile technologies were scarce. And we had them, along with marked affinities for Open Source and Linux! We felt we had something to contribute to the global market. We intervene at every step of the development

cycle of a product, but we also provide consultancy services (decisions pertaining to critical system design, optimising the performance and power consumption of the system...).

Why were you sure of your company's success?

For the reasons I have just mentioned, we just felt we were on the right path...

What's more, and this was a pleasant surprise, clients quickly came flocking: our former colleagues from Texas Instruments had integrated large corporations such as NXP, Intel or Nvidia; trust already existed among us. And their needs relating to these technologies were significant.

BAYLIBRE



6
Associés : 4 français,
2 américains



20
BayLibre, membre de la Linux
Foundation, est l'un des 20 premiers
contributeurs du Noyau Linux



38
L'effectif sur site en
France, et 45 au total
dans le monde

clients sont arrivés très vite : nos ex-collègues de Texas Instruments s'étaient reclassés dans de grands groupes comme NXP, Intel ou Nvidia. Il y avait déjà entre nous la confiance. Et leurs besoins sur ces technologies étaient forts.

Comment avez-vous vécu 2020 ?

Nous avons restructuré l'entreprise pour mieux absorber notre croissance. Cela s'est fait par exemple avec l'arrivée d'un line manager et d'une personne pour développer le commercial. La crise sanitaire a freiné nos ardeurs mais, en 2021, nous continuons d'embaucher.

Nous sommes capables de gérer plus de projets : nous avons désormais 3 project managers et une commerciale qui adresse le marché américain pour secondar Mike, notre associé aux Etats-Unis. Et nous envisageons encore l'arrivée de ressources commerciales aux US.



Nous intervenons à toutes les étapes du cycle de développement d'un produit, mais aussi comme consultant

Benoît Cousson
Co-fondateur et dirigeant de BayLibre

TENDANCES 2021

« On nous demande une forte expertise technique. En 2020, caméra, reconnaissance d'objets et IA étaient en vogue. Nous avons donc commencé à monter une équipe sur l'IA, avec de la formation pour gagner encore en expertise sur ces projets. 2021 sera, je pense, l'année d'une diversification : nous envisageons une acquisition mais nous n'avons pas encore identifié l'entreprise. Nous sommes à l'écoute d'opportunités, en France mais aussi à l'étranger... »

"We are being asked to provide strong technical expertise. In 2020, camera technologies, object recognition, and AI were highly popular. We started setting up an AI team, providing its members with the adequate training so that we can offer even more expertise on that kind of project. I feel 2021 will be a year of diversification: we are considering an acquisition, but we have yet to find the right company. We are on the lookout for opportunities, in France and abroad..."

2018

Partenariat avec le taiwanais Mediatek,
leader mondial des semi-conducteurs :
création d'un SDK*

*Un software development kit, ou kit de développement logiciel, aussi appelé trousse de développement logiciel, est un ensemble d'outils destinés aux développeurs, facilitant le développement d'un logiciel sur une plateforme donnée.
A software development kit combines all the tools designed for developers, facilitating the development of software on a given platform.

How were you able to survive 2020?

We reorganised the company so that it could better withstand our growth. For example, we hired a line manager, along with someone to further develop our sales operations. The health crisis hampered our efforts, but in 2021 we will be continuing our hiring streak.

We are now able to handle more projects: we have three project managers and a sales representative who is working on the American market and is there to support Mike, our US associate. And we are currently considering new sales resources in the US.



TEAM :

Argentine
US
Québec
Italie
France
Pologne
Pays Bas

CLIENTS :

Chine
Japon
US
Australie



Hameaux du Soleil - 753 Avenue de La Colle
06270 Villeneuve-Loubet
+33 4 93 73 34 82 - www.baylibre.com

Toujours soutenir et

DÉVELOPPER L'ENTREPRISE

Hapeaz* est une marque créée il y a quatre ans par FSE, l'un des leaders de l'expertise comptable azurienne. De Sophia Antipolis à Cannes en passant par Nice et Grasse, Hapeaz a fait de la proximité et du sur-mesure son ADN auprès d'un nombre croissant de clients. En 2021, son accompagnement se renforce encore auprès des entreprises azuriennes, malmenées par la crise.

Comment vous est venue l'idée de fonder Hapeaz ?

Fabrice Olivari : La marque a été créée au moment où notre cabinet d'expertise-comptable est sorti d'un réseau d'experts-comptables national. En créant cette nouvelle marque, nous voulions cultiver notre différence et révéler la dimension de notre entreprise, avec déjà 4 implantations et une cinquantaine de collaborateurs.

Pourquoi vous avez su que ça allait fonctionner ?

Notre métier d'expert-comptable est au centre de l'économie. Il a été contraint ces dernières années d'assumer des fonctions d'auxiliaire des administrations fiscales ou sociales. Nous avons récupéré beaucoup de travaux qu'elles nous ont transférés. Le gouvernement doit admettre ce constat et consacrer l'expert-comptable dans son rôle d'interface avec les entreprises. Ce qui s'est



Nous avons la volonté d'être très proches de nos clients et d'être à l'écoute de ce qui change pour eux dans la conduite de leurs affaires.

Fabrice Olivari

L'un des cinq associés d'Hapeaz avec Chrystelle Luccioni, Céline Verdone, Jacques Sivignon et Jean-Marcel Giuliani

Continuing to help companies grow Hapeaz is a brand created four years ago by FSE, one of the leading chartered accounting firms of the French Riviera. From Sophia Antipolis to Cannes, not forgetting Nice and Grasse, a growing number of clients have come to see proximity and customised services as part of Hapeaz's DNA. In 2021, the firm intends to increase the level of support it offers to local companies that have been battered by the crisis.*

How did you get the idea of creating Hapeaz?

Fabrice Olivari: The brand was created when our firm of chartered accountants left a national chartered accounting network. By creating this new brand, we wanted to cultivate our difference and leverage the size of our company, which boasts four sites and some fifty employees.

How did you know it was going to be successful?

Our work as chartered accountants is really at the heart of the economy. In the past years, we have also been forced to get involved with the tax and social administrations. We have had to pick up a lot of the work they transferred to us. It is up to the government to recognise this fact and officialise the role of the chartered accountant as the interface with the corporate world. This was largely demonstrated by the general mobilisation of members of our profession for the implementation of the

2001

Arrivée à Sophia Antipolis par l'acquisition du cabinet Sofidec

2007

Signature d'un contrat national d'externalisation complète pour tous les hôtels français du groupe Radisson

2011

Création de la marque Social Expertise pour toutes les activités en lien avec les Ressources Humaines

2013

Implantation à Grasse par l'acquisition du cabinet Grexcom

HAPEAZ



encore largement démontré par la mobilisation générale de notre profession pour la mise en œuvre des multiples dispositifs « covid ». De l'autre côté, nous demeurons le conseil privilégié du chef d'entreprise qui aura toujours besoin de quelqu'un pour être accompagné sur un très grand nombre de sujets et notamment dans tous les aspects de la gestion de son entreprise. Et c'est là que nous trouvons notre pleine légitimité.

Pourquoi cela va performer en 2021 ?

Parce que nous avons la volonté d'être très proches de nos clients et d'être à l'écoute de ce qui change pour eux dans la conduite de leurs affaires. C'est notre marque de fabrique chez Hapeaz et nous avons souvent été en avance sur plusieurs sujets : nous avons été les premiers dans le département à signer une convention avec les banques pour récupérer les écritures de nos clients, de même que depuis très longtemps, nous assurons pour nos clients la mission de paiement des fournisseurs...

Le métier de base reste le même, mais notre façon de le pratiquer se veut différente.

Cette année, nous serons au chevet de nos clients comme nous l'avons intensément été en 2020. Cette situation devrait perdurer au moins jusqu'au deuxième semestre. Maîtriser la trésorerie en phase de reprise, lorsque les aides s'arrêteront, déterminer les durées et conditions de remboursement des PGE, poursuivre la mobilisation des aides gouvernementales, etc... autant de questions en suspens sur lesquelles nous soutiendrons et accompagnerons nos clients.

2018

Création de la marque
HAPEAZ

2016

Implantation à Cannes
par l'acquisition du
cabinet Adnet

numerous "covid" relief packages. On the other hand, we are the preferred counsel of CEOs, who will always need someone to support them on a variety of topics, and more particularly on all aspects relating to the management of their company. This is the area in which we gain full legitimacy.

Why do you think you will keep up the performance in 2021?

Because our goal is to remain as close as possible to our clients and to be attentive to changes that will affect the way they conduct their business. This is the Hapeaz trademark, and we have often been ahead on several subjects: we were the first in the department to sign an agreement with the banks to retrieve the accounting entries of our clients. Also, for years we have been handling all payments to suppliers on behalf of our clients...

The job essentially remains the same, it is our way of doing it that is changing.

This year, we will continue supporting our clients, as we did intensely in 2020. This situation should last at least until the second semester. Controlling cash flow at a time when the economy is recovering, when subsidies will start to dry up, determining the duration and terms of the reimbursement of State-backed loans, continuing to mobilise government subsidies, etc... These are open questions, and we will work diligently to provide our clients with the support and accompaniment they need.

***(A-PIZ) : Nom peu commun définissant un groupe de personnes passionnées s'attachant à accomplir une prestation unique pour le pilotage de votre entreprise et le développement de votre patrimoine.**

Unusual name defining a group of passionate people working to achieve a unique service for the management of your business and the development of your assets.



Céline Verdone, associée en charge de l'activité de Social Expertise

HAPEAZ, ET AUSSI...

...**Social Expertise**, sa filiale, qui propose aux entreprises d'externaliser toute la fonction paie. L'intérêt ? Eviter les erreurs, en faisant confiance à l'un des plus importants spécialistes de la question dans les Alpes-Maritimes (35.000 bulletins de salaire édités chaque année), dont les top techniciens sont formés en permanence sur l'ensemble de la problématique « paie » de l'entreprise.

...**Social Expertise**, its subsidiary, that offers companies the opportunity of outsourcing payroll management. What is the benefit? The purpose is to avoid mistakes, by trusting one of the key specialists of the issue in the Alpes-Maritimes department (35'000 payslips issued every year), whose top technicians undergo continuous training relating to all the aspects of the "payroll" issue for companies.

www.socialexpertise.fr



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

Expertise

TECHNIQUE ET QUALITÉ

Depuis plus de 30 ans, Bruguier Etanchéité propose son expertise dans tout le département, axée sur le traitement des étanchéités des immeubles en copropriété, des hôtels, des terrasses et toitures terrasses de villas, des bâtiments commerciaux et industriels. Son dirigeant Yves Salvador, nous parle de ses projets en 2021.

Technical expertise and quality

For more than 30 years, Bruguier Etanchéité has been providing its expertise throughout the department. The company focuses on waterproofing systems for co-ownership buildings, hotels, terraces, terraced roofs, and commercial and industrial facilities. Yves Salvador, the company's CEO, tells us of his projects for 2021.

Comment vous est venue l'idée de reprendre Bruguier Etanchéité ?

