

DÉCEMBRE 2023 / JANVIER 2024

34

TN

magazine



GREENB GROUP

CONNECTED TO PEOPLE

MARLON ANDREI RÁBAGO
Président de GREENB GROUP

H A N A

DERNIÈRES
OPPORTUNITÉS
Offres commerciales à découvrir

TRAVAUX EN COURS



VOTRE APPARTEMENT D'EXCEPTION À NICE



ARCHITECTURE UNIQUE



TERRASSES SPACIEUSES AVEC VUE MER
POUR CERTAINS APPARTEMENTS



ESPACES PARTAGÉS

Pour habiter ou investir
contactez-nous dès à présent au

0800 123 123*
joia-nice.com

ESPACE DE VENTE

Angle Av Simone Veil / Bd Maurice Slama
06 200 Nice



Une opération au cœur de Nice Ecovallée



*Services et appels gratuits. Investir comporte des risques. PITCH IMMO – Siège social : 87 rue de Richelieu Paris 2 – SNC au capital de 75.000.000€. RCS Paris 422 989 715. Illustrations non contractuelles dues à la libre interprétation de l'artiste et susceptibles de modifications pour des raisons techniques et administratives. Illustrations : Scenesis et Myluckypixel. Architecte : Sou Fujimoto. Conception Marsatwork. 11/2023.

Les **Entreprenariales**

le salon des dirigeants d'entreprise

22^e édition



L'ENTREPRISE INCLUSIVE

#ENTREP23

f @upe06

🐦 @UPE_06

📷 UPE06

in UPE06

JEUDI 7 DÉCEMBRE 2023 - 9H-18H

ALLIANZ RIVIERA - STADE DE NICE

+ DE 110 EXPOSANTS / + DE 4500 VISITEURS / TABLES RONDES / CONFÉRENCE / ANIMATIONS

ORGANISÉ PAR

upe06

Mouvement
des Entreprises
de France
Alpes-Maritimes **cpme06**
ALPES-MARTIMES

EN PARTENARIAT AVEC

CCI NICE
CÔTE D'AZUR

MÉTROPOLE
NICE CÔTE D'AZUR

DÉPARTEMENT
DES ALPES-MARITIMES

tribune côte
d'azur
l'AVENIR d'AZUR

www.entreprenariales.com

EDITO

La conquête de l'Ouest !



Vous avez entre les mains le premier magazine BtoB gratuit des décideurs azuréens, pensé et créé il y a 6 ans aujourd'hui pour mettre en avant l'excellence de l'écosystème des entreprises des Alpes-Maritimes.

Une publication partagée tous les deux mois par près de 50.000 lecteurs et un succès qui nous a amené à créer pour ces chefs d'entreprises un Club Business à la hauteur de la diversité et de la qualité du réseau d'entrepreneurs locaux.

Puis, IN Salon créait la rencontre, format grandeur nature, entre tous ces acteurs : du papier glacé au rendez-vous business qualifié, chaque entreprise montre ses talents, développe sa notoriété et accélère sa croissance en une journée, au Palais Nikaïa, pour faire le plein de contacts et de business, juste avant l'ouverture de la saison azurienne. En 2024, la bonne résolution de notre équipe : vous faire découvrir IN magazine et les événements IN Club, dans le Var et les Bouches-du-Rhône.

Contactez-nous et faites-parler de vous, renforcez votre visibilité d'Est en Ouest sur le littoral Méditerranéen !

Joyeuses fêtes de fin d'année !



You have in your hands the first free BtoB magazine for Côte d'Azur decision-makers, designed and created 6 years ago today to highlight the excellence of the Alpes-Maritimes business ecosystem.

A publication shared every two months by nearly 50,000 readers and a success which led us to create for these business leaders a Business Club that matches the diversity and quality of the network of local entrepreneurs.

Then, IN Salon created the meeting, life-size format, between all these actors: from glossy paper to qualified business meetings, each company shows its talents, develops its notoriety and accelerates its growth in one day, at the Palais Nikaïa, to make full of contacts and business, just before the opening of the Riviera season. In 2024, our team's good resolution: to introduce you to IN magazine and IN Club events, in Var and Bouches-du-Rhône.

Contact us and make people talk about you, strengthen your visibility from East to West on the Mediterranean coast!

Happy New Year celebrations !



Edition / Rédaction / Publicité : SARL PASTEL
1503 route des Dolines · le Thélème
06560 VALBONNE SOPHIA ANTIPOLIS
09 83 79 29 56 - direction@in-magazines.com
www.in-magazines.com



Direction : Gregory Paré
direction@in-magazines.com

Co-fondateur : Eric Pottier
commercial@in-magazines.com

Directrice commerciale : Agnès Mengel
agnes@in-magazines.com

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

Infographie : Xavier Beck
pao@in-magazines.com

Events & digital marketing :
Sofien Cabrière : sofien@in-magazines.com
Miroslava Barret : mira@in-magazines.com
Olivier Bruna : olivier@in-magazines.com

Chargés de clientèle IN Club / IN Magazine :
Clotaire Decayeux : clotaire@in-magazines.com
Aurélié Suchet : club@in-magazines.com
Marc Pottier : marc@in-magazines.com
Loïc Aboulikam : loic@in-magazines.com
Virginie Roger-Poitevin : virginie@in-magazines.com

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

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

Impression : M. Franco Petrilli - Tél. 06 11 89 53 20
Imprimerie Trulli - 120 ch du Moulin de la Clue - 06140 VENCE

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



La saison des **AFFAIRES** et
des **PLAISIRS PARTAGÉS !**



L'abus d'alcool est dangereux pour la santé



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

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



vignobleschevronnillette.com

SOMMAIRE

8 **GREENB GROUP**
Marlon Andrei Rabago, Président
« Connecter et transformer la vie
de ceux qui m'entourent »
"Connecting and changing the lives of the people around me"

BORN TO BE BOSS

32 **PORTRAITS D'ENTREPRENEURS**
Portraits of entrepreneurs

» Services aux entreprises & mobilité

- 104 **EVENEMENT**
Les Entrepreneariales, pour l'entreprise inclusive
Entrepreneariales, for inclusive business
- 105 **MON COURTIER AUTO**
Bien choisir son véhicule : mode d'emploi
Choosing the right vehicle: instructions for use
- 106 **TRANSPORTS BARBERO**
Nouveaux relais de croissance
New drivers of growth
- 108 **RENTRÉE DES ENTREPRENEURS :**
La Métropole Nice Côte d'Azur en mode facilitateur
The Nice Côte d'Azur Metropolis in facilitator mode
- 110 **ENVOI DU NET**
10 ans de succès autour du E-commerce
10 years of success around E-commerce

» BTP, artisanat, habitat & immobilier

112 **MOUANS-SARTOUX**
Argila, une nouvelle offre de locaux d'activités pour 2026
Argila, a new offer of business premises for 2026

114 **TAMARINS DEVELOPEMENT**
Promotion immobilière : sélection exclusive
Real estate development: exclusive selection

» Villes, intercommunalités & vie des municipalités

116 **URBANISME & AMENAGEMENT**
Antibes : bientôt une forêt urbaine aux Combes
Antibes: soon an urban forest in Les Combes

» CHR, événementiel & loisirs

- 121 **AD NESS VIDEO PRODUCTION**
Votre identité visuelle sur-mesure !
Your tailor-made visual identity!
- 124 **MAISON DE BACON**
Saveurs de fêtes en bord de mer
A taste of the New Year by the sea
- 126 **RESTAURANT DESAVIE**
Festival de saveurs chez Daniel Desavie
Festival of flavors at Daniel Desavie
- 129 **LA SAUDADE**
A Nice, douceurs et artisanat d'art du Portugal
In Nice, sweets and artistic crafts from Portugal
- 132 **IN SALON** Rendez-vous le 16 avril 2024
pour le plus grand salon BtoB de la région
- 136 **IN CLUB** les nouveaux membres



ÉVÉNEMENT
16 AVRIL
2024
NICE - PALAIS NIKAIA

LE PLUS GRAND **SALON BTOB** DE LA RÉGION SUD

**ON DIT QUE LA
DOUCEUR DE VIVRE
A ÉTÉ INVENTÉE
À NICE.**

**VÉRIFIEZ-LE
CHAQUE JOUR SUR
BFM NICE**

**BONSOIR
LA CÔTE D'AZUR**
de 17h à 19h
avec Céline Moncel

BFM
NICE
CÔTE D'AZUR

Téléchargez
l'application dédiée



INFO LOCALE | SERVICES | PROXIMITÉ

Connecter & transformer la vie de ceux qui m'entourent

Il a toujours aspiré à évoluer parmi les leaders. Telle une âme qui a grandi trop vite, il ne souhaite plus se contenter de rester sous le préau avec les plus jeunes, mais préfère se frotter à des défis plus ambitieux. Lorsqu'il a créé son entreprise de télécommunications, quelle idée avait en tête Marlon Andrei Rabago ? « Faire du Fric ! », répond-il d'emblée, avec une pointe de provocation. Enfin... non, à bien y réfléchir, il avait deux idées en tête. Et la seconde, tout aussi gratifiante que la première, était de vouloir changer la vie des personnes qui l'entourent.

Un objectif audacieux, peut-être, voire un peu présomptueux. Cependant, derrière son apparence nonchalante, Marlon est un observateur attentif. C'est pourquoi sa petite entreprise, qui n'en est plus vraiment une, a connu une croissance exponentielle, passant de 1 à plus de 60 employés, avec l'objectif ambitieux d'atteindre un chiffre d'affaires de 10 M€ d'ici 2024, dans les Alpes-Maritimes, à Monaco, dans le Var et les Bouches-du-Rhône.

Alors, en quelques mots, prenons un moment pour mieux comprendre la philosophie de celui qui ambitionne de devenir rapidement le leader du marché azuréen des services numériques.

"Connecting and changing the lives of the people around me" - He had always wanted to rub shoulders with the world's corporate leaders. Maybe he grew up too fast. In any case, he was no longer content standing on the sidelines and felt it was time to step up to more ambitious challenges. But what lay behind the creation of a telecommunications firm by Marlon Andrei Rabago? "The idea was to make some dough!" he tells us unabashedly and provokingly. But more seriously... come to think of it, he was driven by two ideas. The second one, just as gratifying as the first, was to change the lives of the people around him.

An ambitious goal, to be sure. Some might even say a rather arrogant one. However, despite his rather laidback demeanour, Marlon is a keen observer. And this goes a long way to explain how he was able to grow his tiny company into a substantial one, driven by exponential growth that brought it from one to 60 employees. Marlon has even set himself the ambitious goal of generating 10M€ in revenue by 2024 in the Alpes-Maritimes, in Monaco, in Var and Bouches-du-Rhône.

Let us try to better understand the philosophy, in his own words, of a man whose stated ambition is to rapidly become the leading provider of digital services in the French Riviera.



GREENB GROUP

885 Av. du D' Julien Lefebvre

06270 Villeneuve-Loubet

0806 700 800* - greenb.eu

*Coût d'un appel local

GREENB MONACO

7 rue de l'Industrie 98000 Monaco



2019 Création de GREENB.
L'entreprise connaît depuis,
une croissance exponentielle :



de **415 000 €**
à **10 M€**
(l'objectif en 2024)



de **1** à plus de
60 employés



4 pôles d'activités :
GREENB Telecom, GREENB Security
GREENB Solutions, GREENB Print

Travailler dans le secteur des services numériques a toujours été ton rêve, ou aurais-tu pu tout aussi bien choisir n'importe quelle autre activité commerciale ?

Marlon Andrei Rabago : Tout à fait ! J'ai toujours eu cette âme d'entrepreneur, l'essence d'un leader, « Born to Be boss », cela me correspond parfaitement ! Au départ, je n'y connaissais pas grand-chose en télécommunications, mais je sentais qu'il y avait un potentiel en termes de service à exploiter. Alors, j'achetais du matériel et installais des routeurs 4G chez des clients. J'étais le premier à intervenir de cette manière, j'avais le sens du service, une approche qui n'était pas encore répandue. Ma seule devise était le service, le service et encore le service. Le secteur de la bureautique

et des télécommunications est passionnant et c'est un domaine d'activité extraordinaire : le modèle commercial repose à la fois sur la vente directe et la récurrence. De plus, il demande une constante adaptation aux évolutions technologiques, tout en restant attentif à l'aspect humain, avec des équipes toujours en veille et formées aux dernières tendances.

D'où te vient cette vision globale du monde de l'entreprise ?

J'ai grandi dans plusieurs pays : de Saint-Martin à la petite île de Madère, en passant par 12 ans à Barcelone. Ma culture est profondément méditerranéenne, héritée de ma mère espagnole et italienne, mais aussi influencée par mon père biologique russe et mon père de cœur, français. Depuis mon plus jeune

Yours is the digital service industry. Was this an old dream or could you as easily have chosen any other type of business?