Le besoin d'évoluer, de construire, de progresser, lorsque le seuil de la quarantaine approchait et que je me suis demandé si j'avais atteint mes objectifs de plan de carrière et de vie...

C'est aussi une rencontre, avec M. Bruguier, à qui j'ai exposé l'idée de la création d'une structure et qui m'a proposé un autre projet, celui de reprendre la boîte qu'il avait fondé.

C'est enfin une grande peur comme quand on est au bord de la falaise et



que l'on pense ne pas savoir voler, une belle poussée d'adrénaline et une grande joie quand on se met d'abord à planer puis à reprendre de l'altitude !

Pourquoi vous avez su que ça allait marcher ?

Au début je ne le savais pas, mais je me suis persuadé que j'avais les outils et l'expérience pour prendre les

How did the idea of acquiring Bruguier Etanchéité come to you?

I felt the need to progress and to build, and when my 40th birthday was just around the corner, I started wondering if I had really reached my career and life goals...

It was also my meeting with Mr Bruguier, to whom I presented the

idea of creating a new structure, and who told me of another project, that of acquiring the company he had created.

It is a terrifying prospect, like standing at the edge of a cliff, not knowing how to fly, the great adrenaline rush, the initial delight of gliding, and then the joy of gaining some elevation!

How did you know it was going to work?

I didn't, initially. I managed to convince myself I had the tools and experience to take over, and I received an unparalleled level of support from the company's founder, a support that lasted 17 years... I was incredibly lucky!

Why do you think you will keep up the performance in 2021?

Firstly, because I have a true Dream Team! I have three office employees handling all the administrative work, and three employees in the research department who prepare complete and detailed projects and reassure our clients as to our ability to provide the best possible service. I can also rely



BRUGUIER ÉTANCHÉITÉ

**36**
Collaborateurs**2,6 M€**
Chiffre d'affaires**6840**
Chantiers déjà réalisés
depuis bientôt 33 ans**400 m²**
De bureaux**700 m²**
De dépôts

rènes et j'ai eu un accompagnement hors classe par le fondateur de la boîte, accompagnement qui a duré 17 ans... Si ce n'est pas avoir de la chance, ça ! 😊

Pourquoi ça va performer en 2021 ?

Tout d'abord, j'ai une véritable Dream Team ! Avec 3 collaborateurs dans nos bureaux qui assurent le fonctionnement de l'administratif, 3 collaborateurs au bureau d'étude qui montent des dossiers complets et détaillés qui rassurent nos clients sur nos capacités à leur apporter le meilleur. Je peux aussi compter sur 3 encadrants chantiers, motivés impliqués et efficaces qui managent 27 techniciens spécialistes et aides qui ont une véritable culture d'entreprise, ambassadeurs sur le terrain et qui savent conjuguer au présent et au futur le travail de haute technicité et qualité avec des rendements importants pour rester concurrentiels. Et enfin, des clients qui nous sont fidèles, qui savent parler de nous et qui sont -au final- nos meilleurs commerciaux. Notre notoriété, basée sur la technicité et la qualité, nous ouvre aussi de très belles perspectives dans le domaine hôtelier que la période de Covid engage à entreprendre de lourds travaux de rénovation mais aussi dans les habitations de grand standing.



on my three worksite supervisors, who are motivated, involved, and efficient; they manage 27 specialised technicians and assistants who have created a real corporate culture.

They are the ambassadors of our company, constantly delivering their best work, overcoming technical difficulties, providing high-quality services, and keeping up a rhythm that allows us to remain competitive.

Finally, it is also about our clients, who are incredibly loyal and who do not hesitate to recommend our services. They are, in fact, our sales representatives. Our notoriety, based on our technical abilities and the quality we deliver, is providing us with new opportunities in the hotel industry, where establishments are undergoing significant renovation works during the lockdown, and also in the field of luxury residences.

Yves Salvador
Dirigeant de Bruguier Etanchéité

**NOUVEAUTÉ**

L'étanchéité EPDM, cette membrane si peu connue et pourtant pleine de qualités (écologique, efficace et durable) est désormais systématiquement proposée pour les interventions sur maison bois et Bruguier Etanchéité travaille pour convaincre ses clients bailleurs en bâtiments industriels et commerciaux que c'est l'étanchéité de demain.

EPDM rubber, a little-known membrane that features many qualities (environmentally-friendly, efficient, and lasting) is now systematically offered when we work on wooden houses. Bruguier Etanchéité is also working hard on convincing lessors of industrial and commercial facilities that waterproofing is the future.

BRUGUIER**L'EXPERTISE ÉTANCHÉITÉ**

ZI de l'argile - Voie G N°60

460 Avenue de la Quiera - Mouans Sartoux

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

En 2021, LA 1^E BOUTIQUE AUTO EN LIGNE

Fondé en 1994, BYmy)CAR est aujourd'hui le deuxième distributeur automobile privé français avec 18 marques. Le Groupe emploie en 2021 près de 2 500 salariés au sein de 80 concessions et s'est construit au travers d'une stratégie orientée vers la croissance externe. BYmy)CAR Group est détenu en majorité par son fondateur Jean-Louis Mosca et depuis juin 2020, Carlos Gomes (ex-PSA) a rejoint la marque en qualité de Directeur Général afin de lui insuffler une nouvelle évolution, axée sur le « phygital ». Elise Potola, Directeur Général BYmy)CAR Côte d'Azur, nous parle des ambitions du groupe.

In 2021, the first online car dealership

Founded in 1994, BYmy)CAR has grown to become the second largest car distributor in France, selling 18 different brands. In 2021, the group employs close to 2'5000 employees working in 80 dealerships. Its development stems from a strategy turned towards external growth. Jean-Louis Mosca is the founder and majority shareholder of BYmy)CAR Group, and since June 2020, Carlos Gomes (formerly with PSA) has joined the group as CEO, with the mission to inspire a new evolution focusing on all things "phygital". Elise Potola, General Manager of BYmy)CAR Côte d'Azur, tells us about these ambitions.

Quelles sont vos ambitions cette année ?

Elise Potola : En 2021, la stratégie consiste à devenir le 1^{er} groupe à se positionner comme acteur « phygital » avec le développement de la plateforme www.bymycar.fr et être identifié comme **la 1^{ère} Boutique automobile en ligne**. Cette plateforme permet de commander des véhicules neufs et d'occasion, d'établir l'estimation de la reprise de votre véhicule, prendre des RDV après-vente...

Comment est née BYmyCAR Côte d'Azur ?

La stratégie de développement s'opère par région et par marque sur le principal axe Est de la France, en respectant les spécificités locales. En novembre 2016 a eu lieu l'achat des filiales Mercedes smart par le groupe puis Ford Nice et Cannes en 2018.

NOVEMBRE 2016

Achat des filiales Mercedes smart par le Groupe

MARS 2018

Ouverture Ford Nice et Ford Cannes sous la neige

NOVEMBRE 2018

1^{ère} Vente Privée record de France

Pourquoi vous avez su que ça allait marcher ? Et pourquoi cela va performer en 2021 ?

La distribution des Marques Ford, Mercedes et smart nous permet de proposer une gamme complète : de la citadine urbaine 100 % électrique jusqu'aux Trucks en passant par le VUL. De plus, les infrastructures sont de qualité et surtout positionnées à des axes stratégiques au niveau du département !

What are your plans for 2021?

Elise Potola: In 2021, the strategy consists in becoming the first group to position itself as a "phygital" stakeholder, with the development of the www.bymycar.fr platform, and in being recognised as **the very first online car dealership**. This platform can be used to order new and second-hand vehicles, to establish a quote for the trade-in of your current vehicle, to schedule after-sales appointments...

How did BYmyCAR Côte d'Azur come to be?

The development strategy is based on individual regions and brands and follows the main eastern axis of France, while observing local specificities. In November 2016, the group acquired the Mercedes smart subsidiaries, and then the Ford Nice and Cannes dealerships in 2018.

How did you know it was going to work? And why do you think you will keep up the performance in 2021?

The distribution of the Ford, Mercedes, and smart brands allow us to offer a complete range: from fully electric city cars to big trucks, not forgetting LCVs. Furthermore, we have high-quality infrastructures, and we are positioned on the most important axes of the department.



BYmy)CAR CÔTE D'AZUR



275
Personnes



168 M€
De CA



2300 Véhicules Neufs
680 Véhicules utilitaires
1755 Véhicules d'Occasion



6
Implantations (2 sites à Cannes et
1 à Villeneuve-Loubet, 3 à Nice)

Notre équipe BYmy)CAR experte et passionnée est sur la ligne de départ pour ces nouveaux challenges relevés avec FORCE !!

Elise Potola

Directeur Général BYmy)CAR Côte d'Azur



FÉVRIER 2021

1^{ère} convention
collaborateurs Digitale

AVRIL 2020

Naissance du métier
de e-vendeur

Les nouveautés sont aussi au rendez-vous : lancement de la Mercedes Classe A 100 % électrique, du nouveau Mercedes EQV, la gamme smart uniquement électrique, le nouveau FORD PUMA hybride... ces véhicules vont électrifier l'année 2021 !

Enfin, BYmy)CAR lance plusieurs nouveaux services, dont sa 1^{ère} boutique en ligne, les RDV au SAV en version « sans contact » et le « Camion Atelier ».

Notre équipe BYmy)CAR experte et passionnée est sur la ligne de départ pour ces nouveaux challenges relevés avec **FORCE !!**

There are also many new releases on their way: the launch of the fully electric Class A Mercedes, the new Mercedes EQV, the range of fully electric smart models, the new hybrid FORD PUMA... what with these new arrivals, 2021 promises to be electric!

Finally, BYmy)CAR is launching several new services, including the first online dealership, "contactless" after-sales appointments, and the "Workshop Truck".

*Our BYmy)CAR team is made of experts who are thrilled to rise to these new challenges with great **FORCE!!***

NEWS

Lancement du 1^{er} « Camion Atelier » chez Mercedes et chez Ford : BYmy)CAR Côte d'Azur vous propose de réaliser vos opérations d'entretien courant à votre domicile ou sur votre lieu de travail. Simple, rapide, et aussi sûr qu'en atelier, vous pouvez prendre RDV et payer directement en ligne. De nombreux services sont proposés : remplacement des pneus, équilibrage des roues, révisions constructeur, réparation ou remplacement de pare-brise ou vitrage, diagnostics de réparations, recharge de climatisation...

Launch of the first "Workshop Truck" for Mercedes and Ford: BYmy)CAR Côte d'Azur offers to conduct all maintenance operations at your home or at your place of work. It is simple, quick, and as safe as at the workshop. You can book an appointment and pay directly online. Many services are on offer: changing your tyres, wheel balancing, manufacturer revisions, repairing or changing the windscreen and other windows, troubleshooting, recharging the air-conditioning...

Lancement du 1^{er} « Camion Atelier » chez Mercedes et chez Ford



BYmy)CAR
CÔTE D'AZUR

BYmy)CAR Côte d'Azur

smart - Mercedes Cannes **04 93 69 05 05**

Ford Cannes **04 92 59 45 45**

smart - Mercedes Villeneuve-Loubet **04 92 02 67 00**

Ford Nice **04 97 18 81 88**

Mercedes Nice Gambetta **04 93 97 70 70**

smart Nice **04 92 29 59 29**

Business Solution Sophia Antipolis **04 92 02 67 00**

www.bymycar.fr

Business

IS BUSINESS !

BNI, pour Business Network International, est un réseau d'affaires professionnel basé sur la recommandation mutuelle. Avec 10.000 groupes à travers le monde, il compte près de 275.000 membres. Son organisation repose sur des principes de travail identiques entre les groupes, comme pour Sophia Premium. Laurent Bourrelly, dirigeant de BTF, en est le président actuel. Il nous en explique le fonctionnement.

BNI, which stands for Business Network International, is a professional network based on mutual recommendations. With 10'000 groups throughout the world, it boasts some 275'000 members. The organisation rests on identical work principles shared by the groups, such as Sophia Premium. Laurent Bourrelly, CEO of BTF, was elected chairman. He explains to us how the network works.

1985

Création de « The Network », qui devient BNI en 1991

2004

BNI s'implante en France

2014

La barre symbolique des 10.000 membres en France est franchie

2019

20.000 membres en France

Quelles sont les particularités du BNI ?

L'une d'entre elles tient au fait que les membres s'engagent à assister, physiquement ou en ligne, à toutes les réunions hebdomadaires et à se faire remplacer en cas d'empêchement.

Chaque vendredi, de 7 h 30 à 9 h, suivant un ordre du jour précis, se tiennent nos réunions.

Un tour de table a lieu, pour l'instant en visio, avec pour chaque participant, une minute à consacrer à la présentation de son activité (« l'infomerciale »). A la fin de cette prise de parole, chaque membre fait part de ses contributions pour le groupe : les recommandations ou encore les "Merci pour business", lorsque vous remerciez un autre membre qui vous a fait réaliser du chiffre d'affaires. Puis l'un

La philosophie du BNI est "qui donne reçoit". C'est un engagement réciproque de chaque membre qui profite à tout le groupe. Il est important d'être assidu pour échanger, se connaître et donc, mieux se recommander.

Laurent Bourrelly
Président du BNI Sophia Premium

des membres fait une présentation de 10 minutes en répondant aux questions des autres participants.

En dehors de ces réunions, il y a les « tête-à-tête », des rencontres entre membres pour échanger et mieux se connaître. Toutes les performances sont enregistrées au niveau national. Le bureau tient à jour les chiffres et organise les réunions.

What are BNI's more specific features?

One of them is that members commit to participating, physically or remotely, to all weekly reunions and to be replaced if they can't make it.

Our meetings are held every Friday, from 7:30am to 9am, and follow a specific agenda.

We go around the table, for the moment

through videoconferencing tools, and each participant has one minute to talk about their activity ("the infomercial"). At the end of this speech, each member shares their contributions for the group: recommendations or even "Thank you for business", when you thank another member who made you achieve turnover. Then one of the members gives a 10-minute presentation and fields questions from the other participants.

In addition to these meetings, there are "face-to-face" encounters between members who wish to share and get to know one another better. All the performances are recorded at a national level. The main office updates the latest figures and organises the meetings.



BNI SOPHIA PREMIUM

 **2 776 908 € HT**
Business échangé entre
les membres du BNI
Sophia Premium en 2020

 **906**
Rendez-vous « tête à tête »
déjà organisés en 2020 par
BNI Sophia Premium

 **144**
Invités en 2020
aux réunions (BNI
Sophia Premium)

 **40**
Membres (BNI
Sophia Premium)



© Gilles Chevillon - www.chevillon.com - Photo réalisée en juillet 2020

QUELQUES PRINCIPES GAGNANTS

Chaque membre d'un réseau BNI s'engage à apporter des recommandations d'affaires aux autres membres, pour éventuellement en recevoir en retour : c'est le « Qui donne reçoit ». De même, au chapitre des règles, il ne peut y avoir qu'un seul représentant de chaque profession dans chaque groupe, afin d'éviter toute concurrence entre les membres.

A few winning principles

Each member of a BNI network commits to bringing business recommendations to the other members and could very well receive some recommendations in return: "who gives receives". Further-more, as far as the rules are concerned, there can be only one representative of each business line in a group, to avoid competition among its members.

Et comment se positionne Sophia Premium ?

En terme de performance, nous sommes le 1^{er} groupe départemental et Méditerranéen, ainsi que le 16^e au niveau national.

Qu'implique l'adhésion à BNI Sophia Premium ?

Cela nécessite un engagement important et d'y passer du temps : il faut travailler pour recommander les autres membres. Il faut être très assidu et la présence de chacun est obligatoire. Mais il faut partir du principe que le système mis en place est « gagnant-gagnant » ! Sans oublier le Happy Business : on s'amuse tout en signant des contrats.

How is Sophia Premium positioned?

We are ranked 1st group of the department and mediterranean and 16th nationally in terms of performance.

What does membership to BNI Sophia Premium entail?

It requires a strong commitment, and you are expected to devote some of your time to the network: it takes some work to recommend other members. You must be very diligent, and your presence is mandatory. But remember, the implemented system is based on a "win-win" principle! Without forgetting the Happy Business scheme: we have fun and sign contracts at the same time.



BNI
www.bni-sophia-premium.fr

Une belle CROISSANCE

La Pépinière Sainte Marguerite, qui vient de fêter ses 30 ans, a connu une belle année 2020, en forte progression. 2021 s'annonce également prospère : Franck Viale, son dirigeant, nous explique pourquoi.

Sainte Marguerite plant nursery: growing nicely

The Sainte Marguerite plant nursery has just celebrated its 30th anniversary. The company saw sustained growth in 2020, and 2021 is promising to be a prosperous year as well: Franck Viale, its CEO, tells us why.

1990

Création de la pépinière Sainte Marguerite avec 8.000 m² de surface

2018

Reprise de la pépinière par Franck Viale

2020

+20 % de croissance

Quelles sont les circonstances de la création de la Pépinière Sainte Marguerite ?

Mes parents et mon frère ont créé la pépinière en 1990. A cette époque, je n'étais encore que pâtissier. Mais je crois qu'inconsciemment, j'avais en moi ce besoin de retour à la terre. Lorsque mon frère m'a proposé de m'associer avec lui, cela a été un déclic, pour devenir une passion. Par la suite, j'ai repris les parts de la famille et je suis aujourd'hui le seul dirigeant de la Pépinière.

Pourquoi avez-vous su que ça allait marcher ?

J'étais confiant, car il y avait déjà à l'époque de mes parents, une forte demande. Pourtant, nous étions les derniers à nous installer dans la région.

Mais j'ai très vite compris ce que les gens recherchaient : ils étaient déjà demandeurs de variété, de qualité et de prix. Il fallait aller chercher tout cela, et nous avons immédiatement réagi en conséquence.



What were the circumstances surrounding the creation of Sainte Marguerite plant nursery?

My parents and my brother created the plant nursery in 1990. Back then, I was a humble pastry chef, but I think the need to work the soil was, already then, at the back of my mind. My brother offered me a partnership, thereby sparking an interest that would rapidly become an all-consuming passion. Later, I acquired the family shares, and I am now the sole CEO of the plant nursery.

How did you know it was going to work?

I was confident. There has always been a strong demand, even back when my parents were in charge. And yet, we were the last ones to open shop in the region.

I quickly understood what people wanted: they were after a wide range of plants, high quality, and attractive prices. We had to find a way to offer all of that, so we took the necessary steps.

PÉPINIÈRE SAINTE MARGUERITE

**9**
Sites**100.000 m²**
De surfaces de
stockage et d'exposition**2000**
Variétés de
plantes**20 000**
Références en vente
à la pépinière**Le succès a été rapidement au rendez-vous : quelle est votre recette ?**

Nous sommes et nous restons dans une dynamique de recherche de nouveauté.

Nos plantes proviennent de l'Europe entière (Italie, Espagne, Hollande) où nous les sélectionnons avec soin et minutie.

De ce fait, la pépinière vous propose un choix exceptionnel de végétaux ainsi que des sujets remarquables en palmiers, oliviers, chênes, camphriers, caroubiers..., dans un cadre agréable et accueillant. Nous mettons à votre disposition, un savoir-faire et une qualité de livraison sans pareil.

Avec la crise sanitaire et le confinement, nos habitudes ont été bouleversées et notre façon de concevoir nos espaces est en perpétuelle évolution.

La plupart de notre clientèle a misé et priorisé le bien-être, la décoration et l'aménagement de leurs espaces extérieurs.

En 2021, cette tendance se confirme ...

La côte d'Azur reste attractive. Nombreux sont ceux qui se projettent dans notre région dans l'optique d'un projet immobilier.

Nous sommes fiers de la plus grande exposition de végétaux de la région PACA, totalisant 9 sites pour une surface de 100 000 m².

**You were quickly met with success: what is your formula?**

We are constantly on the lookout for the latest releases. Our plants come from all over Europe: (Spain, Italy, Holland) where we select them with care and thoroughness. As a result, the Pépinière Sainte Marguerite offers an exceptional choice of plants as well as unique trees: such as palm trees, olive trees, oaks, camphor trees, carob trees..., in an agreeable and welcoming setting. We offer you unparalleled know-how and delivery quality.

With the health crisis and the lockdown, our habits have been changed and our way of designing our spaces is constantly evolving. Most of our customers have placed and prioritized the well-being, decoration and development of their outdoor spaces.

In 2021, this trend seems set to continue in full force... The French Riviera remains attractive. Many people are looking to our region for a real estate project.

We have the largest plant exhibition area of the PACA region, with nine sites for a total surface area of 100.000 m² !

**Pépinière
Sainte Marguerite**
la passion du végétal146 Av. Jean Maubert - 06130 Le Plan de Grasse
04 93 70 63 86
pepiniere.marguerite@psmgrasse.fr
www.pepiniere-sainte-marguerite.com

En 2021, ÇA TOURNE !

MP production se crée en 2019 à Sophia Antipolis. A l'origine basée sur la captation d'événements, l'entreprise fondée par Matthieu Pesini s'est aujourd'hui spécialisée dans le film promotionnel et publicitaire pour les entreprises et les marques issues de tous les secteurs d'activité.

MP Production was created in Sophia Antipolis in 2019. Originally, it specialised in providing event footage, but now the company founded by Matthieu Pesini is involved in promotional and advertising films for companies and brands in all fields of activity.

Matthieu, comment t'est venue l'idée de créer ton entreprise ?

Je suis passionné de vidéo et de cinéma depuis ma plus tendre enfance : il était évident pour moi de fonder cette société pour en faire mon activité professionnelle, après avoir travaillé pour de nombreuses sociétés de production dans le milieu de la télé et de la publicité. J'étais sûr de vouloir faire ça !

Pourquoi tu étais sûr que ça allait marcher ?

La vidéo est aujourd'hui un support essentiel pour toutes les entreprises, qu'elles décident de produire de l'information, du divertissement ou de faire la promotion de leurs différents produits et services. C'est devenu indispensable ! Avec MP Production, chaque vidéo est faite pour différencier nos clients de leur concurrents, en restant le plus innovant...