Marlon Andrei Rabago: Absolutely! I've always been an entrepreneur, a leader, at heart. I was, quite literally, born to be boss! Initially, I knew quite little about the telecommunications industry, but I felt that it showed incredible potential that I was keen to exploit, especially in terms of service. So I bought some equipment and started installing 4G routers at my clients' homes. It was not exactly a widespread approach. In fact, I was the first to provide that kind of service. My motto has always been "service, service and service". The office automation and telecommunications industry is a

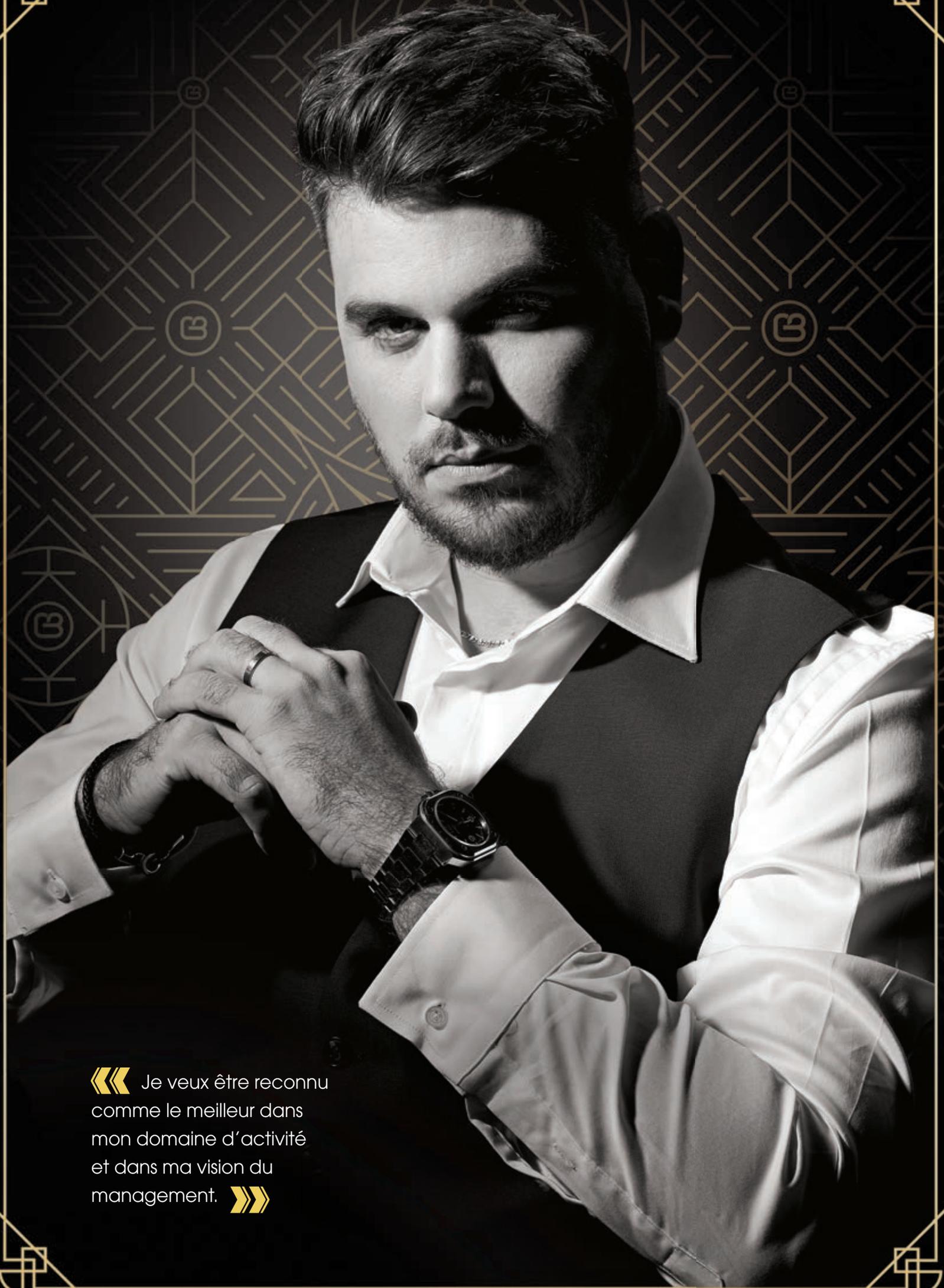
quite an extraordinary and interesting field to work in: the business model rests both on direct sales and repeat business. Furthermore, it requires constant adaptation to technological advances and attentiveness to the human side of the business, with teams that are constantly at the ready and trained to the latest trends.

Where did you acquire this global vision of the corporate world?

I was raised in several countries: Saint Martin, the small island of Madeira, and 12 years in Barcelona. My culture is profoundly Mediterranean, passed down to me by my Italian and Spanish mother, and influenced by my Russian biological father and by my French adoptive father. I was brought up in a global

« Avec une volonté inflexible, on est toujours plus fort que l'événement. »

MARLON
ANDREI RABAGO



«» Je veux être reconnu
comme le meilleur dans
mon domaine d'activité
et dans ma vision du
management. »»

âge, j'ai baigné dans le commerce. Mes parents étaient d'excellents vendeurs. Ils m'ont transmis un capital humain précieux et une vision du monde unique. Je parle couramment cinq langues : espagnol, italien, anglais, portugais et français.

Cette culture du commerce m'a incité à travailler très tôt, notamment en tant que « OPC : Out People Contact » dans le domaine de la propriété à temps partagé. Même adolescent, j'étais rémunéré pour convaincre des couples de participer à des rendez-vous commerciaux. Le soir, j'étais rabatteur dans les restaurants. J'ai gagné beaucoup d'argent très jeune, et j'ai rapidement compris que la rémunération à la commission était ce qui me convenait le mieux.

Je suis arrivé en France en 2010 pour suivre une classe préparatoire à Dijon, avant de poursuivre mes études en école de commerce à Paris pendant cinq ans. En juin 2017, j'ai commencé un stage chez un futur concurrent, où j'ai travaillé pendant 5 mois. En décembre de la même année, j'ai fondé ma deuxième entreprise avec des associés. Nous nous sommes séparés en décembre 2018, car j'ai réalisé que je n'étais pas fait pour avoir des associés. Je me sentais incompris, comme lors des nombreux entretiens d'embauche auxquels j'ai été refusé, où l'on me disait que je ne rentrais pas dans les cases et que j'allais être difficile à manager...

Pourquoi « GREENB » ?

Ça sonne bien, n'est-ce pas ? (Rires) ! C'est aussi un petit clin d'œil aux produits bio, à base de lait d'ânesse, que vend la société de mon père.

Comment as-tu acquis tes premiers clients ?

En 2019, j'ai vécu la meilleure année de ma vie. J'ai fondé Green Bureautique, devenue plus simplement GREENB, le 14 février, le jour de la Saint-Valentin ! J'ai passé deux semaines en Turquie (avec ma future femme), un mois en Inde, un mois en Russie, ainsi qu'au Maroc, et pourtant, cette année a été incroyable. J'ai généré un chiffre d'affaires de 415 000 € pour un résultat de 127 000 €, avec seulement une personne à mes côtés. J'ai commencé à recruter en fin d'année. En parlant d'ouverture d'esprit, ces voyages m'ont également beaucoup servi. J'observe énormément et j'analyse les différentes cultures pour enrichir mon entreprise. Par exemple, je me suis inspiré de la notion de service en Europe de l'Est et en

Russie, où tout est très rigide, pour améliorer l'expérience client. J'ai puisé dans l'ouverture d'esprit de l'Inde et dans l'efficacité au travail des Turcs. J'essaie d'apporter toutes ces influences à mon équipe.

Pour trouver mes premiers clients, je n'ai jamais hésité à faire preuve d'audace, avec mon meilleur atout : le téléphone.

Tu n'hésites pas à revendiquer cet adage : « Fake it until you make it ! » Pourquoi ?

Quand j'étais étudiant boursier à Paris, avec deux crédits pour financer mes études en école de commerce, et que je luttais pour joindre les deux bouts, je ne montrais jamais ma vulnérabilité. Soyons honnêtes : si vous n'êtes personne, les autres n'ont pas envie de travailler avec vous. Récemment, j'ai avoué à l'un de mes premiers clients que ma société venait de débiter et que j'avais

world of business. My parents were both excellent salespeople. They gave me a valuable asset and a unique worldview: I am fluent in five languages: Spanish, Italian, English, Portuguese, and French.

Growing up in a business-minded environment, I was encouraged to find work at a very young age, as an "OPC, or Out People Contact" in the field of timeshare homes. Even as a teenager, I got paid to convince people to participate in these sales meetings. In the evenings, my job was to lure diners to restaurants. I made quite a bundle when I was young, and I quickly understood that the commission-based remuneration system was the one that suited me best.

I arrived in France in 2010 to attend a preparatory class in Dijon before studying at a business school in Paris

to Morocco, and yet, it was an incredible year. I generated 415'000€ in sales 127'000€ in earnings, with only one person working by my side. I started recruiting towards the end of the year. Just in terms of open-mindedness, these travels were incredibly useful. I am very attentive to the different cultures I've visited, and I bring my analysis thereof to my company. For instance, I was inspired by the notion of service in Eastern Europe and in Russia, where everything is very stringent, to improve the experience of my customers. I looked towards India for open-mindedness, and I looked to the Turks for work efficiency. I try to share all these influences with my team.

To find my first clients, I did not hesitate to adopt a bold approach and I relied on my best tool, which is a phone.

« La structuration de l'entreprise est actuellement l'un de mes défis majeurs : notre modèle doit devenir évolutif, industrialisé, et adapté à l'humain. »

exagéré un peu lors de la signature de notre premier contrat. Je lui ai demandé : « Si vous aviez su que j'étais seul, auriez-vous signé avec moi ? » Il m'a répondu en souriant : « Non, bien sûr ! ». Les gens qui réussissent ont tendance à collaborer avec d'autres personnes qui ont réussi. Il ne faut pas hésiter à croire fermement en sa propre réussite, même si cela peut sembler hypothétique, car finalement, cela deviendra réalité. C'est cela, "Fake it until you make it" : feindre jusqu'à atteindre.

Quel est ton objectif ultime ?

Je savais que j'avais la vocation et la capacité à gagner de l'argent. Je veux être grand, et je n'ai pas peur d'affirmer que je vise un chiffre d'affaires de 100 à 200 millions d'euros. Je veux surpasser la concurrence, même si cela signifie ne pas être apprécié de tous. Je veux que les choses avancent rapidement. La structuration de l'entreprise est actuellement l'un de mes défis majeurs : notre modèle doit devenir évolutif, industrialisé, et adapté à l'humain. C'est le principe de la « Main Invisible » d'Adam Smith :

for five years. In June 2017, I started an internship at one of my future competitors', where I worked for five months. In December of the same year, I founded my second company along with some partners. We parted ways in December of 2018, when I realised that I wasn't cut out for a partnership. I felt misunderstood, and I went to many job interviews where I was systematically rejected. I was told that I wasn't a neat fit and that I would probably be difficult to manage...

Why "GREENB"?

It has a nice ring to it, don't you think? (Laughter)! It is also a nod to the world of organic produce. My father's company sells donkey milk-based foodstuffs.

How did you find your first clients?

2019 was the best year of my life. I founded Green Bureautique, which was simplified to GREENB, on the 14th of February, Saint Valentine's Day! I spent two weeks in Turkey (with my wife-to-be), one month in India, one month in Russia, and I travelled

You seem to adhere to the following saying: "Fake it until you make it". Why is that?

When I was a student in Paris, I survived on one scholarship and two student loans during my business studies. I struggled to make ends meet, but I never revealed my vulnerability. Let's be honest: if you are a nobody, no one will want to work with you.

Recently, I confessed to one of my first clients that my company had just started back then, and I may have exaggerated somewhat when signing our first contract. I asked him: "If you had known back then that I was alone, would you have signed?" He answered with a smile: "No, off course not!". Successful people tend to work with other successful people. One should always believe firmly in one own's success, even if it seems hypothetical, because ultimately, it will become real. It's all about "Faking it until you make it".

What is your ultimate goal?

Early on, I knew that I had the calling and the ability to make money. I want to grow, and I will not shy away from telling you that I am aiming at reaching 100 to 200 million Euros in revenue. I want to beat my competitors, even if that means I won't enjoy widespread popularity. I want things to move forward quickly.

Structuring the company is currently one of our greatest challenges: our model must be evolutive, industrialised, and suited to the

chaque individu a un rôle à jouer, et les intérêts personnels contribuent à la réussite collective.

Cependant, au fond, mon objectif ultime est de changer, d'une manière ou d'une autre, la vie des personnes qui m'entourent. C'est une ambition audacieuse, je le reconnais. Je veux être reconnu comme le meilleur dans mon domaine d'activité et dans ma vision du management. Je veux prouver que les adversités peuvent être surmontées. Quand les gens me rencontrent, je ne veux pas qu'ils restent indifférents.

D'où te vient cette détermination ?

J'étais très timide à l'école primaire. J'en ai eu assez et j'ai soudain décidé de ne plus l'être. Je me suis dit : « Dans cette situation, comment se comporterait quelqu'un sans peur ? » Alors, j'ai commencé à jouer un rôle, et les autres m'ont remarqué, m'ont apprécié. Aujourd'hui, je suis devenu ce personnage. Mais l'homme timide est toujours en moi, notamment dans les relations amicales et amoureuses, car je suis très sensible et, de façon surprenante, très romantique.

Dans le secteur de la télécom-bureautique, les entreprises de la Côte d'Azur sont-elles mal ou sous-équipées ?

Absolument pas ! Personne n'a attendu Marlon pour s'équiper en téléphones ou copieurs ! Les gens veulent simplement travailler avec moi parce que je suis le meilleur, et que mes équipes sont les meilleures. Naturellement, nos équipes sont investies. Lorsque vous faites quelque chose pour quelqu'un, cette personne vous le rend. J'ai même recruté des commerciaux qui n'avaient pas le permis de conduire. Qui accepterait qu'on amène son chien au bureau ? Qui accepterait le télétravail depuis la Bolivie ou l'Équateur pendant 4 mois ? Plus rien ne surprend ici.

Les valeurs humaines et la confiance ne sont pas de vains mots pour nous. Je suis convaincu qu'avec une équipe solide, nous attirerons de bons clients, et non l'inverse. Désolé, mais chez moi, le client n'est pas roi. Tout le monde a été recruté en CDI chez GREENB. Dans une relation, si vous dites à quelqu'un que cela ne durera que trois mois, comment pouvez-vous espérer établir une relation de confiance et obtenir de l'engagement ? En revanche, si vous dites : « Toi et moi, c'est pour la vie », le message est différent, n'est-ce pas ? Je veux des collaborateurs engagés,

bien sûr, mais qui ne me trahiront pas. Je prône l'équité, pas l'égalité. Chez nous, c'est la méritocratie qui prime. J'écoute tout le monde, notre structure est très horizontale. Au début, ils croient en moi, puis ils croient en notre projet. Je suis conscient d'être parfois clivant, mais cela ne me dérange pas du tout. GREENB, c'est un peu la société de tout le monde, un reflet de chacun. Finalement, ce qui guide GREENB au quotidien, c'est la valeur de la parole. Quand je dis quelque chose, je m'y tiens systématiquement, et j'attends la même chose en retour. La parole fait l'homme.

people whom it concerns. It's Adam Smith's concept of the "Invisible Hand": each person has a role to play, and personal interests contribute to collective success..

However, my ultimate goal is to change, in one way or another, the lives of the people around me. It is a lofty ambition, I agree. I want to be recognised as the best in my field of activity and in my managerial outlook. I want to prove that obstacles can be overcome. When people meet me, I want to leave an impression.

Where did you get this determination?

I was very timid when I was in primary school. And then, suddenly, I decided not to be shy anymore. I thought: "In a similar situation, how would someone who's fearless behave?" I started playing a role, and the others started taking a notice and liking me. Today, I have become that persona. However, the shy man is still here, especially in friendships and romances; I am very sensitive and, to everyone's surprise, quite the romantic as well.

In the office automation and telecommunications industry, are local companies under- or ill-equipped?

Certainly not! No one waited for Marlon to buy telephones or copy machines! People want to work with me, simply because I am the best, and my teams are the best. Naturally, our teams are heavily invested in our success. If you do something for someone, that person will return the favour. I even hired sales representatives who don't have a driving licence. Who would let an employee bring their dog to work? Who would agree to an employee teleworking from Bolivia or Ecuador for four months? Nothing surprises me anymore.

Human values and trust are more than mere buzz words for us. I am certain that with a strong team we will draw clients, not the other way around. I'm afraid that at GREENB, the customer is not always right. Everyone who works here is hired under an open-ended contract. In a relationship, if you tell your partner that it will only last three months, how can you hope to achieve a trusting and committed relationship. But if you say: "We're together for life" it's a very different message, don't you think?

I want committed employees, for sure, who will remain loyal. I am for fairness, not equality. We are a meritocracy. I listen to everyone and ours is a highly horizontal structure. First, they believe in me, then they believe in our project. I know that I can be seen as somewhat of a divisive figure at times, but it doesn't bother me. GREENB is everyone's company, it's the reflection of its individual components. And in the end, at GREENB, your word is all that matters. When I say something, I always follow through, and I expect the same in return. Kept promises maketh the man.