Avec MP Production, chaque vidéo est faite pour différencier nos clients de leur concurrents, en restant le plus innovant...

Matthieu Pesini, fondateur de MP Production

Matthieu, how did you get the idea of creating your own company?

For as long as I can remember, I have been interested in video and cinema: it was obvious to me that I had to start my own company to turn my passion into a career, having worked for numerous production companies in the television and advertisement industry. I knew it was what I wanted to do!

How did you know it was going to work?

Video is an essential media for many companies, whether they want to issue information, provide entertainment content, or promote their products and services. It has become indispensable! With MP Production, each video is designed to allow our clients to stand out among the competition, by being as innovating as possible...

MP PRODUCTION



2019
Création de
la société



2019-2021
Réalisation des
vidéos teaser IN Club



47 K €
Chiffre
d'affaires 2020



Pourquoi MP Production va performer en 2021 ?

Cette année 2020 a été très difficile pour tout le monde... Ce qui fait que les entreprises qui ont traversé la crise vont avoir besoin de montrer que 2021 est une année de rebond. Alors quel meilleur moyen de diffuser cet état d'esprit qu'une vidéo ? Faites appel à MP Production pour dynamiser votre communication !

Why do you think MP Production will keep up the performance in 2021?

2020 was excruciating for everybody... So companies that have battled through the crisis will want to show that 2021 is their comeback year. What better way to showcase this state of mind than with video? Contact MP Production to energise your communications!



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

2021 : ENCORE PLUS DE DIRECT

Cette année, et depuis peu, MP Production assure aussi des prestations de direct avec des plateaux TV, la captation des matches des Sharks d'Antibes...

2021: more live content

This year, and this is a fairly recent feature, MP Production also provides live coverage services on television sets, and we broadcast the games of the Sharks d'Antibes...



Événement Digital, Visio :

DYNAMISEZ VOTRE IMAGE !

Novelty, groupe international leader de l'événementiel, a réorienté son offre à destination des professionnels qui souhaitent communiquer en Vidéo Live ou préparer des visioconférences, communications ou clips, selon un format adapté à la conjoncture qui impose de la distanciation. Stéphane Bailli, Directeur commercial de Novelty Azur, nous présente son offre de studio digital, installé au Centre Expo Congrès de Mandelieu-La-Napoule depuis septembre.

Digital event, visual content: energise your image!
Novelty, the international leader of the event industry, has reoriented its offering towards professionals who wish to communicate through Live Video or prepare videoconferences, communications or clips, by offering them a new format adapted to the social distancing that current circumstances have imposed. Stéphane Bailli, Head of Sales for Novelty Azur, unveils their new digital studio, located in the Centre Expo Congrès of Mandelieu-La-Napoule since September.

Comment Novelty a traversé l'année 2020 ?

Le siège français de Novelty, situé à Longjumeau en région parisienne, dispose d'un parc matériel audiovisuel dédié à être utilisé sur tous nos sites en fonction des événements locaux, comme ici avec le Festival de Cannes. Face la crise sanitaire et l'arrêt des manifestations, Novelty a dû se réinventer afin de pouvoir proposer un outil de communication à nos clients qui souhaitent animer des événements en toute sécurité : nous avons donc monté ce studio digital au sein du Centre Expo Congrès de Mandelieu.

Nous professionnalisons notamment les nombreuses visioconférences devenues en ce moment la norme en matière d'événementiel d'entreprise.

Quelle est votre offre ?

Avec notre mur LED de 2,5 m x 4,50 m, au sein de notre Web studio de 25 m², nous pouvons projeter de la vidéo ou des images fixes très qualitatives et créer des univers complètement personnalisés, bluffants de réalisme ! Vous pouvez vous retrouver dans un décor de plage privée ou dans un chalet autour d'une cheminée qui crépite en 1 clic de souris !



1973

Naissance de Polyson, première entreprise de prestations techniques créée en France qui sera ensuite intégrée à Novelty

2005

ouverture de l'Agence Azur

2016

Novelty et Magnum constituent une holding pour devenir l'un des leaders européens de la prestation technique du spectacle et de l'évènement

Quelle catégorie de client peut être intéressée par cette nouvelle solution ?

Cette solution est très autonome, flexible, aménageable et personnalisable. Vous arrivez le matin, après un brief rapide pour se mettre en place, apprivoiser l'outil, les caméras, vous pouvez très vite organiser des lives, sur les réseaux sociaux ou tout autre média. Guidé

How did Novelty manage to make it through 2020?

The French headquarters of Novelty, located in Longjumeau in the Paris region, has a pool of audio and video equipment, which we use in all our sites to record local events, as is the case here with the Cannes Festival. Faced with the health crisis and the cancellation of events, Novelty has had to reinvent itself and now

offers a communication tool to our clients who wish to animate events in a totally safe manner, and so we launched a digital studio at the Centre Expo Congrès of Mandelieu.

We are working on affording a more professional look to the many videoconferences that have become the new standard in terms of corporate events.

NOVELTY



40 000 m²
de stocks,
d'ateliers
et de bureaux



190
collaborateurs
permanents



14 Studios digitaux
montés par les équipes
Novelty dans toute la
France et en Belgique
depuis mai dernier



10 Agences en Europe :
Paris, Cannes, Toulouse,
Bordeaux, Nantes, Monaco,
Bruxelles, Londres, Dubaï
et Dammam



NOVELTY

Expert et spécialiste en Europe du son, de la lumière, de l'image, de la structure scénique, de la distribution électrique et du management technique d'espaces pour les industries de la Mode, du Luxe, du Live, de l'Event, de l'Expo et de la TV

Expert and specialist in Europe on sound, light, image, stage structure, electrical distribution and technical management of spaces for the Fashion, Luxury, Live, Event, Expo and TV industries

3 METIERS

- la prestation de services
- la location de matériel audiovisuel
- l'ingénierie, la vente, l'installation et la maintenance d'équipements audiovisuels
- Provision of services;
- Rental of audiovisual equipment;
- Engineering, sales, installation and maintenance of audiovisual equipment



2018

Le Groupe Novelty, se compose de Novelty France, Magnum, et du Groupe Dushow

par notre régisseur technique, vous pouvez aussi être accompagné par une agence événementielle pour être conseillé sur votre message. Avec plusieurs axes de caméras motorisées qui dynamisent le discours et qui professionnalisent l'événement dématérialisé, le succès est immédiat ! On peut aussi imaginer accueillir des événements originaux tels qu'une pièce de théâtre, la représentation d'un artiste... Toutes ces prestations nécessitent une organisation minimale : ils sont donc ouverts, beaucoup plus accessibles, avec des coûts adaptés. Consultez-nous !

What is your offering all about?

We have a 2.5 m x 4.5 m LED wall, inside our 25-m² internet studio, so we can project video footage or high-definition images and create customised backdrops that are full of realism. You could find yourself on your own private beach, or in a chalet, sitting next to a warming fire, with just one click!

immediate success. You can also host original events such as a play, the performance of an artist...

All these services require a small amount of organisation: they are open, a lot more accessible, and come at competitive rates. Visit our site!

What kind of customer might be interested in this new solution?

This solution is autonomous, flexible, customisable, and modular. You arrive in the morning, and after a brief period to setup and learn how to master the tool and the cameras, you are ready to hold a live event, on your social media or on other networks. With the guidance of our technical director, you can receive the support of an event agency that will provide you with top-notch advice for your messaging. With several motorised camera boom arms that energise the content and make the digital event seem more professional, you will garner



novelty

Novelty Azur

242 av. Jean Mermoz - 06210 Mandelieu-la-Napoule
(Cannes - Nice - Monaco - Côte d'Azur)
+33 4 93 73 08 19 - azur@novelty.fr
azur.novelty-group.com

Viser

LA PRO D2

1912

Création du club de rugby de Nice

1983

Finale de championnat de France de 1^{ère} division : Nice perd contre Béziers

1985

Challenge Yves du Manoir

2020

Montée du Stade Niçois en Nationale

2021

Nouveau projet sportif et nouvelle organisation

Il n'y a pas que le foot dans la vie... Nice est aussi une ville de rugby ! Et le Stade Niçois, leader en équipe Nationale, nourrit de belles ambitions en visant l'accession en Pro D2, autour d'un projet structuré, dont nous parle Régis Bauché, son nouveau Directeur Général.

Aiming for the Pro D2 division

Football is not the only sport there is... Nice is also a city of rugby! The Stade Niçois, the leading national team, has great ambitions: it is targeting the Pro D2 division. Régis Bauché, the team's new general manager, tells us about this structured project.

Nice est une terre de rugby ?

Régis Bauché : Il faut rappeler l'histoire du rugby Niçois... Nous sommes actuellement dans les 30 à 40 meilleurs clubs français et beaucoup ne le savent pas ou ne s'en rappellent pas : Nice est aussi une terre de rugby ! Né en 1912, Le rugby à Nice a connu son apogée dans les années 1970 et 1980, avec en 1983, une finale de Championnat de France... En 3^e Division aujourd'hui, nous nous orientons vers la Pro D2, avec beaucoup d'humilité, certes, mais une très grande détermination !

Régis, quel est votre rôle dans le nouveau projet sportif et économique du Stade Niçois ?

J'ai été nommé Directeur Général du Stade Niçois. J'accompagne le passage d'une structure unique, l'association, à 3 structures : l'association, présidée par Patrice Prévôt, la SAS Stade Niçois Rugby (par Régis Brandinelli), structure qui encadre les joueurs professionnels et qui développe les aspects commerciaux sur site (club house, espace partenaires, boutique...) et la holding des partenaires azuréens*, pour les licences de marques et les projets économiques structurants. Cela consiste par exemple à réaliser



Nous sommes actuellement dans les 30 à 40 meilleurs clubs français et beaucoup ne le savent pas ou ne s'en rappellent pas : Nice est aussi une terre de rugby !

we play in 3rd Division, but we have our sights set on Pro D2 division, with great humility that is matched only by our determination!

des investissements immobiliers pour loger nos joueurs ou à développer notre merchandising : nous venons juste d'ouvrir notre boutique officielle au sein de Nice Etoile. Enfin, notre brasserie devrait voir le jour fin 2021, avec 400 m² proches de l'Avenue Jean Médecin : un bel espace typé rugby, dans une ambiance sportive et décontractée.

Is Nice a land of rugby?

Régis Bauché: Let us look back at the history of the rugby in Nice... We are now among the top 30 or 40 French teams, and there is something that many people don't know or don't remember: Nice is also a land of rugby! The club was created in 1912, and truly hit its stride in the 70s and 80s, winning the final of the French Championships in 1983... Today,

Régis, what role do you play in the athletic and financial project of Stade Niçois?

I was appointed General Manager of the Stade Niçois. I am helping us transition from a single structure, the association, to a triple structure, which is to include: the association, chaired by Patrice Prévôt, the Stade Niçois Rugby joint-stock company (headed by Régis Brandinelli),

*La holding des partenaires se compose de Pierre Ippolito (Groupe Ippolito), Laurent Villa (Groupe RX), Franck Cannata (Groupe Transcan), Yves Delieuvin (Groupe Nissan Nice) et Laurent Bourrelly (Groupe BTF)

STADE NICOIS

600
Licenciés
dont 80 filles

1500
Spectateurs aujourd'hui,
contre 500 il y a 3 ans

25
Equipes

3 montées
En 7 ans, de la Fédérale 3
à la Nationale !

2022Demi-finales de
Top 14 à Nice**2023**Coupe du Monde de Rugby
en France avec plusieurs
matches à Nice**De quoi avez-vous besoin pour accélérer votre beau projet ?**

Ce club est à tout le monde : à Nice, à ses partenaires, à tous les azuréens ! Mais il nous faut plus de jeunes à l'Ecole de rugby, plus de bénévoles pour soutenir l'association, plus de grands joueurs pour l'équipe pro ! Nous avons pour l'instant 100 partenaires. Il y a 10.000 entreprises sur la Côte d'Azur susceptibles d'être séduites avec ce projet sportif : nous devons aller chercher des partenariats locaux, des marques et des entreprises qui regardent avec attention l'évolution de leur territoire... Car pour jouer en Pro D2, nous devons doubler notre budget, qui est aujourd'hui de 3 M€.

Nous sommes déjà accompagnés par la ville de Nice, le département, la Région Sud, de même que le groupe Allianz et le Stade Français Rugby (TOP 14).

Comment devient-on partenaire du Stade Niçois ? Parlez-nous de votre offre :

Côté infrastructures, une nouvelle tribune va voir le jour, ce qui augmentera notre capacité d'accueil de 4.000 places. Au stade des Arboras, nos espaces réceptifs s'étendent sur 600 m² avec chapiteau mais aussi un club-house et une brasserie.

Toute entreprise peut accéder à l'esprit et à la convivialité du rugby, à partir de 790 € chaque année en intégrant le Club des Partenaires. Droits d'images, visibilité équipement ou stade, hospitalités et billetterie, parrainage de match, opérations sur mesure... Les offres sont variées et correspondent à ce que chacun veut montrer et faire vivre autour du rugby.



Toute entreprise peut accéder à l'esprit et à la convivialité du rugby, à partir de 790 € chaque année en intégrant le Club des Partenaires.

Régis Bauché,
Directeur Général du Stade Niçois

a structure for professional players that develops business opportunities at our site (club house, partner areas, shop...), and a holding company of local partners, who handle trademark licences and structure economic projects. It consists for example in making investments in real estate so that we have somewhere to house our players, or in developing our merchandising: we have recently opened our official store in Nice Etoile. Finally, our brasserie should open its doors at the end of the year. It features 400 m² and is located close to the Avenue Jean Médecin: it is a lovely space styled on the theme of rugby, offering a sporty and relaxed atmosphere.*

What do you need to boost your project!

The club belongs to everybody: to Nice, to its partners, and to all the residents of the French Riviera! But we need more youths in our rugby school, and more volunteers to support the association, and more great players for our pro team! We have, for now, 100 partners. There are 10'000 companies along the French Riviera that would find this project appealing:

we must establish local partnerships with brands and companies that monitor closely the evolution of their territory... Because if we are to play in Pro D2 division, we must double our budget, which is currently of 3M€.

We receive the support of the city of Nice, the department, the region (Région Sud), and from the Allianz group and the Stade Français Rugby (Top 14).

How does one become a partner of Stade Niçois? Tell us about your offering:

In terms of infrastructure, a new gallery is about to open in our stadium, which means we can increase our capacity by 4'000 seats. At the Arboras stadium, our reception areas cover some 600 m² with a marquee, as well as a club house and a brasserie.

Any company wishing to enjoy the camaraderie of rugby can do so by joining the Partners Club (Club des Partenaires), for a fee starting at 790€ per year. Image rights, visibility on the jerseys and equipment or in the stadium, reception areas, match sponsorships, customised services... the offering is wide and varied and reflects what our partners want to show and share around rugby.

Stade des Arboras
247 Boulevard du Mercantour
06200 Nice
Stadenicois.fr
partenariats@stadenicois.fr



Du parquet À L'ÉCRAN

Club historique du basket professionnel fondé en 1933, l'Olympique d'Antibes Basket possède l'un des plus beaux palmarès Français, avec notamment 3 titres de champions de France de 1^{ère} division (1970, 1991 et 1995), ainsi que de nombreuses participations aux Coupes d'Europe. En 2012, quelques mois avant la livraison de l'Azurarena Antibes (stade de 5.000 places), le club prend un virage marketing en devenant les Antibes Sharks. Un nouveau nom et surtout une marque moderne dynamique, à l'image du sport – spectacle proposé à l'Azurarena depuis 2013. Mathieu Le Naour, Directeur Commercial et Marketing des Sharks, évoque avec nous les projets de cette saison :

From the court to the screen

The Olympique d'Antibes Basket is professional basketball club with a rich history. It was founded in 1933, and it has one of the most impressive track records in France: three-time French Champions of the 1st division (1970, 1991 and 1995), and numerous participations in the European Cups. In 2012, just a few months before taking delivery of the Azurarena Antibes (stadium with 5'000 seats), the club made a marketing decision and rebranded itself as the Antibes Sharks. The new name, and more importantly, the dynamic and modern brand reflects the sport and showmanship on display at the Azurarena since 2013. Mathieu Le Naour, Sales and Marketing Director of the Sharks, tells us of the projects they have in store for this season:

1970

Puis 1991 et 1995 : Titres de Champion de France

2012

Changement de nom, l'Olympique d'Antibes devient les Sharks d'Antibes

2013

Les Sharks prennent possession de l'Azurarena Antibes

2014

Création du Sharks Business Club, le réseau d'affaires exclusif des partenaires

Comment avez-vous traversé 2020 ?

Une année évidemment particulière et difficile, mais le club a pu compter sur le soutien de ses 150 partenaires privés et institutionnels pour traverser celle-ci et nous les en remercions ! Cette période est un véritable challenge qui nous pousse à nous réinventer pour continuer à avancer.

Pourquoi ça va performer en 2021 ? Avec quelles nouveautés ?

A défaut de pouvoir accueillir du public pour le moment, le club s'est donc lancé depuis décembre dernier dans la production audiovisuelle (Sharks TV) afin de réaliser et diffuser en direct les matchs ainsi qu'une émission, « Sharks Studio » sur Azur TV (la seule chaîne TV de la Côte d'Azur) et sur LNB TV (web).



How were you able to survive 2020?

It was a strange and very difficult year, but the club was able to rely on the support of its 150 private and institutional partners to navigate us through 2020 and we thank them for that. The period we are living is a huge challenge that is driving us to reinvent ourselves and to find new ways forward.

Why do you think you will keep up the performance in 2021? Do you have any new releases?

Fans are not yet allowed back in our stadium, and so, since December, the club has launched a video channel (Sharks TV) to live broadcast our matches, and is producing a show, "Sharks Studio" on Azur TV (the only TV station of the French Riviera) and on LNB TV (internet).

ANTIBES SHARKS



3
Le nombre de titres de Champion de France de 1^{re} division



150
Le nombre de partenaires privés



1,5 M €
Le C.A. privé du club



31
Le canal de la chaîne Azur TV sur la TNT pour vivre de belles soirées Sharks



2020

Création de Sharks TV



NEWS

En complément de Sharks TV, le club dispose désormais d'un studio de production avec plateau TV/Web dans l'Azurarena, un outil rare dans la région qui va permettre de proposer aux entreprises locales des solutions professionnelles et innovantes, totalement dans l'air du temps : visio-conférence, émission, discours... De la réalisation à l'enregistrement ou la diffusion, pour la télévision et le web (YouTube, Facebook...), notre concept est clé en main !

Now, in addition to Sharks TV, the club has a production studio, complete with TV/Internet set, inside the Azurarena, a rare tool in the region that will allow local companies to enjoy innovating and professional solutions in keeping with the times: videoconference, shows, speeches... From the production to the taping and the final broadcast, for TV and internet (YouTube, Facebook), ours is a turnkey concept!

Un coup de projecteur médiatique pour les Sharks et l'ensemble des partenaires, mais aussi tout un panel de nouvelles prestations à commercialiser car nous maîtrisons l'ensemble du contenu (écrans publicitaires, billboards, parrainage de contenu...).

Avis aux futurs annonceurs qui souhaitent booster leur notoriété et associer leur image à celle des Sharks !

All this is designed to shine a media light on the Sharks and its many partners, but also to offer a range of business services, as we have full control over our content (advertising screens, billboards, sponsored content...).

Future advertisers might well be interested in our services to boost their visibility and to associate their image with that of the Sharks!



A défaut de pouvoir accueillir du public pour le moment, le club s'est donc lancé depuis décembre dernier dans la production audiovisuelle (Sharks TV) afin de réaliser et diffuser en direct les matchs ainsi qu'une émission, « Sharks Studio » sur Azur TV

Mathieu Le Naour
Directeur commercial & marketing



Azurarena Antibes - 250 Rue Emile Hugues - Antibes
sales@sharks-antibes.com
www.sharks-antibes.com
www.sharksbusinessclub.com



Combattre, pour apprendre

À SE CONNAITRE

Mélody Malatesta a la rage de vaincre... Et le combat, c'est son pain quotidien : elle a ouvert il y a 3 ans la salle Walter Malatesta, le seul espace sportif du Vieux Nice pour pratiquer le Krav Maga, discipline de self-défense qu'elle maîtrise depuis de nombreuses années.

En 2020, la crise sanitaire ne l'a pas terrassée : elle a relevé les manches et a notamment pu continuer de dispenser ses cours en visio pour tous ceux qui plébiscitent sa façon d'enseigner, qui commence d'abord par... apprendre à se connaître.

« On est sérieux, sans se prendre au sérieux.

Venez essayer... »

Melody Malatesta

Comment vous est venue l'idée de fonder l'Ecole Réaliste Krav Maga (ERKM) ?

J'aime ce que le Krav Maga représente mais je ne retrouvais pas l'intérêt de le pratiquer dans les autres clubs. Il y a trop de cérémonial, de concurrence entre les différents clubs, même si j'ai conscience qu'il faut passer par l'obtention de ceintures et de diplômes pour légitimer un enseignement : j'ai d'ailleurs été la première femme à obtenir le 1^{er} dan en région PACA ! Mais au-delà d'enseigner la technique à mes élèves, je veux plutôt leur apprendre à se connaître eux-mêmes face à l'ennemi. La condition physique fait partie intégrante du bien-être. Prendre confiance en soi, se sentir bien dans son corps, peut permettre à chacun de devenir un guerrier dans l'âme et dans le même temps, un individu serein.



Quand avez-vous su que ça allait marcher ?