« Les valeurs humaines et la confiance ne sont pas de vains mots pour nous. Je suis convaincu qu'avec une équipe solide, nous attirerons de bons clients, et non l'inverse. »

MARLON DANS LE TEXTE

- Son père lui a dit un jour : "Avec une volonté inflexible, tu es toujours plus fort que l'événement."
- Son tatouage, en russe, dit : "Горы по колено" (Gory po koleno), ce qui signifie "Les montagnes sont à hauteur de genoux".
- En ce qui concerne ses modèles, Marlon s'identifie davantage à des personnalités plus rebelles qu'à des « fils à papa ». « Côté chef d'entreprise, je me sens plus proche d'un Tapie, ou de l'un de ces 'intouchables' indiens dont la caste interdit de s'élever dans la société et qui devient chef d'entreprise à succès, que d'un Steve Jobs ou d'un Bill Gates, par exemple. »
- En ce qui concerne son approche du travail, il révèle : « Je ne suis pas un acharné du travail, mais je travaille intelligemment, et ce, en permanence. Je réfléchis tout au long de la journée et de la nuit. Ma liste de tâches à accomplir est interminable, c'est un catalogue d'idées ! »
- Quant à la vente, Marlon a une vision bien précise : « Le bon vendeur, c'est celui qui reste authentique en toute circonstance, qui fait preuve de détermination et n'hésite jamais à se lancer pour vendre une solution gagnant-gagnant. »
- His father once told him: "With indomitable will, you are always stronger than the event".**
- His tattoo, written in Russian, reads: "Горы по колено" (Gory po koleno), which means "knee-high mountains".
- As to his models, Marlon prefers rebellious personalities to "mommy's boys". "As a CEO, I feel closer to Tapie, or to one of the untouchables in India, whose caste prevents them from rising in society but who, against all odds, becomes a successful industry leader, such as Steve Jobs or Bill Gates, for instance."
- And when it comes to his approach to work, he confesses: "I am no workaholic, but I always try to work smart. I am always thinking, all day and all night. My to-do list is unending, it's a catalogue of ideas!"
- When it comes to selling, Marlon follows a specific principle: "A good salesperson remains true to themselves permanently, shows true grit, and does not hesitate to put themselves on the line to find a win-win solution. "

« Je prône l'équité,
pas l'égalité. Chez nous,
c'est la méritocratie
qui prime. »



Structurer et donner du liant

Depuis un an, Cédric Muya a intégré GREENB pour structurer la comptabilité et les process internes de l'entreprise qui connaît une forte croissance. Pour le jeune homme, les clés résident dans la faculté de s'adapter, développer ses compétences pour devenir polyvalent afin de mieux connaître l'entreprise pour la faire grandir.

Cédric, en quoi consiste votre rôle de Directeur d'exploitation chez GREENB ?

Mon rôle ? Fédérer les équipes autour d'un objectif commun et prendre les bonnes décisions ! Je veille à ce que chacun se sente à sa place, tout en favorisant le développement professionnel de nos collaborateurs, et ce, tout en préservant l'identité de GREENB.

Mon rôle est une constante remise en question de nos méthodes de travail et de notre agilité. Comprendre les besoins de nos clients pour leur proposer des solutions adaptées tout en maintenant une proximité avec eux est essentiel pour pérenniser nos partenariats. Tout cela repose sur un travail d'équipe en interne, où les différentes équipes se soutiennent mutuellement et comprennent les problématiques des autres pour une efficacité optimale.

Je suis initialement arrivé pour gérer la comptabilité et les finances, mais naturellement, j'ai élargi mon champ d'action pour prendre en charge la direction des opérations. Je supervise les équipes de support et la comptabilité, avec l'aide précieuse de deux comptables et d'un contrôleur de gestion, des collaborateurs essentiels à une stratégie d'entreprise efficiente. Le plus important pour moi, c'est de permettre à toutes les équipes de donner du sens à leurs actions quotidiennes et de comprendre l'impact que celles-ci ont sur les différents services de GREENB.

D'où venez-vous, quel est votre background ?

Je suis arrivé de la région parisienne il y a 15 ans. De formation comptable, j'ai travaillé pour TMC, la chaîne du Groupe TF1, à Monaco, pendant quelques années puis chez SOS Oxygène, où je suis resté près de dix ans en participant à de nombreux projets... J'attendais un poste à responsabilités, qui n'est pas venu... Après avoir travaillé avec de grands groupes, j'ai décidé de prendre les choses en main et de forcer mon destin. Ici, on m'a dit ce que je voulais entendre depuis longtemps !

Et qu'est-ce qu'on vous a dit ?

Que chez GREENB, tout est possible ! Si l'on a l'envie, la volonté et surtout le courage, on peut atteindre les objectifs que l'on se fixe. Et je me suis très vite rendu compte qu'il ne s'agissait pas de paroles en l'air...

Qu'est-ce que vous privilégiez dans votre management des équipes ?

La prise de responsabilités, l'écoute et l'accompagnement. GREENB a développé cette culture d'entreprise de se développer par croissance externe. A la suite de ces acquisitions, il faut structurer, mettre en place des process, créer du liant entre les différentes activités. Cela nous permet de travailler

la partie « cross » pour pouvoir proposer des packages complets de prestations de services à nos clients. Je participe aux échanges commerciaux, techniques et administratifs et cette transversalité est extrêmement passionnante. Il faut se concentrer sur ce que l'on sait faire de bien et continuer de l'améliorer pour atteindre toujours plus de performance et un enrichissement quotidien. Pour cela, je mise sur la capacité de chacun à s'adapter, à développer ses compétences pour devenir plus polyvalent. C'est un facteur de réussite pour l'entreprise d'aujourd'hui et c'est dans la culture de GREENB. Pour cela, il faut bien connaître la valeur de chacun pour travailler ensemble.

«
» chez GREENB, tout est possible ! Si l'on a l'envie, la volonté et surtout le courage, on peut atteindre les objectifs que l'on se fixe. »

A L'EXTERIEUR DE GREENB...

Papa dévoué

Cédric s'implique dans la vie scolaire de ses deux enfants. Adhérent à la FCPE, il accorde du temps au monde associatif : « On réalise de belles choses, là encore, en travaillant à plusieurs, en mettant la « main à la pâte... ». Il suit aussi avec attention l'implication de ses enfants dans leurs clubs de sports respectifs (foot et basket) et donne là aussi de son temps : « ils ont besoin que l'on s'intéresse à eux aussi en dehors de l'école » sourit-il.

A devoted father...

Cédric is fully involved in his two children's academic endeavours. As a member of the FCPE, he contributes some his spare time to parent associations: "We have achieved some impressive results. Again, it has all been a matter of working together, and getting our hands dirty...". He also follows his children's athletic career with great interest (football and basketball), another area that takes up much of his time: "they need to see that we are not only interested in their academic success" he says with a smile.

Bringing structure and unity - Cédric Muya joined GREENB one year ago to organise the accounting and internal processes of a company that was growing at a significant rate. As he sees it, the key resides in one's ability to adapt and hone a versatile set of skills, for it is only by gaining intimate knowledge of the company that one can contribute to its growth.

Cédric, what can you tell us about your job as Director of Operations at GREENB?

My job consists mainly in bringing our teams together around a shared goal and making the right decisions! I make sure that everyone's happy in the service and that all our employees can grow professionally, while preserving GREENB's identity.

My task is to constantly question our methods and find ways to bolster our agility. In order to ensure that ours are lasting partnerships, it is essential that I maintain close proximity to our clients, so as to understand their needs and find the best solutions. Internally, this requires strong teamwork: we must support one another and make sure that we are all on the same page to achieve optimal efficiency.

I was initially hired to handle accounts and finances, but my remit grew when I was promoted as Director of Operations. I oversee our support teams and our accounting teams. In my work, I rely on the precious help of two accountants and a financial controller, who are essential to the implementation of an efficient corporate strategy. I feel that it is very important that our daily efforts make sense to all our employees, so that they may understand the impact they have on the GREENB's different departments.

What can you tell us about your background?

I hail from the Paris region, and I arrived here 15 years ago. I was trained as an accountant, and I worked for a few years with Sage for TMC, a Monaco-based television channel operated by the broadcasting group TF1. I then went on to work for SOS Oxygène for close to a decade, taking part in numerous projects... I was hoping to be promoted to a managerial position, but this failed to materialise... Having worked for large corporations, I felt that the time had come for me to take my destiny into my own hands. And at GREENB, I was told all the things I wanted to hear!

And what was that?

That anything is possible at GREENB! All you need is determination, grit, and courage, and you can achieve any goal you set yourself. This was no idle talk, as I quickly came to realise...

What is your focus when managing your teams?

Individual responsibilities, attentiveness, and support. GREENB's specific corporate culture relies heavily on external growth. After a series of acquisitions, it is important to implement processes that are designed to bring structure and unity to these different activities. Our approach is ultimately a cross-cutting one, allowing us to provide complete service packages to our clients. I take part in business, technical and administrative discussions, and I find the cross-cutting nature of my work captivating. The idea is to focus on our core skills, which we constantly seek to improve, thereby achieving ever-increasing levels of performance and daily fulfilment.

For this purpose, I rely on everyone's ability to adapt, to develop individual skills, and to work on increasing our versatility. This is what is driving our company's success, and it is part and parcel of GREENB's culture. And it is equally important to understand the value of each employee, so that we can all work together.

« Le plus important pour moi, c'est de permettre à toutes les équipes de donner du sens à leurs actions quotidiennes. »

CÉDRIC MUYA

«« La culture
d'entreprise qui est
née ici fait que les
gens ont tendance à
se serrer les coudes,
à être solidaires. »»

RICHARD YUITA

Pari d'ami

Ami d'enfance de Marlon Rabago, Richard Yunta n'a pas hésité une seconde à quitter Barcelone lorsque son ami lui a proposé de venir l'assister dans le développement de GREENB, il y a bientôt trois ans. Une décision motivée par la confiance, l'amitié et à la clé, la découverte d'une entreprise atypique et prometteuse, qui fonctionne avant tout à la méritocratie.

Richard, vous êtes presque espagnol ?

Oui, je suis né à Lyon où je suis resté quelques années, puis j'ai grandi à Barcelone, où j'ai vécu jusqu'en mai 2021, date de mon arrivée sur la Côte d'Azur, à la suite de la proposition de mon ami d'enfance Marlon, qui m'a proposé de venir l'assister dans le développement de son entreprise de bureautique.

Un changement de vie difficile ?

Non, pas tellement, je me sens avant tout Français et j'adore la France ! Même à distance de ma famille, je les vois régulièrement dans l'année : l'aéroport de Nice dessert très bien la destination.

Quel a été votre parcours avant de rejoindre GREENB ?

Au sein d'une importante société de fabrication de lunettes, je travaillais au SAV et à l'import-export.

Je suis arrivé chez GREENB pour aider au développement et afin de mieux comprendre l'entreprise, je suis passé par à peu près tous les postes. J'ai commencé par de l'assistant commercial avec la mise en place des dossiers après signature des contrats. J'ai fait un passage obligé par la facturation, en lien avec les comptables externes. Aujourd'hui, je m'occupe en partie des stocks et des achats, et on peut me considérer comme une sorte de référent pour ceux qui font leurs premiers pas dans l'entreprise, et qui ont besoin de conseils opérationnels.

Qu'est-ce que vous inspire cette entreprise ?

Elle est impressionnante. Le premier Noël, nous étions 30 invités, en comptant les conjoints... L'an dernier, plus de 50, sans eux ! C'est aussi pour cela qu'il est très important de structurer tout cela, en aidant les nouveaux à bien s'intégrer au projet, pour que nous avançons tous dans la même direction.

Quelle pourrait être la définition de GREENB ?

Le premier mot qui la définit serait « atypique » ! Mais c'est un peu plus que cela... Pour se figurer l'état d'esprit,

l'ambiance qui règnent chez GREENB, il faut se dire que beaucoup de ceux qui travaillent ici n'entreraient pas dans les « cases » d'autres entreprises !

Mon père m'a dit un jour : « les gens doivent être payés à ce qu'ils valent et non au poste qu'ils ont ». Ici, nous fonctionnons à la méritocratie et la culture d'entreprise qui est née ici fait que les gens ont tendance à se serrer les coudes, à être solidaires. C'est plutôt rare de nos jours...

« Aujourd'hui, je m'occupe en partie des stocks et des achats, et on peut me considérer comme une sorte de référent pour ceux qui font leurs premiers pas dans l'entreprise, et qui ont besoin de conseils opérationnels. »

A L'EXTERIEUR DE GREENB...

« ...Je vis plutôt... à l'intérieur ! Très casanier, je suis un peu -beaucoup !- geek, j'adore m'atteler à un jeu vidéo ou à une série... »

Ses prochaines vacances ?

« En Espagne - évidemment - pour Noël ! »

"...I spend much of my time indoors! I enjoy staying at home. I am somewhat of a geek who loves videogames or TV series..."

His next vacation?

"Christmas in Spain, of course!"

A friendly bet - Richard Yunta was living in Barcelona when he was invited to take part in growing GREENB by Marlon Rabago, his childhood friend. That was almost three years ago, and his decision was made in a matter of seconds. It was a decision rooted in trust, an old friendship, and the prospect of a career at a promising and rather unusual company, where all appointments are based on merit.

Richard, you are Spanish, or just about?

Precisely. I was born in Lyon, where I lived for a few years, but I grew up in Barcelona, my hometown until May of 2021, at which date I moved to the French Riviera, answering the call of Marlon, my childhood friend, who invited me to help grow his office automation company.

Was it a difficult life change?

Not really. I am a Frenchman at heart who loves his country! Although I live far from my family, I get to see them fairly regularly throughout the year. There are good flights out of Nice airport.

Can you tell us about your career before joining GREENB?

I worked for the after-sales service and import-export department of a large manufacturer of prescription glasses.

I came to GREENB to work on its development, but in order to properly understand the company, I worked in virtually all positions. I started off as a business assistant, focusing on preparing our projects after the signing of contracts. I was then sent to the invoicing department, working with external accountants. Now, I am in charge of inventory and acquisitions, and I am viewed as the reference person by all new hires who come to me for operational advice.

What does the company mean to you?

It is impressive. For the first Christmas party, there were thirty of us, including our plus ones... Last year, there were fifty of us, without our spouses and partners! This is why it is important that we are properly organised. We must help new recruits get involved with our corporate project and ensure that we are all pulling in the same direction.

How would you define GREENB?

The first word that comes to mind is "atypical"! But, of course, it's more than that... If you want to understand GREENB's state of mind, its atmosphere, you must first realise that many of the company's employees would not fit into neat little boxes at other companies!

My father once told me: "people should be paid for their worth and not the position they hold". We are a meritocracy; our corporate culture means that we always have each other's back, we work as a team. It's a rare commodity in this day and age.

Travail d'équipe

Alexandre Bobb, contrôleur de gestion chez GREENB, participe depuis plusieurs mois à la réorganisation administrative et financière de l'entreprise qui s'est fortement développée, notamment par croissance externe avec l'acquisition de plusieurs sociétés. Un enjeu fort qui doit permettre de fédérer toutes les équipes autour d'un objectif commun.