Dans la période où nous vivons, le sport est plus que jamais nécessaire, voire indispensable pour beaucoup d'entre nous. Je n'ai pas hésité, d'autant qu'il n'y avait pas de salle dans le Vieux Nice. Je ne me faisais aucun doute sur mon enseignement. Je savais que cela allait marcher car le Krav Maga est ouvert à tous, contrairement à ce que l'on

Fighting, to know oneself better

Mélody Malatesta hungers for victory... And fighting is her daily toil: three years ago she opened Walter Malatesta, the only sports hall in the old town of Nice, where adepts practice Krav Maga, a self-defence combat sport that she mastered many years ago. In 2020, the health crisis failed to floor her: she rolled up her sleeves and was able to continue providing videoconference training sessions to all those who love her methods, which start with... getting to know oneself.



How did you get the idea of founding the Ecole Réaliste Krav Maga (ERKM - Krav Maga Realist School)?

I love what Krav Maga represents, but I never enjoyed practicing my sport in other clubs. There is too much ceremony and competition among the clubs, although I do realise that we need to earn our belts and diplomas to legitimise our teaching abilities: I was

the first woman in the PACA region to obtain the 1st Dan! But beyond teaching the technique to my students, I'd rather teach them get to know themselves and how they react to a foe. Our physical fitness is an essential part of our wellbeing. By being confident and comfortable in one's body, anyone can have the soul of a warrior and, at the same time, be a calm and collected individual.

2002

Melody fait ses premiers essais de Krav Maga, avec deux amis

2011

Ceinture noire de Krav Maga

2014

Melody devient vice-championne de France de Krav Maga

2015

Premier stage intensif en Israël

ECOLE REALISTE KRAV MAGA



7 à 77 ans

Voire plus ! Homme, femme, enfant : tout le monde peut pratiquer la méthode d'enseignement de l'ERKM, axée individuellement sur les atouts et les faiblesses de chaque élève.



12

Disciplines pratiquées à la salle dont le Krav Maga, Yoga, Body art, Full Contact, Capoeira, Ju Jitsu, Fitness, Strong by Zumba...



à partir de **29 €** chaque mois



pourrait penser. Enfin, il y a un esprit très familial, solidaire, entre nous. Nous sentons bien que tout le monde a besoin de cela, surtout en ce moment !

Pourquoi ça va marcher en 2021 ?

Parce que nous avons plus que besoin de faire du sport et que notre méthode est très ouverte. La salle accueille aussi plusieurs autres enseignements et même un institut de massage bien-être.



2017

Elle crée la salle Walter Malatesta, en plein cœur du Vieux Nice, ouverte toute la semaine à de nombreuses disciplines, qui vont de la Méditation pleine conscience au Full Contact.

2016

Melody décide d'enseigner suivant sa méthode. Elle écrit à quatre mains, « Krav Maga », sa réflexion sur ce « street-défense system », assortie de 40 exercices à pratiquer chez soi



When did you know it was going to work?

In this day and age, sport is more needed than ever, and has in fact become essential for many of us. I did not hesitate, especially as there was no hall in the old town of Nice. I was supremely confident of my teaching programme. I knew that it was going to work because Krav Maga is open to all, contrary to what some may think.

Finally, there is our family spirit: we form a tight-knit community. We do realise full well that it is something everyone needs, especially at the moment!

Why will it continue working in 2021?

Because we are increasingly in need of our daily exercise and because our method remains very inclusive. The sports hall is also used for other activities, and even includes a wellbeing massage institute.

RAMENER LA CONFIANCE

Beaucoup de ceux qui passent la porte de l'école ERKM de Melody sont victimes. De harcèlement, de violence, de manque de confiance en eux... Une situation inconcevable pour Melody, qui est par ailleurs maman d'une jeune ado. « Un jour, une instructrice m'a dit : mais tu vas en faire des monstres de tes élèves ! » Cela nous a beaucoup fait rire toutes les deux. Plus sérieusement, c'est une belle récompense d'entendre tous les témoignages de ceux à qui nous apportons beaucoup de bien. Ce petit garçon de six ans qui ne se fait plus embêter à l'école. Ou ce jeune homme, qui m'a dit : « Toute ma vie, je n'ai eu que des « non », des refus... je suis très fier, aujourd'hui, j'ai eu mon premier « oui » et c'est grâce à toi... »

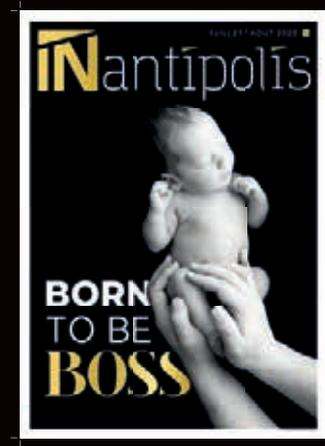
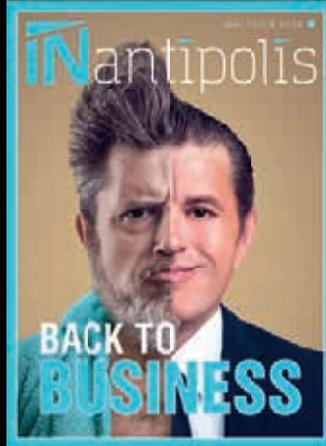
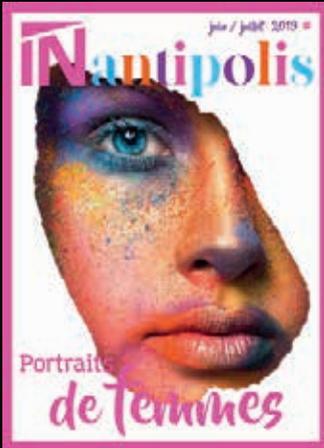
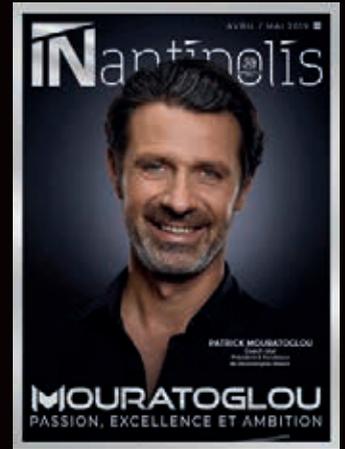
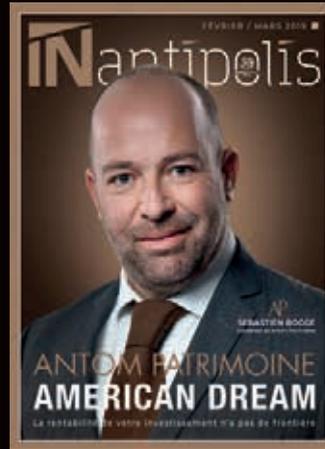
Rebuilding confidence

Many of those who step into Melody's ERKM school are victims. Of harassment, of violence, of lack of confidence... This situation is unacceptable for Melody, who is the mother of a teenage girl. "One day, a teacher told me: but you're turning your pupils into monsters!" This statement caused us a good deal of mirth. More seriously, it is truly rewarding to hear the testimonies of those we help feel much better. This little six-year boy is no longer bullied at school. Or this young man who told me: "My entire life, I've heard nothing but "no", refusals... I'm immensely proud, today, because I've had my first "yes", and it's thanks to you".

ERKM MALATESTA

Salle Walter Malatesta
8 rue Saint-Vincent - 06300 Nice
04 22 16 22 51

Planning et informations complémentaires sur erkmmalatesta.fr



Prochaine parution en **Avril**

Magazines disponibles sur www.in-magazines.com

Nos prochains dossiers

En Avril

Dossier RSE

Responsabilité Sociétale des Entreprises

En 2021, comment conjuguer RSE,
performance et bien-être ?

En Juin

Portraits de Femmes

Vous êtes une **femme chef d'entreprise ?**
Vous souhaitez mettre en lumière
une femme de votre entourage,
valoriser **une équipe féminine ?**

Rejoignez notre Magazine 100 % féminin !

Montrez-vous,
communiquez dans

INmagazines

Contactez-nous : commercial@in-magazines.com - 06 09 86 03 03



INtensité

ADRENALINE, SPORT ET MOBILITÉ

Réserver toute la CÔTE D'AZUR EN LIGNE

Pandémie oblige, les habitudes numériques commencent à s'installer... Parfois, elles s'avèrent bien pratiques, comme celle qui consiste à réserver en ligne toutes vos activités sportives, de loisir voire culturelles (quand celles-ci seront de nouveau permises...).

C'est tout à fait possible et même très bien fait sur le site du **Comité Régional du Tourisme (CRT) Côte d'Azur**. Circuits touristiques, expériences de créations artisanales, découverte de la région en Vespa, excursions, ateliers parfums à Grasse, sorties en mer, randonnées dans l'Estérel avec guide, practices et parcours de golf... Autant d'activités que vous pouvez d'ores et déjà réserver via un chat, le tout en quelques clics. Météo, infos pratiques : tout est facile et sécurisé... Cotedazur.fr propose également une succulente sélection de recettes signées des chefs azuréens ou son offre shopping, « by Côte d'Azur » (mode, épicerie fine, maison, parfumerie...), pour tous ces moments où l'on ne peut sortir mais que la tentation shopping est trop forte !



www.cotedazurfrance.fr

Book the whole french riviera online with the health crisis, digital habits are starting to take hold ... Sometimes they come in handy, such as booking all your sports, leisure or even cultural activities online (when these will be allowed again ...).

It is quite possible and even very well done on the Côte d'Azur Regional Tourism Committee (CRT) website. Tourist circuits, experiences of craft creations, discovery of the region by Vespa, excursions, perfume workshops in Grasse, sea trips, hikes in the Estérel with guide, driving ranges and golf courses ... As many activities as you can now and already book via a chat, all in a few clicks. Weather forecast, practical information: everything is easy and secure ... Cotedazur.fr also offers a delicious selection of recipes signed by French Riviera chefs or its shopping offer, "by Côte d'Azur" (fashion, delicatessen, home, perfume ...), for all those moments when you can't go out but the temptation to shop is too strong!

INSPIREZ, ADMIREZ, SOUFFLEZ



DÉPARTEMENT
DES ALPES-MARITIMES

RÉGION
SUD
PACA

MÉTROPOLE
NICE CÔTE D'AZUR



AURON
STATION NICE CÔTE D'AZUR

Saint-Dalmas
Le Sauvage

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

UN ESCAPE GAME

pour sensibiliser les jeunes au changement climatique

Dans le cadre de son Contrat de Transition Energétique (CTE), le Pays de Grasse vient d'intégrer à sa démarche liée à la préservation de la biodiversité et à la lutte contre le changement climatique, un nouveau dispositif de sensibilisation et d'éducation, sous la forme d'un Escape Game.