Teamwork - Alexandre Bobb, financial controller at GREENB, has been taking part for the past months in the company's administrative and financial restructuring; in recent times, GREENB has indeed grown considerably with the acquisition of several companies. This daunting task aims at federating all the teams around a shared goal.

D'où venez-vous, Alexandre ?

Je suis originaire d'Auxerre dans l'Yonne. J'y ai travaillé jusqu'à l'an dernier et fait la majeure partie de mes études, ainsi qu'à Paris. J'ai préparé un DUT GEA et un Master en management et administration des entreprises en alternance pendant lesquels j'ai travaillé comme gestionnaire d'un point station-service, à la gestion des RH et au management puis dans un tout autre domaine, en tant que conseiller Particuliers et Pros à la Banque Populaire.

Ma première expérience professionnelle à la suite de mes études m'a permis de prendre le rôle de Responsable Administratif et Financier au sein d'une blanchisserie industrielle qui travaillait pour le compte d'établissements publics. J'y ai découvert la gestion, mais aussi la production, et de nombreux aspects de l'entreprise comme les RH ou les appels d'offres.

Qu'est-ce qui vous a séduit chez GREENB ?

J'avais envie de changement et d'évoluer dans mon poste. Je m'étais fixé Lyon ou la Côte d'Azur, des régions dynamiques sur le plan de l'emploi. Ici, on m'a dit « il y a tout à faire ! » Le défi me plaisait. L'entreprise grandissait et il fallait notamment réorganiser et structurer toute la partie administrative et financière.

Quels sont les enjeux de cette structuration ?

Il y avait plusieurs process de travail à installer. GREENB a fait beaucoup de commerce dès ses débuts, il fallait donc organiser les autres services. Nous avons racheté plusieurs entreprises et il faut harmoniser leur fonctionnement, pour automatiser certaines tâches manuelles chronophages comme les paiements, par exemple, ou la gestion des stocks. En lien avec Cédric Muya qui a repris l'ensemble de la comptabilité, avec Richard Yunta qui a centralisé les achats et toutes les équipes, ainsi qu'avec la ré-internalisation de la comptabilité des nouvelles entreprises du groupe, nous commençons à entrevoir les changements.

Combien de temps cela prendra-t-il ?

Ce début d'année 2024 va nous permettre de commencer à travailler sur l'analyse

financière et le contrôle de gestion afin de mener une croissance sereine de nos activités. Notre déménagement dans ces nouveaux locaux de Villeneuve-Loubet, c'est aussi l'opportunité de centraliser et simplifier la gestion au quotidien, ainsi que de rassembler toutes nos équipes en un seul lieu pour nous fédérer autour d'un projet commun !

« Notre déménagement dans les nouveaux locaux de Villeneuve-Loubet, c'est l'opportunité de centraliser et simplifier la gestion au quotidien, ainsi que de rassembler toutes nos équipes en un seul lieu pour nous fédérer autour d'un projet commun ! »

A L'EXTERIEUR DE GREENB...

Retoucher le ballon

Féru de football, Alexandre jouait en niveau régional avant d'arriver sur la Côte d'Azur. Il vient de reprendre progressivement au sein du club de Biot.

Bougeoite

« Depuis Nice, je suis proche de tout en France : je suis déjà parti pour des week-ends en Suisse, à Auxerre, à La Baule... C'est si facile avec l'aéroport ! »

Back on the pitch

As an enthusiastic football player, Alexandre played at the regional level before he came to the French Riviera. He is getting back into the swing of things with Biot Football Club.

Never in the same place

"Nice brings me closer to the rest of France: I've been on weekend trips to Switzerland, Auxerre, La Baule... it's remarkably easy with the airport being so close!"

Where are you from, Alexandre?

I come from Auxerre in the Yonne department. It is where I spent the bulk of my academic and professional career, having also studied in Paris. I studied towards a university diploma and a master's degree in corporate management and administration while I was interning as the manager of a petrol station, in charge of HR and management, and then in an altogether different field, as advisor to private and professional clients at the Banque Populaire.

After my studies, my first professional experience was as financial and administrative manager at an industrial bank that catered to public institutions. I discovered the intricacies of management, and also of production, and I got an insight into many different aspects of corporate life, such as HR or calls to tender.

What do you like the most at GREENB?

I needed a change and I wanted to have interesting career prospects. I had decided to move to Lyon or the French Riviera, where there were many job opportunities. Here, they said "all is yet to do!" It was an appealing challenge. The company was growing, and all the administrative and financial part was in dire need of organising and structuring.

What are the challenges inherent to this endeavour?

There are several work processes to implement. GREENB did a lot of business when it started, and the other activities now need to be organised. We have acquired several companies, whose operations must be harmonised in order to automate certain time-consuming manual tasks such as payments, for instance, or stock management. Cédric Muya is now in charge of accounting, Richard Yunta has centralised all our acquisitions and federated our teams, and the accounting processes of the group's new companies have been internalised, so we are beginning to see some change.

How much time will it all take?

In the beginning of 2024, we will start working on our financial analysis and auditing to ensure our activities grow as serenely as possible. We are about to relocate to new facilities in Villeneuve-Loubet, which will allow us to centralise and simplify our day-to-day management tasks, and to bring all our teams together under the same roof, where we can pull together towards a shared goal!

« Ce début d'année 2024 va nous permettre de commencer à travailler sur l'analyse financière et le contrôle de gestion afin de mener une croissance sereine de nos activités. »»

ALEXANDRE BOBB



MARIE
SENCIER



ELODIE
DUFOUR

De l'humain dans les rouages administratifs

S'épanouir au contact de l'humain... Chez GREENB, c'est indéniablement ce qui rapproche les rôles de Marie Sencier, Chargée RH et d'Elodie Dufour, Administratrice des ventes.

Administration with a human touch - Fulfillment through fellowship... At GREENB, this is precisely what have in common the job of Director of HR, held by Marie Sencier, and that of Sales Administrator, held by Elodie Dufour.

Marie, vous êtes passionnée par les ressources humaines, pourtant cela n'a pas toujours été votre métier ?

Adolescente, je voulais d'abord m'orienter vers des études littéraires (car j'ai rejoint une option théâtre en 2de), mais après réflexion, je me suis finalement tournée vers un Bac STMG (Sciences et Technologies du Management et de la Gestion), qui offrait plus de débouchés dans les métiers que je souhaitais exercer. Je me suis vite passionnée pour les RH, grâce à mon professeur de Terminale, mais à l'issue de ma première année de BTS NRC (Négociation et Relation Client), j'ai eu un premier enfant et ai dû mettre entre parenthèses mes études. Difficile ensuite de me réinsérer dans le monde du travail, alors j'ai cherché à reprendre une formation en Gestion des PME par alternance. GREENB m'a accueilli en novembre 2021 et très vite, Marlon, le P-D.G., m'a fait confiance et convaincue de travailler à plein temps au service administratif, tout en continuant d'apprendre. J'ai commencé comme gestionnaire de projets, en assurant la liaison entre le service commercial et le service technique. Nous étions peu nombreux et déjà l'entreprise était prometteuse, j'ai assisté à l'ascension de GREENB. J'ai par la suite évolué vers un poste de chargée de Ressources Humaines, pour lequel je suis aujourd'hui notamment responsable de l'administration du personnel, du recrutement et de la gestion de la paie.

« La confiance que l'on nous accorde chez GREENB est primordiale, de même que l'autonomie dont nous disposons. »

Marie, you are fully involved in your HR duties, but has it always been your dream job?

As I teenager I was drawn to literary studies (I joined a drama course in my 2nd year). However, after a good deal of thought, I decided to graduate with a degree in management sciences and technologies, as it afforded me a great many more opportunities in the line of work I had chosen for myself. I quickly developed a keen interest for HR, an interest partly fed by my professor during my graduation year. But, after a first year studying negotiations and customer relations, my first child was born, and my academic endeavours were put on hold. Afterwards, it proved difficult to reintegrate the job market, so I joined a work-study programme focusing on the management of small to medium-sized companies. In 2021, GREENB took me in. Marlon, its CEO, was quick to place his trust in me and talked me into joining the company's administrative department full time, while allowing me to pursue my apprenticeship. I started off as a project manager, liaising between the business division and the technical division. There weren't that many of us back then, but the company showed a lot of promise. In fact, I've enjoyed a front-row seat in witnessing GREENB's ascent. I was then promoted to HR manager, a position I still hold today. I am in charge of staff administration, recruiting, and payroll management.

Quelles qualités doivent absolument vous animer chez GREENB ?

Quand on travaille ici, il faut être proactif, avoir une très grande capacité d'adaptation, ce que j'adore ! En 4 ans, nous avons connu 4 déménagements, nous sommes passés de 10 à plus de 50, on a racheté deux entreprises... Il y a donc toujours des urgences à gérer ou des situations compliquées dans les RH. Mais cela tombe bien : j'ai toujours aimé me mettre au service de l'humain, je pense que ma place est vraiment ici !

What qualities are essential at GREENB?

You must be proactive, and have no problem adapting, which is what I love about the job! In four years we have relocated four times, our staff has grown from 10 to 50, and we have acquired two companies... There are emergencies to handle and intricate HR situations to disentangle. I love the human side of my job, and I really feel that it's a perfect fit!

Elodie, en quoi votre arrivée chez GREENB a pu tout changer pour vous ?

J'ai grandi à Nice où après avoir obtenu un BTS Assistanat de Direction, j'ai travaillé pour un cuisiniste pendant plusieurs années. Je gérais l'accueil en showroom, plusieurs tâches administratives dont la facturation, les relances ou les contentieux. Une expérience de 16 ans dans laquelle je commençais à perdre mes repères et ne voyais plus d'évolution se profiler. Il était temps pour moi de changer... Un ami qui y travaille m'a parlé de GREENB et j'ai fini par franchir le cap.

Elodie, how did joining GREENB change everything for you?

I was raised in Nice, where I graduated as a Managerial Assistant. I then went on to work for a kitchen fitter for many years. I welcomed clients in our showroom and worked on different administrative tasks, which included invoicing, sending out reminders, and settling disputes. But, after 16 years in the job, I had lost my marks, and I wasn't seeing any satisfying career prospects. It was time for a change. I friend of mine, who works for GREENB, told me about the company and I decided to go for it.

Qu'y avez-vous trouvé ?

De la considération et une vraie atmosphère « familiale » ! Finalement, c'est une certaine ambiance de travail que je recherchais. Il fallait juste que je passe l'étape de quitter l'entreprise et ma zone de confort. J'ai trouvé un équilibre ici : je revis aujourd'hui et c'est très lié à la confiance que l'on nous accorde chez GREENB.

En quoi consiste l'administration des ventes chez GREENB ?

Je réceptionne l'ensemble des dossiers réalisés par les commerciaux. Je m'assure que toutes les pièces soient bien présentes et réalise leur complétude, pour les techniciens qui devront réaliser les installations. Je m'assure que tout soit en ordre de A à Z, puis je supervise le déploiement des solutions que nous mettons à disposition de nos clients. Je réalise également les résiliations d'abonnements en cours pour le compte de nos clients utilisateurs. Un travail qui nécessite beaucoup de rigueur, notamment dans le cadre du suivi du déploiement. Pour cela, j'ai créé mon propre outil de travail et je fais des points réguliers sur l'avancement des chantiers. Dans tout ceci, la confiance que l'on nous accorde ici est primordiale, de même que l'autonomie dont nous disposons.

A L'EXTERIEUR DE GREENB...

Elodie

...Se défoule en pleine nature, en pratiquant des sports outdoor et aquatiques comme le rafting ou le canyoning

...Enjoys the great outdoors, especially water sports such as rafting or canyoning.

Marie

...Révèle aussi d'autres talents en cuisine : son tajine de poulet aux olives est son plat « signature » !

...Is a talented chef, whose signature dish is chicken tajine with olives.

What did you find here?

Appreciation and a tight-knit community! Ultimately, I was looking for a special work atmosphere. All it took was to step out of my comfort zone, which I did when I left my previous company. I found a new sense of balance here: it's a breath of fresh air and it all comes down to the trust we are shown at GREENB.

And what can you tell us about sales management at GREENB?

I receive all the orders collected by our sales representatives. I make sure that all the required documents have been filled in and are available to the technicians who then install our products. I check that all is in order, and then I oversee the work we do on behalf of our clients. I also take care of subscription cancellations by our clients and users. It is a job that requires a lot of discipline, especially when overseeing the deployment of our solutions. For this purpose, I have created a tool which allows me to regularly check in and see how our projects are progressing. It is so gratifying to feel that we are trusted and know that we enjoy great independence in our work.

Théorie et pratique : le bon mix au service de la technique

Un directeur technique doit aimer résoudre des problématiques complexes pour faire avancer le business de son client : Christophe Girard et Vincent Mercier se passionnent pour ces questions.

Christophe, vous êtes entré chez GREENB en juillet 2022 : quelles sont vos fonctions aujourd'hui dans l'entreprise ?

Christophe Girard : si je fais un retour en arrière, je suis issu du monde de la technique : mon Bac en Mécanique générale m'a permis de travailler comme responsable qualité dans le domaine industriel puis j'ai eu l'opportunité d'intégrer le réseau autoroutier Escota dans un rôle managérial et administratif. Par le biais d'une reconversion, j'ai ensuite obtenu un BTS de technicien et gestionnaire de ressources en informatique et d'Escota, suis entré chez Cari, l'entreprise de BTP, comme technicien informatique, à Sophia Antipolis. Par la suite, j'ai exercé comme technicien en réseau informatique et sécurité pendant une dizaine d'années. Lorsque j'intègre GREENB en 2022, c'est comme technicien expert, notamment en charge des affaires complexes, puis chef de projet. L'évolution de l'entreprise me permet alors de reprendre depuis avril 2023 la direction technique de GREENB Security. J'y gère le planning technique, les achats, la relation client, les visites techniques... Un poste auquel j'ai tout à donner car j'adore la technologie et que je ne pourrais pas me passer d'être en contact avec le terrain !

Quels sont vos motifs de satisfaction ?

On ne ressent pas le poids de la hiérarchie ici : d'ailleurs, j'étais sous la responsabilité de Vincent Mercier avant de devenir son homologue et rien n'a depuis changé dans nos relations ! Ma satisfaction vient aussi de la grande diversité des dossiers que nous traitons ici : rien n'est répétitif, tout est un nouveau défi à relever, c'est grisant !

Vincent, votre parcours est un peu différent, vous venez du monde du Print ?

Vincent Mercier : Originaire de Dijon, de formation informatique, j'ai effectivement été longtemps technicien dans le monde des copieurs avant de devenir directeur technique puis de travailler pour un grand fabricant en tant qu'inspecteur technique. Je couvrais plus de 40 départements puis j'ai eu l'opportunité de créer une entreprise de bureautique

que nous avons revendue en 2019. J'y suis resté mais très vite, j'ai ressenti le besoin de revenir à plus d'agilité, plus de fluidité notamment dans la prise de décision.

C'est ce que vous avez retrouvé chez GREENB ?

Complètement et dès mon arrivée en 2021, tout était encore à créer, nous étions seulement 17.

Ce qui est intéressant, c'est que la direction est très décomplexée sur de nombreux sujets : toutes nos idées sont bonnes à entendre. J'ai par exemple suggéré de mettre en ligne un numéro gratuit en 0800 pour centraliser tous nos appels : cela a été très vite accepté et facilement mis en place.

Comment faites-vous évoluer vos équipes ?

Christophe et Vincent : chaque semaine, nous essayons de mettre en place des ateliers d'une à deux heures sur une thématique technique identifiée par nos équipes, qui a pour objectif d'uniformiser le niveau de nos techniciens.

Et vos clients ?

Christophe et Vincent : Nous visons en priorité leur satisfaction. Nos clients ont besoin d'être écoutés, compris et pour cela, nous passons beaucoup de temps auprès d'eux, pour faire de la pédagogie sur notre service et nos installations. C'est un travail en amont important qui nous permet d'être pertinents sur nos prestations. Nous le voyons tous les jours. Tout récemment, des clients issus de secteurs d'activité aux demandes très spécifiques comme une étude notariale ou une maison de retraite, ont pu bénéficier de ce travail de pédagogie et de vulgarisation.

A L'EXTERIEUR DE GREENB...

Christophe s'occupe de...

...La rénovation de sa maison dans le Moyen-Pays, de ses animaux et dès qu'il le peut, part randonner ou s'adonner à la pêche sportive.

...Renovating his house in the Moyen-Pays, taking care of his pets, and, as soon as he can, trekking or recreational fishing.

Vincent pratique...

...le rugby en amateur et y voit beaucoup de similitude avec l'entreprise : « un match ne se gagne jamais seul et dans une boîte, c'est comme sur une pelouse : une addition de compétences ».

...Rugby at an amateur level, a sport in which he finds many similarities to the corporate world: "you never win a game alone, and things are the same in a company or on the pitch: it's a pooling of skills".

Theory and practice: a winning technical combination - Technical Directors are usually people who enjoy solving complex issues that stand in their clients' way to success. It is no surprise, therefore, that Christophe Girard and Vincent Mercier are passionate about their work.

Christophe, you joined GREENB in July 2022: what is your current role in the company?

Christophe Girard: my background is resolutely technical. Having graduated with a baccalaureate in Mechanical Engineering, I found work as a quality manager in the industrial field, before joining Escota, where I held managerial and administrative responsibilities. After a brief period of vocational retraining, I completed a degree as Technician and Manager of IT Resources. I left Escota to join Cari, a civil engineering firm, as an IT technician in Sophia Antipolis. I then went on to work as an IT Network and Security Engineer for around 10 years. When joined GREENB last year, I was initially hired as an expert technician to handle complex projects, and was then promoted to project leader. Because of the company's rapid growth, in April 2023, I was appointed Technical Director of GREENB Security. In that job, I manage technical schedules, acquisitions, customer relations, technical inspections... It is a line of work that suits me perfectly, as I love technology and I love working in the field!

What brings you the most satisfaction?

Hierarchy does not weigh heavily on us here: I worked under Vincent Mercier before I was promoted to the same rank, but none of this has altered our relationship! My satisfaction is derived from the variety of different projects we work on: nothing is repetitive, and there is a new challenge around every corner, which makes it exciting!

Vincent, your background is slightly different, as you come from the world of printing, right?

Vincent Mercier: I come from Dijon and have a background in IT. For a long time I was a technician working on photocopiers, before being named Technical Director, and finally ending up working for a large manufacturer as Technical Inspector. I covered more than 40 departments.

I went on to create an office automation firm that we sold in 2019. I remained there for a bit, but I was soon feeling the need for more agility and fluidity, particularly in the decision-making process.

Did you find what you were looking for at GREENB?

Absolutely, right from the moment I arrived in 2021. There was so much to do back then, and there were only 17 of us. What I really loved was that management was uninhibited on many subjects: all our ideas were worth listening to. For instance, I suggested we use a toll-free 0800 number so that all our calls come through a single switchboard: my idea was immediately approved and implemented.

How do you get your teams to grow?

Christophe and Vincent: every week, we try to create one- or two-hour-long workshops on a theme chosen by our teams, aiming at bringing all our technicians to the same level.

And your customers?

Christophe and Vincent: Our priority is their satisfaction. Our customers need our attention and understanding, which is why we spend so much time with them, to educate them as to our services and installations. This work happens upstream and is very important if we want our services to be relevant. It is something we see every day. Recently, clients from areas of activity that involve very specific requirements, such as a firm of notaries or a retirement home, were happy that we were able to explain our work to them in layman's terms.



CHRISTOPHE
GIRARD



VINCENT
MERCIER



GENEVIEVE
SPECIALE-FOUCARRD



CECILIA
CAMERI

Devenir l'acteur azuréen de référence des telecoms

Geneviève Speciale-Foucard, Cheffe des ventes, anime l'équipe commerciale de GREENB Technologies, dédiée aux Télécoms et au Print. Entrée dans l'entreprise en 2021, Cécilia Caneri s'épanouit désormais à la vente des services de l'entreprise sous sa direction. Un mot d'ordre pour la force de vente : devenir l'acteur de référence des Télécoms sur la Côte d'Azur dans les deux ans.

Votre carrière s'est déroulée dans le monde des télécoms, racontez-nous :

Geneviève Speciale-Foucard : Originnaire de Nice, j'ai commencé par travailler chez l'opérateur Telecom LTI, racheté par la suite par le groupe SFR Business, pour lequel j'ai ensuite œuvré comme ingénieure commerciale. J'ai quitté cette grosse structure pour participer à la croissance d'une petite TPE à l'époque, en laquelle je croyais. En six ans, nous sommes passés de 4 personnes et 400 K€ de CA à 60 personnes et 8 M€ de CA : une belle aventure ! Je suis arrivée chez GREENB comme Cheffe des ventes il y a un an, en décembre 2022.

Qu'avez-vous mis en place depuis votre arrivée ?

L'entreprise grandit vite mais reste très jeune. J'aime cette phase de structuration et de mise en place de process. Nous avons élaboré de nouveaux partenariats avec grossistes et revendeurs afin d'élargir notre catalogue de vente, revu notre stratégie sur les abonnements et notre manière de générer de la récurrence dans notre travail et ajouté des nouvelles offres de service, pour coller toujours plus près à chaque particularité des projets client.

Qu'est-ce qui vous plaît chez GREENB ?

Nous devenons une jolie PME, tout en conservant cette ambiance familiale. J'ai la chance de suivre cette équipe commerciale pour les aider à développer leur talent et d'agir de manière transverse avec les différents services, y voir s'installer une belle synergie et une vraie entraide, ce qui est plutôt rare dans une entreprise de télécoms.

Cécilia, quel est votre parcours ?

Cécilia Caneri : Après l'obtention de mon BAC ES, j'ai suivi des études de commerce avec un BTS Action Commerciale et une Licence en Commerce et Droit Européen, en alternance dans une maison de ventes aux enchères à Nice. Après être devenue maman, j'ai été débauchée pour devenir commerciale dans une entreprise de télécoms, puis j'ai suivi mon intuition en choisissant GREENB, le choix du « cœur »

et de l'audace, peut-être plus que celui de la raison, comme je l'ai dit à Marlon(!), mais aujourd'hui, je constate que mon intuition était la bonne !

Comment vendez-vous GREENB ?

Notre valeur ajoutée, c'est clairement le service, avec des interlocuteurs dédiés, une astreinte avec un service 7/7, très rare dans nos métiers. Les solutions que nous proposons sont également sur-mesure et surtout évolutives, jamais figées.

Geneviève et Cécilia : au cœur de tout cela, il y a la qualité du SAV et du service client. Cela paraît être un discours « lambda » mais cela fait toute la différence chez nous. Dans les grands groupes, cela peut vous sembler étonnant, mais même avec des effectifs, il y a de l'inertie et des services client bien souvent chaotiques.

Comment répondre sans se laisser déborder par la demande ?

Geneviève : Avec la partie technique, nous faisons vraiment en sorte de fluidifier le parcours client en SAV et en déploiement. En mettant en place des process : des boîtes mails en support avant-vente avec nos techniciens en copie, des alertes aux managers de chaque équipe pour s'assurer que le problème est traité... Nous continuons de poser les fondations de ces process. De même que la formation technique des commerciaux qui reste à renforcer, pour les autonomiser, notamment sur les projets d'envergure.

« Élargissement du catalogue de vente, SAV et service client placés à l'épicentre du système GREENB : les atouts commerciaux à faire valoir ne manquent pas dans cette PME, en droite ligne pour se transformer en ETI »

A L'EXTERIEUR DE GREENB...

Geneviève

...monte à cheval. « Ma jument est pensionnaire d'une écurie de Villeneuve-Loubet ».

...enjoys horse riding.
"My mare resides at the Villeneuve-Loubet stables".

Your career has always been in the world of telecommunications. What can you tell us about it?

Geneviève Speciale-Foucard : I hail from Nice. My career began at Telecom LTI, an operator that was later acquired by the group SFR Business, where I was retained as a sales engineer.

I left that large corporation to help grow a small company in which I believed. In just six years, we went from four employees and K€400 in revenue to 60 employees and M€8 in revenue: it was a splendid progression! Then, I joined GREENB as Head of Sales one year ago, in December 2022.

What have you implemented since you joined?

The company is growing fast but it remains very youthful. I particularly enjoy the stage where processes are being structured and implemented. We have created many partnerships with wholesalers and distributors to expand our catalogue, rethought or subscription strategy and have come up with new ways to generate recurring business. We have added new service offerings, always better aligned with the specificities of our clients' projects.

What do you like the most at GREENB?

We are achieving a well-deserved status as a successful medium-sized company, while retaining our family atmosphere. I have been fortunate to work with our salesforce to help them develop their talent. My work is cross-cutting and brings

me in contact with different departments. It is conducive to great synergy and solidarity, which is quite a rare feature in the world of telecommunications.

Cécilia, what can you tell us about your career?

Cécilia Caneri : When I completed my degree in social and economic studies, I went on to study towards a baccalaureate in business initiatives, and then a university degree in European business and trade, while interning at an auction house in Nice. Before I became a mum, I was headhunted to become a sales representative in a telecommunications firm. I later left the company, following my gut instinct to join GREENB, a bold but sincere decision. I told Marlon back then that I was listening to my heart rather than my good senses, but it turns out I was right to follow my instinct!

How do you sell GREENB's services?

Our added value has to be our level of service, with dedicated contact persons and 24/7 service availability, which are rare commodities in this line of work. We offer customised solutions that are constantly evolving.

Geneviève et Cécilia : at the very heart of our business, there is the quality of our after-sales service and of our customer service. It may come across as a rather trite thing to say, but it makes all the difference. This may surprise you, but in large corporations, with the same manpower, inertia affects customer service and chaos rules.

How do you manage to respond without being overwhelmed by demand?

Geneviève : In terms of our technical work, we try to make it as smooth as possible for our clients, especially as we unroll our solutions and our after-sales service. We also implement processes: dedicated inboxes to support the pre-sales work, with all our technicians CC'd, alerts sent out to the managers of each team to make sure every issue is solved... and we are still in the process of laying down the foundations of these procedures. Finally, the technical training undergone by our sales representatives helps them acquire greater independence, especially when it comes to large-scale projects.

De l'ambition à revendre

Chargés de clientèle en télécommunications et systèmes d'impression pour GREENB, Gaëtan Boittin et Eddy Manigiarotti ont révélé tout leur talent commercial à l'issue de leur formation chez le spécialiste des technologies et des outils digitaux. Retour sur deux parcours singuliers.

Brimming with ambition - Gaëtan Boittin and Eddy Manigiarotti are in charge of customer relations for GREENB's telecommunications and printing divisions. They were recognised for their business nous as they were completing their training at the firm specialising in digital technologies and tools. Let's take a look at two remarkable careers.

Quels sont vos parcours respectifs ?

Gaëtan : originaire de Cluny en Bourgogne, j'ai commencé comme boulanger-pâtissier, un métier que j'aimais et que j'ai exercé pendant deux ans, mais il me manquait la passion... Ma sœur a décelé en moi une certaine fibre commerciale et je suis entré comme chargé de clientèle dans son entreprise de rénovation énergétique du bâtiment. Par la suite, pour suivre ma petite amie dans ses études d'architecture à Nice, j'ai démissionné et par un ami commun, rencontré Marlon qui recherchait un commercial pour GREENB. Cela fait trois ans maintenant que j'exerce ici.

Eddy : j'ai effectué un BTS Négociation Relation Client par alternance dans une imprimerie. Mais ce n'est pas là que j'ai appris le commerce ! C'est par la suite, en travaillant dans la restauration que j'ai pu développer mon contact client.

Une découverte et un plaisir : il m'arrivait de décider du menu pour les clients que je servais, je découvrais le contact et la force de persuasion ! C'est par une connaissance commune que j'ai rencontré Marlon, un vendredi. J'allais tout juste débiter une période d'essai dans la vente automobile le lundi... J'ai tout laissé tomber pour le suivre !

Comment se forme-t-on chez GREENB ?

Gaëtan et Eddy : Marlon est adepte du « donne et tu recevras par la suite ». Ça se traduit par une période de formation où l'on prenait des rendez-vous, où il nous accompagnait en clientèle et à chaque signature de contrat, 100 % de la commission nous revenait, même s'il avait fait tout le travail ! Cela permet à chacun de prendre confiance, de se former puis de fonctionner à l'identique avec les nouveaux arrivants dans l'entreprise.

A quoi attribuez-vous vos performances ? Où GREENB fait-elle la différence ?

Gaëtan : nous ne vendons pas prioritairement des économies, nous mettons cet avantage en avant dans un second temps. La force réside dans notre service et dans la proximité mise en place pour nos clients, dans le 24/7 et la force de notre SAV.

Eddy : Avant de vendre GREENB, nous nous vendons, nous ! Notre crédibilité, notre sérieux, sont engagés, et ça, c'est primordial avant de proposer nos prestations. C'est aussi très utile car on nous recommande par la suite comme de bons prestataires. Je pense aussi que notre autonomie complète nous permet de réaliser nos objectifs. Si nous étions plus encadrés, nous serions sans doute moins efficaces...

« Notre crédibilité, notre sérieux, sont engagés, et ça, c'est primordial avant de proposer nos prestations. C'est aussi très utile car on nous recommande par la suite comme de bons prestataires. »

A L'EXTERIEUR DE GREENB...

Eddy

...Aime bien le foot, mais « la prise de poids m'a éloigné des terrains ! Alors je joue à la pétanque et au padel ! Et je suis un adepte du rituel des repas en famille le dimanche... »

...Loves football, but "a slight weight gain has distanced me somewhat from the pitch! I play padel and pétanque instead! And I am particularly fond of Sunday lunch with the family..."

Gaëtan

...n'envisage pas une semaine sans deux à trois sessions de sport en salle ou de football : « c'est essentiel à mon équilibre mental ! » assure-t-il.