*An Escape Game to educate young people about climate change
As part of its Energy Transition Contract (CTE), the Pays de Grasse has just integrated into its approach linked to the preservation of biodiversity and the fight against climate change, a new awareness and education system, in the form of an Escape Game.*

« **E**nvironnement, biodiversité et changement climatique » (c'est le nom de ce nouvel Escape Game) est porté par l'association G-Addiction Jeunesse citoyenne. Il propose une course contre la montre, dans 6 environnements différents, à la recherche des 10 écogestes citoyens à adopter pour sauver la planète et notre biodiversité. Plongés dans une simulation immersive de 120 m², les participants partent à l'exploration de plusieurs de ces univers pour constater des conséquences dramatiques du réchauffement climatique, et à travers un jeu d'indices et d'énigmes, deviennent des sortes de super-héros, prêts à sauver le monde ! Le scénario ? Missionnés par l'ONU, 2 équipes de 10 personnes évoluent dans la forêt amazonienne, au bord de la mer, dans des labos de recherche... pour constater des dégâts écologiques et réparer la planète... Destiné à un public très varié (enfants et adultes, étudiants, entreprises ou administrations), ce nouvel outil permet chaque jour de sensibiliser près de 300 personnes à ces questions écologiques primordiales en les amenant à adopter des écogestes quotidiens indispensables à la préservation de l'environnement.

Cette innovation du territoire du Pays de Grasse se veut porteuse d'espoir. Lauréate de l'appel à projets « Suez Agir pour le capital naturel », ce dispositif sous forme de jeu itinérant, sillonnera la France afin de faire évoluer les comportements, tout en proposant une action ludique et originale. L'objectif ? « Eveiller plus de 10.000 jeunes par an et en faire les acteurs de la transition écologique de demain », explique Quentin Matton, directeur de l'association G-Addiction Jeunesse citoyenne.



« **E**nvironnement, biodiversité et climate change" (this is the name of this new Escape Game) is carried by the association G-Addiction Jeunesse Citoyenne. It offers a race against time, in 6 different environments, in search of the 10 citizen ecogestures to adopt to save the planet and our biodiversity. Immersed in an 120 m² simulation, participants explore several of these universes to see the dramatic consequences of global warming, and through a game of clues and puzzles, become like superheroes, ready to save the world! The scenario ? Commissioned by the UN, 2 teams of 10 people work in the Amazon rainforest, by the sea, in research labs ... to observe ecological damage and repair the planet ... Intended for a wide

variety of audiences (children and adults, students, companies or administrations), this new tool makes it possible every day to make nearly 300 people aware of these essential ecological questions by leading them to adopt daily eco-gestures essential to the preservation of the environment. This innovation in the Pays de Grasse territory is hopeful. Winner of the "Suez Agir pour le capital naturel" call for projects, this device in the form of a traveling game, will travel across France in order to change behavior, while offering a fun and original action. The goal? "Awaken more than 10,000 young people a year and make them the players in the ecological transition of tomorrow", explains Quentin Matton, director of the G-Addiction Jeunesse Citoyenne association.



2 ans

pour créer l'Espace Game



250

Jeunes mobilisés



10000

Jeunes sensibilisés
chaque année

www.g-addiction.com et paysdegrasse.fr

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



Escape Game !

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



Game of Drones !

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

Contact

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

Allianz  Riviera
Nice Côte d'Azur

Le lieu de tous vos événements

RECETTE



LE CHICK'IN Burger

Réalisez vous même cette délicieuse
recette en suivant les conseils du
Chef Eric du restaurant People by L'Atoll



Rendez-vous sur
la chaîne Youtube



Ingrédients pour 4 personnes :

- 4 pains burger au sésame
- 2 C à 5 mayo
- 1 C à 5 Ketchup
- 1 cl jack Daniel
- 1 boule de céleri rave
- 500 Grs de filet de poulet jaune
- 2 œufs
- 100 Grs de farine
- 1/2 salade romaine
- 150 Grs de parmesan poudre
- 80 Grs de beurre
- 30 cl huile tournesol
- 1 kg Pomme de terre Agatha

Matériel :

- Mandoline
- 1 poêle
- 1 couteau
- 3 récipients pour paner le poulet
- Divers récipients pour le reste.



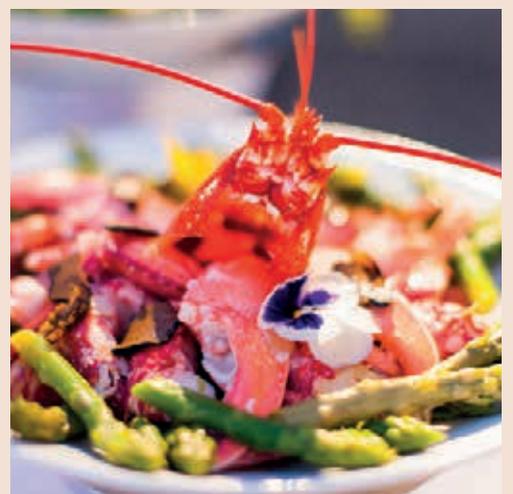
En attendant de tous nous rassembler en terrasse

retrouvez tout l'esprit People By L'Atoll en

CLICK'N COLLECT



Commandez sur :
www.atollrestaurant.fr
04 93 31 26 85



Vent de nouveautés pour LES VIGNOBLES CHEVRON VILLETTE

Si ses amis distributeurs et restaurateurs restent actuellement à l'arrêt, Fabrice Claudel, directeur commercial CHR des vins Chevron Villette leur rappelle que la marque se tient à leurs côtés et propose également plusieurs nouveautés pour commencer 2021 avec optimisme.

A wind of new releases from Vignobles Chevron Villette. Although his friends, the distributors and the restaurant owners, have had to close, Fabrice Claudel, CHR commercial director for Chevron Villette wines, is there to tell them that the brand stands by their side and even has some new releases to start 2021 on a slightly more optimistic note.



“Nous proposons via le site marchand LeBonComptoir.com, une sélection de sept de nos cuvées, à commander en ligne et à se faire livrer directement chez soi”

Fabrice, parle-nous du site LeBonComptoir.com, lancé en fin d'année 2020 ?

Lors du premier confinement, nous avons décidé qu'il fallait nous réinventer un petit peu auprès de notre clientèle et notamment celle du particulier. Nous proposons donc, via le site marchand **LeBonComptoir.com**, une sélection de sept de nos cuvées, à commander en ligne et à se faire livrer directement chez soi. C'est une sélection éclectique à destination des particuliers et en partie différente de celle que nous retrouvons chez nos partenaires cavistes. C'est un atout supplémentaire pour la satisfaction de nos clients !

Chez Chevron Villette, 2020 a aussi été l'année de collaborations inédites ?

Grâce à notre présence à l'export, nous avons eu l'opportunité de rencontrer de grands noms du cinéma comme John Malkovich et Sarah Jessica Parker qui se sont intéressés de près à notre savoir-faire. Cette dernière s'est tout particulièrement impliquée dans le processus d'assemblage de son vin. SJP est un rosé très « girly », très flatteur au niveau aromatique, idéal pour les afterworks et les apéritifs entre filles à la « Sex and The City »... Une nouvelle Saison de cette série mythique devrait d'ailleurs voir le jour !

Fabrice, what can you tell us about LeBonComptoir.com, launched towards the end of 2021?

*During the first lockdown, we understood we had to reinvent ourselves for our clients and focus on individual customers. Therefore, with the **LeBonComptoir.com** site, we offer a selection of seven of our cuvées, which can be ordered online and delivered directly at your home. This wide-ranging selection was designed with individual customers in mind and is therefore a little different than the selections we sell to wine shops. This is just one of the many ways we keep our customers satisfied.*

At Chevron Villette, 2020 was also the year of brand-new collaborations, was it not?

Thanks to our export business, we were afforded the opportunity of meeting some movie superstars, such as John Malkovich and Sarah Jessica Parker, who took a keen interest in our work. Sarah Jessica Parker was closely involved in the creation of her own wine. SJP is a very "girly" rosé wine, featuring highly flattering aromas. It is ideal for afterwork sessions and nights out with the girls, "Sex and the City"-style... By the way, a new season is coming!

How are Vignobles Chevron Villette going to surprise us again this year?

For years now we have been lacking a proper reception area, and we will finally be inaugurating our reception hall, before the summer, complete with tasting cellar and guest rooms, all set in the heart of the historical family estate of Château Reillanne, located in Cannet des Maures.

Furthermore, the new 2020 vintage, despite the frost that significantly impacted the size of our harvest, is promising to be a great one! Also with the idea of reinventing ourselves, we organised a videoconference



Dégustation en visio depuis une des loges de l'Allianz Riviera, avec une dizaine de leurs partenaires

Sarah Jessica Parker s'est tout particulièrement impliquée dans le processus d'assemblage de son vin. SJP est un rosé très « girly », très flatteur au niveau aromatique, idéal pour les afterworks et les apéritifs entre filles à la « Sex and The City »...

Comment Les Vignobles Chevron Villette vont nous surprendre sur cette nouvelle année ?

En premier lieu, il nous manquait depuis plusieurs années un espace réceptif d'envergure et nous allons enfin pouvoir inaugurer notre salle de réception, à l'approche de l'été, avec caveau de dégustation et chambres d'hôtes, au cœur du berceau historique familial que représente le Château Reillanne, situé au Cannet des Maures.

De même, le nouveau millésime 2020, malgré une petite récolte due à des coups de gel sur certains de nos vignobles, s'annonce d'une belle tenue ! Toujours dans l'idée de nous réinventer, nous avons aussi organisé une dégustation en visio depuis une des loges de l'Allianz Riviera, avec une dizaine de leurs partenaires, un moment enrichissant et très convivial qui nous donne envie de renouveler l'expérience. Mais nous attendons aussi avec impatience un retour physique dans les tribunes ! Je pense à tous nos Clubs partenaires qui sont dans la difficulté : nous espérons vite retrouver avec eux l'émotion des grands événements sportifs.

Vivement également le retour des terrasses et des bonnes tables .

Oui, bien sûr, nous sommes de tout cœur avec nos agents, nos distributeurs, mais également les restaurateurs et hôteliers avec qui nous travaillons au plus près. Nous les soutenons et gardons bien évidemment du lien social, primordial dans notre métier.

Nous avons tous hâte de nous retrouver autour d'une bonne bouteille... de vin Chevron Villette !

CHEVRON VILLETTE
Comte Guillaume de Chevron Villette Vigneron

SARAH JESSICA PARKER
SUD DE FRANCE ROSÉ

Sarah Jessica Parker

f @chevron.villette.vigneron
chevron-villette-vigneron.com
#Invivoxj

SUD DE FRANCE ROSÉ
2019 | PRODUIT EN FRANCE

Collaboration avec Fabrice Claudel pour le lancement de la cuvée SJP

tasting session hosted at one of the lodges of the Allianz Riviera stadium, for the pleasure of ten or so of their key partners. This event was so friendly that we would very much like to repeat the experience. But we are also impatiently awaiting the moment we can physically return to our stadium! I am thinking of our partners, the sports clubs that are facing huge difficulties: we hope to quickly reunite with the emotion of great sporting events.

We are also looking forward to our terraces and restaurants opening...

Of course, and our heart goes out to our agents, distributors, and restaurant and hotel owners, with whom we have always worked so closely. We continue to support them and to maintain our social interactions, which are so important in our line of work.

We are looking forward to seeing you all for a nice glass of wine... by Chevron Villette!



Château Reillanne

Route de St-Tropez
83340 Le Cannet des Maures
Tél. 04 94 50 11 70

Fabrice Claudel 06 60 05 90 70

www.chevron-villette-vigneron.com

RENT @ CAR

Roulez en toute sécurité !