...could not get through the week without at least three training sessions at the gym or football games: "it is essential to my mental balance!" he confides.

What can you tell us about your respective careers?

Gaëtan: I am from Cluny en Bourgogne, where I started as a baker and pastry chef, a job I enjoyed and in which I worked for two years. However, I felt it wasn't my calling. My sister saw in me the makings of a salesman, and so I joined a construction company specialising in energy retrofitting where I was in charge of customer relations. Sometime later, I resigned to join my girlfriend in Nice, where she was studying to become an architect. Then a common friend put me in touch with Marlon, who was looking for a sales representative for GREENB. That was three years ago, and the rest is history.

Eddy: I graduated with a degree in customer relations, having interned in a printing firm, where I learnt very little in terms of sales! It was only later, when I worked in the catering business, that I developed my talent for customer relations

It was a happy realisation: I would occasionally be asked by diners to choose their menu for them, and I discovered I could be quite persuasive! A common acquaintance introduced me to Marlon. That was on a Friday. I was about to start a trial period at a car dealership the following Monday... But I dropped everything to join Marlon!

How were you trained at GREENB?

Gaëtan and Eddy: Marlon is a great believer in "give, and it shall be given to you". So, for our training period, we would book appointments, and Marlon would come with us to visit our clients. Whenever a contract was signed, we got the full amount of the commission, although he had done all the work! It gave us confidence as we learned the tricks of the trade. And later, we were able to do the same for new recruits.

To what do you owe your performance? Where is GREENB making a difference?

Gaëtan: you don't rely on us just to make savings. It's an argument we only make at a later stage. Our strength is our 24/7 availability, our great proximity, and our outstanding after-sales service.

Eddy: Before even mentioning GREENB, we put ourselves on sale! We put our own credibility and reputation on the line as we offer our services. And it makes a huge difference in the long run, and existing clients are constantly sending business our way. I also believe that the independence we enjoy allows us to better meet our goals. Under closer supervision we would certainly lose in efficiency...



GAETAN
BOTTIN



EDDY
MANGIAROTTI



LUDOVIC
PALLANCA



NICOLAS
AIRAUDI

Transformer la problématique technique en levier de croissance

Si leurs parcours respectifs sont aussi différents qu'étonnants, on peut leur trouver une passion commune : celle de l'informatique et des problématiques d'ordre technique, à résoudre et à transformer en opportunités de développement pour les clients de GREENB. Ludovic Pallanca, Responsable informatique et Nicolas Airaudi, technicien support logiciel, nous ouvrent la boîte à outils GREENB.

Turning technical issues into opportunities for growth - Despite having quite different, albeit surprising, backgrounds, they share a passion for IT and all things technical. They view technological issues as solutions waiting to be found, and as development opportunities for GREENB's clients. Ludovic Pallanca is head of IT and Nicolas Airaudi is a software support technician. They let us take a peek into GREENB's toolbox.

Ludovic, vous avez connu plusieurs « vies » professionnelles, expliquez-nous :

J'ai commencé ma carrière comme policier, affecté au service informatique de la police Nationale dans le département. De Menton à Grasse, nous gérons un parc de près de 1.000 machines. Cette première expérience en lien avec l'informatique aura duré six ans. La progression étant souvent conditionnée à des mutations professionnelles, j'ai préféré démissionner pour un nouveau job à l'aéroport de Nice. Toujours passionné d'informatique, j'ai ensuite créé mon entreprise pour laquelle je me suis peu à peu spécialisé dans les logiciels d'encaissement et logiciels pour les entreprises de restauration, mais la crise sanitaire et la typologie de ma clientèle ont été fatals à mon activité. Avec un chiffre d'affaires divisé par six, il m'a fallu trouver une solution professionnelle et j'ai été -un peu par hasard- sollicité par une première entreprise. Par la suite, GREENB m'a recruté comme responsable informatique.

Quelles missions vous sont confiées ?

J'ai la responsabilité d'une équipe de techniciens et intervins régulièrement sur le terrain en cas d'installations complexes. Je dois également finaliser la mise au point d'une offre globale sur l'informatique réseau, afin de pouvoir prospecter pour la développer. Nous travaillons sur des produits en constante évolution, en particulier avec le matériel et si de nombreuses solutions passent par le cloud, l'utilisateur aura toujours besoin de sécurité, de sauvegarde, d'assistance informatique. Nous sommes là pour ça et - gage de notre maîtrise technique - nous établissons régulièrement avec nos clients des GTI et GTR, ces « Garanties de Temps d'Intervention » et / ou « de Rétablissement » de service informatique.

Nicolas, présentez-nous votre parcours et vos fonctions chez GREENB :

J'ai commencé par un DUT Réseaux & télécommunications, pour devenir administrateur d'infrastructures réseaux et pouvoir officier dans la téléphonie, dans la sécurité informatique... J'ai travaillé chez Orange dans la sécurité informatique et dans le commerce pour Bouygues. Chez GREENB, je suis entré comme téléprospecteur puis tout a évolué et depuis le rachat de l'entreprise CCI Info devenue GREENB Solutions, j'en ai récupéré

la partie technique en 2022 et m'occupe des solutions informatiques et logicielles. Une fois les installations effectuées, nos interventions sont sporadiques et concernent certains paramétrages à mettre en place, ou des évolutions à apporter suivant la demande de nos clients.

Qu'appréciez-vous dans l'entreprise ?

Ludovic : j'apprécie en premier lieu d'y avoir rencontré des hommes de parole comme Marlon, avec qui la confiance est réciproque et qui nous permettent d'effectuer notre travail avec conscience professionnelle.

Nicolas : Le contact client. Les clients de l'entreprise que nous avons reprise, l'étaient depuis de nombreuses années et il fallait bien faire pour les conserver. J'apprécie aussi beaucoup le respect mutuel que nous avons avec Marlon, je suis impliqué et il me le rend bien : cela donne envie de poursuivre dans cette voie...

Ludovic, what can you tell us about the many professional "lives" you've had?

I started my career as a police officer in the IT unit of the department's national police force. From Menton to Grasse, we were in charge of close to 1'000 devices. This first foray into the world of IT lasted six years. But the best career opportunities were generally granted to those who were willing to relocate, so I chose to resign, and I took a new job at Nice airport. Later, still very much into computers, I created my own company, and progressively specialised in POS software and software for restaurants, but the health crisis, and especially the nature of my clients' business, dealt a fatal blow to my activities. My revenue was cut down to a sixth, and I was desperately looking for a solution. So it was a stroke of good luck when I was approached by a company. Later on, GREENB hired me as head of IT.

What kind of missions are you handling?

I am in charge of a team of technicians, and I work in the field on our more complex installations. I am also tasked with bringing the finishing touches to a global offer pertaining to network IT, which we intend to use to develop this line of work. The products we work on are constantly evolving, especially in terms of hardware. True, many solutions are now uploaded to the cloud, but end users will always need security, backups, and assistance. That is what we deliver. It is a testament to our technical skills, and we are regularly establishing service level contracts with our clients, governing intervention and system recovery times.

Nicolas, what can you tell us about your background and your work at GREENB?

I graduated from university with a degree in networks and telecommunications, with the idea of becoming a network infrastructure administrator and work in telephony or in IT security... I eventually found a job at Orange in IT security, and then in sales for Bouygues. I started at GREENB as a telemarketer, but things changed suddenly when we acquired a company called CCI Info, since then renamed GREENB Solutions. I was appointed its technical manager in 2022, and I handle software and IT solutions. Once our installations are complete, we conduct occasional interventions on certain parameters that require implementations, or to evolve the systems at our clients' request.

What do you like the most at the company?

Ludovic : I enjoy working with men who are true to their word, such as Marlon. We have a relation based on trust. He allow us to do our work with professional conscience.

Nicolas : The contact with our clients. The clients of the company we acquired had been long-standing customers, and we had to work hard to keep them. I love the mutual respect I enjoy with Brandon. I am deeply involved in the company, and he is a generous boss. It makes me want to continue along this road...

A L'EXTERIEUR DE GREENB...

Ludovic est fan...

...De sa région et ne la quitterai pour rien au monde. Mais il s'en évade volontiers... par la mer, en bateau, l'un de ses nombreux hobbies !

Ludovic is a fan...

...Of his region and wouldn't leave it for all the gold in the world. But he does enjoy getting away... at sea, boating being one of his many hobbies!

Nicolas adore...

...Lire, des auteurs comme Michael A. Singer, ainsi que « La bonne cuisine ! Je suis très difficile sur le choix d'un restaurant... Mon coup de cœur : la Cucina, à Nice, dans la zone piétonne ! »

Nicolas loves...

...reading the works of authors such as Michael A Singer, as well as "fine cuisine! I am very picky when it comes to choosing a restaurant... The one I love at the moment is la Cucina in the pedestrian district of Nice!"



32 **Olena Kushakovska**
Présidente de SAP Labs France
Avec SAP, aux frontières de l'IA
Pioneering AI with SAP



46 **Jean-Pierre Savarino**
Président de la CCI Nice Côte D'Azur
Sur tous les fronts de l'économie
On all economic fronts



34 **Eric Benatouil**
Fondateur de R'Sud Medical
Histoire inspirée
An inspired career



48 **Anthony Di Folco**
Directeur du centre commercial
Nice Lingostière
Shopping dans la Plaine
Shopping in the Plaine du Var



36 **Stephanie Bres**
Dirigeante de la Nouvelle
Siroloise de Construction
Transmission, transition
Succession and transition



50 **Patrick Barbero**
Dirigeant des Transports Barbero
Route dégagée
Clear roads ahead



38 **Frédéric Le Beuzit**
Président de la Banque des
Décideurs en régions
Caisse d'Epargne Côte d'Azur
En proximité avec l'écosystème des décideurs
Close to the ecosystem of decision-makers



52 **Stéphane Rodriguez**
Directeur D'agence - SNEF Nice
L'élément conducteur
A good conductor



40 **Marc Raiola**
Dirigeant d'Interima
A temps plein pour l'économie azurienne
Working full time for the local economy



54 **Julien Revert**
Fondateur de Magnus Gestion
Enrichissement mutuel
Mutual enrichment



42 **Nicolas N'diaye**
Fondateur de Orbisur
L'entreprise d'un monde plus sûr
The company working towards a safer world



56 **Chantal Laloye-Cavalli**
Dirigeante de Performa
De l'indiscipline à la performance
From wanting discipline to high performance



44 **Basil Gertis**
Président de la CCI du var
Promesses tenues
Promises kept



58 **Maxime Aparicio**
Fondateur du Laser Game, Bowling
d'Antibes & Karting De Cannes
Doubler pour se dépasser
Doubling down



60 **Frédéric Girone**
Président de l'ARAPL Côte d'Azur
Pour assister, sécuriser, soutenir
Assistance, security, support



76 **Pascaline Ivaldi-Lanteri**
Directrice des opérations de L'UPE 06
Faire rayonner l'économie du territoire
Promoting the territory's economy



62 **H-Michel Dau**
Directeur Général ARAPL Côte d'Azur
En première ligne pour entreprendre
At the forefront of entrepreneurship



78 **Sébastien Casano**
Directeur Opérationnel
Multi-Filiales – Transcan
Chercher les talents individuels au
service du collectif
Spotting individual talent for the greater good



64 **Francois Olant**
Chef d'entreprise Citeos Nice
Lumières sur la ville
Shining a light on the city



80 **Benoît Elias**
Directeur opérationnel multi-filiales
Transcan & Transports Galot
Transports : à l'Est, du nouveau
Transport: nothing quiet on the Eastern front



66 **Robert Delachet**
Dirigeant de LC Métallerie
Groupe FLM
Devenir fer de lance des métalliers azuréens
The tip of the spear for local metalworkers



82 **Cyril Le Roux, Victor Veduta
& Enrique Perez**
Silence By Chopard
Silence, la révolution électrique
qui va faire du bruit
Silence, the electrical revolution that is sure to make a bang



68 **Virginie Gauci**
Responsable service clients
Groupe FLM
L'évolution professionnelle,
aventure constructive
Career development, a constructive adventure



84 **Camille Baron & Rudy Moquet**
Dirigeants de JK Floor
Aménagement intérieur
Interior decorating



70 **Jacques Kotler**
Vice-président en charge du Commerce
de proximité à la CCI Nice Côte d'Azur
Au-devant des commerçants
Anticipating the needs of local business owners



86 **Jessika Beltra & Olivier Dutto**
Co-fondateurs de Dutto & Co
Du(tt)o de choc



72 **Julie Duriez**
Dirigeante d'Hygiène 4D
Hygiène 4D : avec Julie, 10 ans d'évolution
With Julie, 10 years of developments



88 **Sandra Rastoll**
Fondatrice de Peppermint & Sunshine
Entreprendre passionnément,
pour vivre intensément
Passion in her endeavours, intensity in her life



74 **Eric Brancaloni**
Fondateur de Tamarins
Développement
La promotion, en autodidacte passionné
Self-taught real estate development, with a passion



92 **IN GROUPE**
IN Team, la famille
s'agrandit !
The family is growing!

Avec SAP, aux frontières de l'IA

Olena Kushakovska préside aux destinées de SAP Labs France, après en avoir été la Directrice pendant 6 ans. Elle se donne aujourd'hui pour mission de renforcer encore l'attractivité du spécialiste des logiciels d'application d'entreprise, en jetant un regard appuyé sur les futurs développements de l'IA, cette technologie au carrefour de nombreux métiers dans lesquels évolue SAP.

Pioneering AI with SAP - Olena Kushakovska is at the helm of SAP Labs France, after a six-year tenure as one of its directors. Her stated mission today is to expand the appeal of this specialist in corporate software, with a special focus on future developments in AI, a technology at the crossroads of many areas of work in which SAP is involved.

Après des études de mathématiques appliquées à Kiev, Olena Kushakovska part travailler à Londres, où elle rencontre celui qui deviendra son mari. Lui est Antibois et très vite lassé de la météo anglaise, souhaite revenir s'installer sur la Côte d'Azur. Nous sommes à la fin des années 90 et le cursus universitaire d'Olena ne trouve pas beaucoup d'écho chez les recruteurs alors la jeune femme, déjà très férue d'informatique, décide de se former à la programmation. Elle est dès lors recrutée comme ingénieure logicielle chez SAP, sur le site de Sophia Antipolis en 2000.

On ne présente plus le leader du marché des logiciels d'application d'entreprise dont la R&D en France assure la conception de solutions technologiques innovantes au service de la transformation digitale. Ses 400 experts, basés à Mougins, Caen et Paris, œuvrent à transformer les activités de leurs clients en « entreprises intelligentes » notamment à l'aide des technologies de Machine Learning et de leur expertise IoT. La feuille de route d'Olena Kushakovska est claire : « renforcer l'attractivité de SAP Labs France, en axant notre politique sur 3 piliers : excellence opérationnelle, expertise technologique et engagement pour le développement durable ».

Les virages de l'IA

Au cœur de cette mission, on retrouve les interrogations stratégiques liées à l'émergence de l'IA dans les nouveaux business model d'entreprise. La nouvelle Présidente de SAP Labs France dirige à ce sujet l'ICAIR (Conseil

Industriel pour la recherche en Intelligence Artificielle), un consortium d'ETI ou de groupes de rayonnement international, préoccupés par l'IA et qui ont pour point commun de dédier une partie de leurs effectifs à l'Intelligence Artificielle au sein de leurs propres labos d'expérimentation. On y retrouve Accenture, Docaposte, IBM ou encore Orange. Olena Kushakovska place au cœur des réflexions prospectives de SAP Labs France cette question passionnante : « Les virages technologiques se prennent aujourd'hui, nous devons faire partie intégrante de cette révolution, en restant agiles ».

“ Les virages technologiques se prennent aujourd'hui, nous devons faire partie intégrante de cette révolution, en restant agiles ”

Alors dès sa prise de fonction en juillet dernier, elle a mis en place une « Task force » autour du sujet. La mission est d'appréhender l'IA dans les différents métiers de SAP et d'identifier l'intérêt de l'utiliser dans la création de ses produits. Objectif ? « Être opérationnels et montrer toute notre efficacité d'ici à fin 2024 ». A Sophia Antipolis, Olena peut déjà compter sur une équipe constituée d'ingénieurs enthousiastes, pour la mise en place d'ateliers de prise en main de cette technologie.



SAP LABS FRANCE
www.sap.com

Having studied applied mathematics in Kiev, Olena Kushakovska worked in London, where she met her husband-to-be. As a native of Antibes, it was not long before he grew tired of the English weather and wanted to return to the French Riviera. This was back in the 90s, and Olena's academic background was not finding much traction among the recruiters of the day, and so she decided to train in computer programming, a field in which she was already very comfortable. In 2000, she was hired by SAP as a software engineer, working in their Sophia Antipolis facilities.

There isn't much that has not been said about this market leader of corporate software, whose French R&D branch is in charge of designing innovating technological solutions to boost our digital transformation. Its 400 experts based in Mougins, Caen and Paris, are intent on turning their clients' businesses into "smart companies", using machine learning technology and relying on their IoT expertise. Olena Kushakovska's roadmap is clear: "bolster the appeal of SAP Labs France, with a policy founded on three pillars: operational excellence, technological expertise, and a strong commitment to sustainable development".

The twists and turns of AI

At the heart of her mission feature many strategic questions relating to the emergence of AI in new corporate business models. The new CEO of SAP Labs France is also the chairwoman of ICAIR (industrial council for AI research), a consortium of intermediate companies or groups with an international reach that are concerned by AI and that have in common that they dedicate a part of their workforce to AI in their own experimentation laboratories. The consortium includes, among others, Accenture, Docaposte, IBM and Orange. Olena Kushakovska makes sure that SAP Labs France's thinking revolves around this exciting question: "Technological changes of direction are happening today, and we must be an integral part of this revolution, while retaining our agility".

When she stepped into her new job last July, she created a task force to work on that very issue. The mission is to consider AI in SAP's various areas of activity and to determine whether it is relevant to use AI to create new products. What is your goal? "We want to be operational and showcase our efficiency by 2024". At Sophia Antipolis, Olena knows she can rely on a team of enthusiastic engineers to implement AI workshops.

ENTRE NOUS

Elle vit sa passion des équidés...

...En montant régulièrement à cheval, mais en suivant aussi avec assiduité (Monaco, Avignon, Paris...) les shows de l'écuyer et metteur en scène Bartabas, qui marient avec émotion virtuosité équestre et spectacle. Amoureuse de musique classique (10 ans de Conservatoire de piano), Olena confesse qu'elle pourrait « écouter du matin au soir le concerto N°2 de Rachmaninov ! » En parallèle, elle voue une grande passion au théâtre, donc, en fidèle abonnée, elle suit les représentations à Antibes et à Cannes.

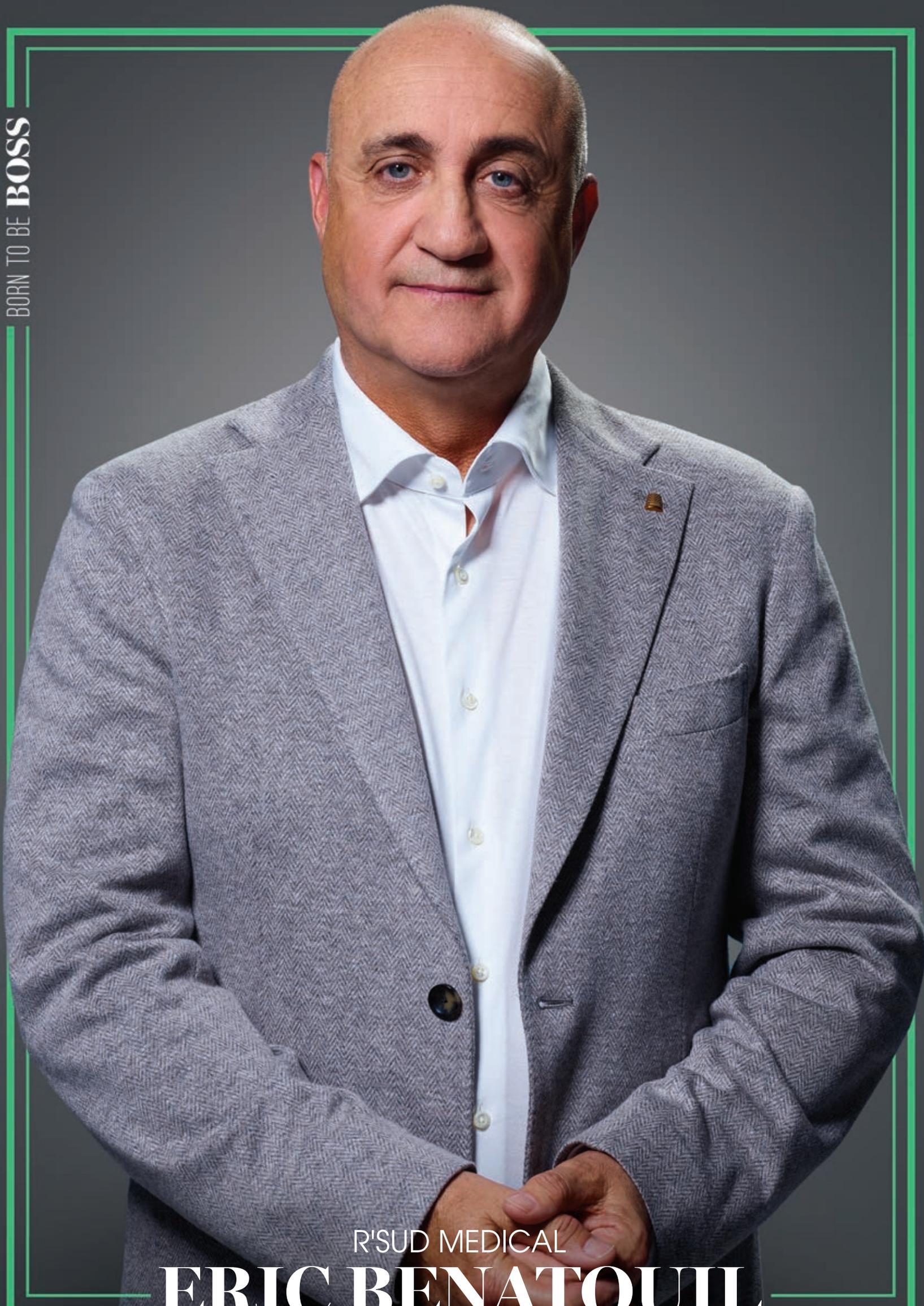
He would have liked to meet...

...She is a regular horse rider and a devoted fan of Bartabas, the famous horse trainer. She has travelled to Monaco, Avignon or Paris to see his shows, which combine emotion and raw talent. Olena is a lover of classical music (10 years of piano at conservatory level), and she tells us she "could listen to Rachmaninov's concerto No. 2 from dawn till dusk!" She is also passionate about drama and has a yearly subscription to attend plays in Antibes and Cannes.



SAP LABS FRANCE
**OLENA
KUSHAKOVSKA**

BORN TO BE **BOSS**



R'SUD MEDICAL

ERIC BENATOUIL

Histoire inspirée

Qui aurait dit qu'Eric Benatouil passerait de la mécanique générale à l'aide à domicile, de l'Alsace à Marseille, des usines Peugeot à une entreprise de plus de 100 salariés qu'il a lui-même fondée ? Si les histoires les plus étonnantes naissent souvent de rencontres fortuites, elles se nourrissent aussi d'une grande ouverture d'esprit...

R'Sud Médical, à Gréasque dans les Bouches-du-Rhône, n'a pas toujours été cette PME en croissance, qui vient de s'implanter dans les Alpes-Maritimes pour répondre à une forte demande. Cette spécialiste de la prise en charge à domicile de l'insuffisance respiratoire chronique a commencé à la manière des startups, dans un petit garage, autour de quatre amis dont Eric Benatouil. Et ce dernier n'a pas toujours travaillé dans ce secteur d'activité... et n'a pas toujours vécu près de Marseille !

Né en 1960, il n'a que deux ans quand ses parents sont rapatriés d'Algérie. Son papa, fonctionnaire, est muté en Alsace où Eric passera une partie de sa vie. Le jeune homme s'y passionne pour la mécanique générale et obtient son CAP et BEP de mécanique industrielle. Son père, entretemps retraité de la fonction publique, a repris un emploi à la métrologie aux usines Peugeot. Comme Eric qui pendant dix ans, entretiendra le parc machine des fraiseuses, presses et plus généralement de tout système hydraulique ou pneumatique dans l'entreprise. La vie suit son cours... Et Marseille dans tout ça ? « Avec ma femme, nous avions envie de soleil et je me disais que 4000 francs, je pouvais les gagner sous une météo plus clémente ! » Alors la petite famille débarque dans le Sud, où la maman d'Eric a entretemps refait sa vie.

Cap au Sud

Curieux, travailleur et touche-à-tout, Eric ne trouve pas d'emploi dans la maintenance industrielle... Qu'importe, il devient tour à tour... écailler, puis charcutier !

Et à la faveur d'une rencontre, ce sont des amis alsaciens qui l'initient au monde de l'oxygène médical et lui proposent de travailler pour l'association ARARD, engagée dans la santé à domicile, la vente et location de matériel et livraison d'oxygène médical aux établissements de santé. Un secteur en pleins balbutiements, dans lequel Eric travaille plusieurs années à l'entretien du matériel puis à la visite des patients. Si bien que le géant du secteur, Air Liquide, s'intéresse à son profil et le débâche pour

développer son business autour de l'oxygène médical dans les Bouches-du-Rhône. Les débuts d'une fructueuse collaboration, mais Eric se lasse vite « des costumes-cravate et des comptes rendus interminables. Et puis les patients étaient seulement devenus des clients... ». Autour de lui, on le persuade de créer sa propre activité. Mais la mise de départ est importante. Alors avec l'aide d'un partenaire, ils

Comment devient-on dirigeant ?

Eric a son idée : « Il y a une conduite à tenir : s'adapter tous les jours au terrain et aux situations qui se présentent ! ».

sont 4 à fonder R Sud Médical en 2002. Comment devient-on dirigeant ? Eric a son idée : « Il y a une conduite à tenir : s'adapter tous les jours au terrain et aux situations qui se présentent ! ». Le R ? il correspond aux 4 préceptes forts, toujours appliqués aujourd'hui dans l'entreprise : Rigueur dans la prise en charge du patient, Respect des prescriptions, Réactivité aux attentes, Relation par engagement d'assistance et d'éthique.

Acteur de santé devenu essentiel à la chaîne de prévention et de soin ; de 350 patients le premier mois, R Sud Médical et Sud R (les deux entités interviennent sur 9 départements) en comptent aujourd'hui 16.000. Et à Grasse, d'où l'entreprise veut pouvoir rayonner sur le O6, ce sont déjà 400 patients qui peuvent compter sur ses bons soins.

ENTRE NOUS

Eric est féru...

... d'automobile sous toutes ses formes, de la mécanique à la compétition. Une passion qu'a contracté son fils de 13 ans : il court déjà en championnat de France de karting. « Je suis fier mais je tremble à chaque course ! » avoue son papa.

Eric is passionate...

...about cars, in all their forms, from the mechanics of an engine to the thrill of a race. He has managed to instill this passion in his 13-year-old son who is competing in the French karting championship. "I am proud, but I get so nervous when he races!" his dad admits.

An inspired career - No one could have foretold that Eric Benatouil would transition from the world of industrial mechanics to that of homecare, that he would move from Alsace to Marseille, or that he would go from the Peugeot factories to founding his own company, which now has more than 100 employees. The most astonishing stories are often the consequence of a happy encounter, and happy encounters are often the fruit of great open-mindedness.

R'Sud Médical, in Gréasque (Bouches-du-Rhône department), was not always the fast-expanding company it is now. It has also recently started to operate in the Alpes-Maritimes to meet the department's strong demand. This homecare specialist that helps people suffering from chronic respiratory insufficiency was created, like many other startup companies, by four friends (of which Eric Benatouil was one)

that I could as easily earn my monthly wage in sunnier climes!". He packed up his family and moved southwards, where Eric's mother was already building a new life for herself.

Southbound

He is curious, hardworking, and has many talents. Although he didn't find employment in the field of industrial machinery, he tried his hand at other trades, namely oysterman and butcher... Then, some friends from Alsace introduced him to the world of medical oxygen and invited him to come and work for ARARD, an association providing homecare services, and supplying healthcare establishments with medical oxygen supplies and equipment. It was a fledgling business: Eric spent the first years maintaining the company's equipment, before moving on to patient visits. He did such a fine job that Air Liquide, the largest player of the industry, took a notice and eventually hired him to grow their medical oxygen offering in the Bouches-du-Rhône department. It was the start of a successful collaboration, but Eric quickly grew bored of "wearing a suit and tie and listening to unending reports. And my patients had become mere clients...". Taking advice from the people around him, he decided to set up his own shop. But the project required a significant upfront investment. So he partnered up and, in 2002, the four of them founded R'Sud Médical. How do you become a corporate leader? Eric has his own theory on the subject: "There is but one code of conduct: adapting, every day, to the conditions in the field and the situations that arise!". What does the R stand for? It represents four strong ideals that are, to this day, applied in the company: Rigour when caring for patients, Respect of the prescriptions, Responsiveness in meeting expectations, Relation built on committed and ethical assistance.

As a healthcare stakeholder, he has become an essential link in the prevention and care chain; in the first month, R'Sud Médical and Sud R (both entities are present in nine departments) had 350 patients. Now they can boast 16'000. In Grasse, where the company wants to gain a foothold in the Alpes-Maritimes department, some 400 patients are already relying on his service.