Le spécialiste de la location de véhicules a très rapidement adapté son protocole sanitaire à l'ensemble de ses agences, afin de garantir la sécurité de ses clients. Transporter sa famille, ses amis, ses clients, n'a jamais été aussi « safe » avec Rent a Car !

Les 13 agences azuréennes de Rent A Car se sont adaptées aux normes sanitaires, pour que chacun se sente tranquilisé mais aussi pour que l'ensemble des formalités administratives liées à la location d'un véhicule devienne plus simple, plus rapide et parfaitement sécurisé.

En agence, dans le respect total des mesures gouvernementales, on retrouve donc l'affichage lié aux mesures mises en place chez Rent A Car, les règles de distanciation, la jauge imposée dans chaque agence... Mais surtout le contact avec le client est devenu totalement dématérialisé : la signature du contrat de location se fait par mail via l'application « you sign », le check in / check out - les états de départ et de retour - des véhicules sur tablette avec photos et signature dématérialisée également.

Du côté des véhicules, ils sont totalement aseptisés dès leur retour en agence, avec désinfection de l'habitacle, des clefs de contact. Le nettoyage intérieur est dorénavant réalisé uniquement avec des produits garantis aux normes anti-Covid.

Louez l'esprit tranquille et circulez en toute sécurité avec Rent a Car !



Enjoy a safe drive!

The car rental specialist has had to rapidly adapt its health protocol for each of its agencies to ensure the safety of its clients. Driving your family, friends, or clients has never been safer with Rent A Car!

The 13 Rent A Car agencies of the French Riviera have adapted to the new health standards now in force, for the peace of mind of all those involved, but also to ensure the paperwork associated with renting a car is easier, faster, and perfectly safe.

Pursuant to government orders, each agency features a notice listing the measures taken by Rent A Car, applicable social distancing rules, agency-specific regulations, and so forth. Customer relations no longer involve in-person interactions: the signing of the rental contract is done by email, using the "you sign" app, check-in and checkout operations along with inspections upon taking delivery and returning the vehicle are conducted on tablets, with photos and online signing tools.

As for the vehicles, they are thoroughly cleaned as soon as they are returned to the agency, with disinfection of the interior and of the ignition keys. The cleaning of the car interior is conducted exclusively with certified anti-COVID-19 products.

Enjoy a relaxing, stress-free drive with Rent A Car!

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



Pour reprogrammer **LA FÊTE AVEC** **JC ANIMATION**

Nous avons tant à rattraper ! Evénements d'entreprises, mais aussi soirées privées, anniversaires, fêtes et retrouvailles : programmez d'ores et déjà cette année, avec un vrai professionnel : JC Animation.

Reorganize the party with JC Animation

We have so much to catch up! Corporate events, but also private parties, birthdays and reunions: schedule already this year, with a real professional: JC Animation.



JC Animation, c'est une entreprise spécialisée dans l'animation musicale et tout autre événement corporate. Depuis plus de 15 ans, animateur du parquet des Sharks, du Volero Le Cannet et de leurs salons VIP, Jean-Charles travaille aussi en étroite collaboration avec les municipalités azuréennes pour leurs différentes festivités. C'est également le partenaire de plusieurs établissements de luxe de la région, pour lesquels Jean-Charles assure l'animation tout au long de l'année.

Aujourd'hui, l'une des forces de l'entreprise dirigée par Jean-Charles est de pouvoir proposer, grâce à son expérience de plus de 20 ans dans le métier,

l'organisation complète de l'animation de vos événements. Les prestataires rigoureusement sélectionnés par Jean-Charles et qui travaillent en confiance avec lui, lui permettent de vous proposer de nombreuses formules : musique Live (ambiance avec chanteurs et / ou musiciens live), thématique cinéma (quiz, décoration Hollywood...), Revue « Tour du monde des carnivals », soirée brésilienne (danseuses, capoeiristes, musiciens, magie...). Plus généralement, JC Animation choisira avec vous la thématique, le ton et le style de votre animation, suivant une large sélection de professionnels qui officient sur la Côte d'Azur pour des mariages, soirées de gala, soirées privées ou professionnelles.

JC Animation is a company specialising in musical entertainment and the organising of corporate events. For the past 15 years, JC Animation has been providing entertainment to the fans of the Sharks and Volero Le Cannet teams, as well as their respective VIP lounges. The company is also actively involved with the municipalities of the French Riviera, working on organising their festivals and events. It is also the partner of various luxury establishments of the region, on behalf of which Jean-Charles organise events all year round.

Today, his company boasts a solid 20 years of experience, on which he relies to provide his clients with a fully organised event. Service providers, carefully picked by Jean-Charles and with whom he enjoys a trusted relationship, allow him to propose numerous packages: live music (an enchanting atmosphere put on by live singers and/or musicians), cinema-themed events (quiz, Hollywood setting...), a "Journey around the world's carnivals", Brazilian evenings (dancers, Capoeira performers, musicians, magicians)... More broadly, JC Animation will help select the theme, the tone and the style of your event, and will help you choose among a wide range of professionals to officiate at your wedding, gala evenings, private parties or professional events throughout the French Riviera.



Le Mas des Pontets

27 chemin de Chateaufolie - Grasse

06 09 95 01 89

contact@jc-animation.com

www.jc-animation.com





IN GAMES BY IN CLUB

INclub est le **1^{er} Club Business** à proposer des **jeux inter-entreprises** sur la région PACA !

Le principe :

6 ÉPREUVES LUDIQUES ET SPORTIVES

suivies d'un cocktail dînatoire avec animation musicale et dansante
(1 épreuve par mois de mai à octobre)

1 SOIRÉE DE CLOTURE

9 décembre

Remises des trophées, cocktail dînatoire, animation musicale & dansante et plein de surprises

Dates des épreuves*

20 mai

OPEN'IN GAMES

Soirée d'ouverture

24 juin

HAS BE'IN GAMES

Jeux olympiques à l'ancienne
On the beach

8 juillet

SMELLS LAKE IN SPIRIT

Course relais
Lac de Saint-Cassien

26 août

P'ING AND PADEL

Ping pong & Padel

23 septembre

ROB'IN WOOD

Course d'orientation
déguisée

21 octobre

SHOOT'IN AND BOUL'IN

Laser Quest & bowling

*Dates susceptibles d'être modifiées en fonction du COVID et de la possibilité de l'épreuve d'être effectuée.

INSCRIPTION

À partir du 1^{er} février et jusqu'au 10 mai 2021

Vous êtes **MEMBRES IN CLUB**

Détail de toutes les épreuves et inscription en ligne sur www.in-magazines.com

2 TYPES D'ÉQUIPES

Une équipe société
complète de
5 personnes

Engagement pour l'entreprise :

1500 € HT



5 PERSONNES
par équipe

Une équipe que
nous formons avec
plusieurs entreprises*

Engagement individuel :

300 € HT / pers.

Vous n'êtes **PAS MEMBRES IN CLUB**

Demande d'adhésion auprès de :



Aurélie Suchet

06 11 03 76 62

club@in-magazines.com

Marc Pottier

06 01 94 71 87

marc@in-magazines.com



SPONSORING 4 CATEGORIES de partenaires :

Tarifs et détails
des formules



Contactez

Eric Pottier

06 09 86 03 03

09 83 79 29 56

commercial@in-magazines.com

- **BRONZE**
- **ARGENT**
- **OR**
- **DIAMANT**

Kit media disponible sur www.in-magazines.com

Devenez membre du **IN**club et découvrez nos prochains *événements*

en visio avec l'application **zoom**



Le 5 Février à 9 H

Un rendez-vous Speed Business Meeting en visio, afin de continuer à vous rencontrer en version digitale.

En 5 min, venez vous présenter et échanger avec les membres du club !

Durée : 1 H 00

Participation gratuite

Places limitées

Le 10 Février à 18 H 30

Jouez à un blindtest musical de folie et chantez avec JC Animation en visio

Ambiance assurée !

Des cadeaux à gagner !

Durée : 1 H 00

Participation gratuite

Places limitées



PROCHAINEMENT

Séance de sophrologie avec Sandra Richard, Sophrologue diplômée

La sophrologie permet d'harmoniser le mental et le physique, par le biais de la respiration, la concentration et la réalisation d'exercices physiques.

Durée : 1 H 00

Participation gratuite

Places limitées



Inscriptions et agenda complet
sur www.in-magazines.com

Pour plus d'informations,
Contactez vos chargés de clientèle **INclub**

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

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



PROCHAINEMENT

Retrouvez Yvana, Chorégraphe et Coach de Stars pour un cours de FIT & DANCE. Au programme : Renforcement musculaire, Cardio, Danse et Fun sur la musique des années 80 et 90 !

Accessibles à tous pour s'éclater !

Durée : 45 min

Participation 10 €

Places limitées



PROCHAINEMENT

Retrouvez le Chef de PEOPLE
By l'ATOLL afin de réaliser
ensemble une recette de cuisine,
en direct live sur Zoom

Un moment FUN et GOURMAND
Accessible à tous : à vos tabliers !

Durée : 1 H 00

Participation gratuite

Places limitées



PROCHAINEMENT

Un rendez-vous Speed business
meeting en visio-conférence, afin
de découvrir notre savoir-faire en
version digitale sur ZOOM.

Réservé aux NON Membres

Durée : 1 H 00

Participation gratuite

Places limitées



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

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



Contactez vos chargés de clientèle

Aurélie Suchet 06 11 03 76 62

club@in-magazines.com

Marc Pottier 06 01 94 71 87

marc@in-magazines.com

 www.in-magazines.com

ILS NOUS REJOignent



Natacha Baille

Natacha Baille
natacha.baille@orange.fr
06 84 21 71 37



DSI méditerranée
Nicolas Guerin
nicolas.guerin@dsi-ap.com
www.dsi-ap.com
06 79 48 56 78



ELIOR Services Propreté
Nadia Poiré
nadia.poire@elior-services.fr
www.elior-services.fr
06 82 81 29 60



Coriolis Telecom
Dino Miceli
dinomiceli@coriolis.fr
entreprise.coriolis.com
04 97 21 26 61



GAN Assurances
Thomas Romero, Thomas Launois et Clément Thiery
cannes-esterel@gan.fr
www.agence.gan.fr
04 92 59 29 00

ILS NOUS RENOUVELLEnt LEUR CONFiance



CD Solutions
Christelle Dewaele
christelle@cd-solutions.fr
cd.solutions.fr
06 76 66 64 54



ID Conseil
Julien Tison
julien.tison@groupeofraco.com
06 63 49 04 09



MANPOWER
Conseil Recrutement
Sandra Richard
cabinet-recrutement.sophia@manpower.fr
www.manpower.fr
04 93 95 39 10

LES VIGNOBLES
CHEVRON NILLETTE

Comte Guillaume de Chevron Villette Vigneron



Retrouvez nos vins en vente directe sur le site

 *Le bon*
COMPTOIR 

leboncomptoir.com



De la vigne au verre !



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

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



chevron-villette-vigneron.com

Un autre regard sur les services



P R O P R I É T É & S E R V I C E S