**RSUD
MEDICAL**
inspirer, respirer

Agence R'Sud Médical
Alpes-Maritimes - Grasse 2000
229 route de Cannes - 06130 Grasse
04 42 69 73 51
www.rsudmedical.com

Transmission, transition

À chaque génération ses ambitions. Stéphanie Bres succède à son père, Jean Louis Bres, qui lui-même a développé l'entreprise de construction de son père, se spécialisant dans les Travaux Publics en y apportant ses propres évolutions. Aujourd'hui, La Nouvelle Sirolaise de Construction, dirigée par Stéphanie Bres, vit toujours avec son temps : en 2023, celui de la transition écologique.

Issue d'une formation technique et titulaire d'un double diplôme d'Ingénieur Matériaux des Arts et Métiers-Mines Polytech et un Master Matériaux Qualité Management de l'Université de Nice Sophia Antipolis, Stéphanie a tout d'abord travaillé pour le géant industriel Dow Chemicals, dans la division des matériaux biosourcés (peintures, isolants...). La question d'intégrer La Nouvelle Sirolaise de Construction, auprès de son père, s'est posée lorsqu'il a fallu structurer la filière de recyclage des matériaux et la production de béton qui se faisaient jusqu'alors artisanales. L'heure est justement à la qualification de la filière recyclage, dans une vision d'ensemble stratégique axée sur l'autosuffisance. « Mon père était un visionnaire et sans cesse à la recherche de nouvelles techniques et innovations, il a fait progresser l'entreprise pour parvenir à un degré d'autonomie qui nous permet aujourd'hui d'être réactif et de fournir un service complet à nos clients ». Stéphanie a donc pour mission de structurer cette activité de recyclage, qui compte aujourd'hui trois plateformes et une carrière et y développer des techniques nouvelles pour préparer au mieux l'avenir. En 2015 sont ainsi créées une centrale d'enrobé à froid et une usine d'émulsion qui seront comme l'ensemble des sites et activités de l'entreprise certifiés par la norme environnementale ISO 14001.

Pour compléter ses connaissances, elle suit une formation de Conducteur de Travaux au CFPCT de Toulouse. En 2017, son père lui propose de s'investir dans la restructuration d'entreprises d'enrobés et de VRD acquises quelques années auparavant. Contre toute attente, la jeune femme se prend très vite au jeu. Lorsque son père tombe malade en 2020, la jeune femme se prépare à vivre une transition accélérée. En 2022, à la douleur de la disparition de Jean-Louis Bres, chef d'entreprise unanimement reconnu et apprécié dans la région, s'ajoute un constat amer : « même si l'on doit faire cette transition, on n'est jamais prête dans de telles circonstances ».

Les défis de demain, la préservation de nos ressources

Mais Stéphanie a du tempérament et de l'ambition pour l'entreprise : « Mon grand-père l'a bâtie, mon père l'a développée, maintenant c'est à moi qu'il appartient d'aller plus loin ». La nécessaire protection de l'environnement et le réchauffement climatique bouleversent les procédés des entreprises de TP, tout comme les attentes de leurs clients. Un défi qui plaît à la nouvelle génération incarnée par Stéphanie. « Nous continuons de nous positionner sur ces chantiers d'avenir et cela se fait de manière spontanée car les maîtres d'ouvrage vont naturellement vers ces développements-là, qui correspondent à notre logique d'évolution ». Les problématiques d'aujourd'hui (eau, recyclage des déchets, diminution des émissions) poussent la profession des TP à sans cesse innover et développer de nouvelles solutions techniques pour accélérer la transition écologique.

« Avec l'ensemble de mes collaborateurs, nous partageons depuis plusieurs années notre engagement dans cette démarche : recyclage de 100% des matériaux issus des chantiers, optimisation des déplacements entre les différents sites d'exploitation, engins de chantiers hybrides, installation programmée de panneaux photovoltaïques, développement d'une filière agricole... » Stéphanie en reste convaincue : « Si le contexte économique reste compliqué et les perspectives d'investissements menacées par la conjoncture, les entreprises de TP ont un rôle majeur à jouer dans la préservation des ressources. Être un chef d'entreprise, c'est avoir la chance de pouvoir contribuer à imaginer le monde de demain, en conclusion : un fabuleux terrain de jeux ».

Succession and transition - Each generation harbours its own ambitions. Stéphanie Bres is taking over from her father, Jean-Louis Bres, who developed his own father's construction company, which specialises in civil engineering. She firmly intends to bring her own ideas to the family firm. The company is called La Nouvelle Sirolaise de Construction, and under Stéphanie Bres's leadership, it is moving with the times, which in 2023, are all about ecological transition.

Her background is technical, and she holds a double degree: materials engineering diploma from the Arts et Métiers-Mines Polytech school and a master's degree in quality management from Nice Sophia Antipolis university. The bulk of her former career was spent with Dow Chemicals, at the renewable materials department (paints, insulating materials...). The idea of joining her father at La Nouvelle Sirolaise de Construction arose when the time came to organise the materials recycling and concrete production activities, which were until then artisanal. It was also an opportunity to certify the recycling department, following an overall strategy aimed at achieving self-sufficiency. "My father was a visionary who was constantly on the lookout for new techniques and innovations. He developed the company to reach a level of autonomy that now allows us to be responsive and provide a full service to our clients". Stéphanie's mission is to organise the recycling activity, for which she relies on three platforms and a quarry, and to develop new techniques to better prepare for the future. A cold-process asphalt production unit and an emulsion plant were created in 2015. They are soon to be given the environmental standard ISO 14001, bringing them in line with the rest of the company's sites and activities.

In order to expand her skillset, Stéphanie Bres is currently attending project management courses at the CFPCT of Toulouse. In 2017, her father invited her to work on restructuring the asphalt, roads and utilities companies that had been acquired some years before. Rather unexpectedly, she found that she enjoyed her new job. When her father fell ill in 2020, she started to prepare for an accelerated succession. And, by 2022, she was mourning the loss of her father, Jean-Louis Bres, a CEO unanimously recognised and loved in the region. Her grief was compounded by this bitter realisation: "although the succession process is necessary, one is never really prepared for such circumstances".

ENTRE NOUS

Passions

« Le dessin, la peinture, les voyages, le ski, les balades en montagne ... mais surtout passer de bons moments avec ma famille et mes amis. J'essaie aussi de faire découvrir tout cela à mes enfants, sans les restreindre dans leurs choix ! »

Inspirant

Léonard de Vinci : « un génie, un peu fou aussi ! »

Any passions?

"Drawing, painting, travelling, skiing, mountain trekking... but more than anything, spending quality time with my family and friends. I am trying to introduce all of this to my children, without dictating their choices!"

Inspired by?

Leonardo da Vinci: "a mad genius!"

Protecting our resources, one of tomorrow's great challenges

But Stéphanie has a strong temperament as well as great ambitions for the company: "My grandfather created it, my father developed it, and now it's my turn to grow it". The necessary protection of the environment, global warming and changing client expectations are wreaking havoc for public engineering companies and their processes. This is the kind of challenge that appeals to a new generation, of which Stéphanie is a proud representative.

"We are making every effort to participate in meaningful projects, and it all seems to happen quite naturally, as contractors are also drawn to the kinds of project that are perfectly aligned to our strategic approach". Today's issues (water, waste recycling, emission reduction) are driving civil engineering firms to find innovations and to develop technical solutions designed to boost the ecological transition.

"With all my employees, for many years we have been keeping our commitment to this process: 100% of the materials that come from our worksites are recycled, inter-site travels are optimised, hybrid construction machinery is used, the installation of solar panels has been scheduled, we are developing the farming activity..."

Stéphanie is convinced of one thing: "The economic context is tough, and the investment perspectives are constantly under the threat of downturn, so public engineering companies have a major role to play in preserving our resources. Being a corporate leader means imagining the world of tomorrow, which ultimately is a fabulous playground".



04 97 10 01 01
www.la-sirolaise.com

A professional portrait of Stephanie Bres, a woman with long, straight, light brown hair and blue eyes, smiling. She is wearing a bright blue blazer over a black top and a silver chain necklace with a small pendant. The background is a neutral, light gray. The portrait is framed by a thin blue border.

STEPHANIE BRES
LA NOUVELLE SIROLAISE DE CONSTRUCTION

FRÉDÉRIC LE BEUZIT

CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR

BORN TO BE **BOSS**



En proximité avec l'écosystème des décideurs

Depuis le 1^{er} juillet, Frédéric Le Beuzit est membre du directoire en charge du Pôle Banque des décideurs en région. Une nouvelle fonction et un riche parcours bancaire qui l'amènent aujourd'hui à participer à l'élaboration du nouveau plan d'orientation stratégique de la banque régionale.

Frédéric Le Beuzit grandit à Paris où il obtient une Maîtrise de Sciences Économiques à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. A l'issue de son service national, il intègre une promotion de jeunes diplômés recrutés par la BRED en région parisienne. L'objectif ? Apprendre tous les métiers de la banque à de jeunes recrues et les faire accéder rapidement à des fonctions de management. Accueil, conseil aux particuliers et aux professionnels : assez vite, le jeune banquier prend la direction d'un établissement puis devient directeur de secteur, un périmètre qui comprend une dizaine d'agences à Paris. C'est au sein du réseau BPCE qu'il se voit par la suite chargé de réaliser des missions d'audit pour les banques : « il s'agissait d'identifier et répertorier leurs bonnes pratiques, autour de sujets tels que les modèles de distribution, l'approche commerciale, les RH... ». Un mode « stratégie » qu'il sera amené à activer différemment en tant que directeur commercial chez Natixis Factor, filiale du groupe BPCE spécialiste des solutions d'ingénierie en affacturage, « qui s'adresse à toutes les tailles d'entreprises, de la PME à l'ETI » précise-t-il.

Ces métiers d'expertise, très techniques, apprennent vite à Frédéric à travailler en mode projet : « les sujets sont si pointus que vous devez naturellement y associer plusieurs forces vives : équipes de gestion, équipes IT, services juridiques... ».

Retour en banque généraliste

Si ces sujets spécifiques sont passionnants, ils relèvent souvent d'une mono-activité et Frédéric Le Beuzit nourrit vite le projet de revenir sur la banque généraliste.

Le groupe organisant facilement la mobilité de ses cadres, il devient directeur de région à Lille avec une trentaine d'agences sous sa direction et deux centres d'affaires : « une très riche expérience qui amène à traiter toutes les problématiques au niveau régional ». Devenu Directeur du développement, il travaille ensuite une approche qui l'amène à « penser la banque, « sur plan », en livrant des orientations qui permettent notamment la mise en place des actions commerciales ».

Son arrivée en tant que membre du directoire de la CEEAZ en charge du Pôle Banque des Décideurs en Région, dans un contexte macroéconomique difficile, va lui permettre de poursuivre la continuité du développement commercial initié par son prédécesseur, Jacques-Olivier Hurbal, et surtout de faire valoir son mode de fonctionnement, axé sur une grande proximité de toutes les équipes et du réseau CEEAZ : « Je crois en l'efficacité de la coopération, la qualité relationnelle, la culture du conseil et en la forte proximité avec nos clients ».

Le parcours de Frédéric Le Beuzit est marqué par une proximité naturelle avec le monde de l'entreprise : « Aujourd'hui, l'importance de la connaissance du tissu économique local, des réseaux d'accompagnement du chef d'entreprise, le réseautage, tout ceci résonne bien avec la politique affinitaire développée par la CEEAZ. Économiquement comme auprès de nos clients, cela a du sens de compter sur des équipes spécialisées qui ont une parfaite connaissance des problématiques des secteurs d'activités dans lesquels elles évoluent ».

Le nouveau plan stratégique qui sera adopté tout prochainement va en outre offrir à Frédéric Le Beuzit de réfléchir à l'avenir de la banque à 2030 : « Comment devons-nous accompagner tous ces changements sociétaux ? » Une question passionnante, dont il partagera avec les autres membres du directoire de la CEEAZ, les nombreuses pistes de réflexion et d'action en cette nouvelle année 2024.

Close to the ecosystem of decision-makers - Since 1 July, Frédéric Le Beuzit has been a member of the Executive Board in charge of the Banking Division of regional decision-makers. A new role and a rich banking career that now lead him to participate in the development of the new strategic orientation plan of the regional bank.

Frédéric Le Beuzit grew up in Paris where he obtained a Master's degree in Economics from the University of Paris 1 Panthéon-Sorbonne. At the end of his national service, he joined a class of young graduates recruited by the BRED in the Paris region. The aim? To teach all the trades of the bank to young recruits enabling them to quickly access management positions. Reception, giving advice to individuals and professionals: fairly quickly, the young banker took over the management of an institution and then became sector manager, a perimeter that includes a dozen branches in Paris. It was within the BPCE network that he was subsequently made responsible for carrying out audit missions for banks: "it was a question of identifying and cataloguing their good practices, around topics such as distribution models, the commercial approach, HR, etc". A "strategy" mode that he had to apply in a different way when he accepted a new position as sales director at Natixis Factor, a subsidiary of the BPCE group specializing in factoring engineering solutions, "which is aimed at all sizes of companies, from SMEs to mid-caps", he explains", he says.

These highly technical expert professions quickly taught Frédéric to work in project mode: "the subjects are so specific that naturally several driving forces needed to work in partnership: management teams, IT teams, legal services, etc".

Back to the general bank

Whilst these specific topics were exciting, they are often a mono-activity and Frédéric Le Beuzit quickly decided he wished to return to general banking.

Since the Group willingly organises mobility for its executives, he became regional director in Lille with about thirty branches and two business centres under his management: "a very rich experience that involved dealing with all issues at the regional level". Once he became Director of Development, he worked on an approach that led him to "think about "made to measure" banking, delivering guidelines for the implementation of commercial actions".

His arrival as a member of the Executive Board of CEEAZ in charge of the Bank of Decision Makers Division in the Region, in a difficult macroeconomic context, will allow him to pursue the continuity of the commercial development initiated by his predecessor, Jacques-Olivier Hurbal, and above all to implement his mode of operation, focused on a great proximity of all the teams and the CEEAZ network: "I believe in the effectiveness of cooperation, quality interpersonal relationships, a culture of consulting and close proximity to our customers".

Frédéric Le Beuzit's career is marked by a natural proximity to the business world: "Today, the importance of knowledge of the local economic fabric, of the business leader's support networks, networking, resonates well with the affinity policy developed by CEEAZ. Economically, as well as for our customers, it makes sense to use specialist teams who are fully cognisant of the issues of the sectors of activity in which they operate."

The new strategic plan that will be adopted shortly will also offer Frédéric Le Beuzit the opportunity to reflect on the future of the bank in 2030 "How should we support all these societal changes?" An exciting question and he will share the many avenues for consideration and action in this new year 2024 with the other members of the Executive Board of CEEAZ.

ENTRE NOUS

Il aurait pu aussi...

...être chercheur en sciences économiques : « cela me passionne ! »

Un rituel quotidien

Quelques minutes de sophrologie : « cela permet de garder le contrôle et prendre le temps de réfléchir, d'avoir un temps de respiration pour projeter sa journée »

Une passion

Le théâtre : chaque année, Frédéric part une semaine au Festival d'Avignon.

He could have also...

...have been a researcher in economics: "It's my passion!"

Daily Ritual

A few minutes of sophrology: "it allows you to stay in control and take time to think, to have breathing space to plan your day"

A passion

The theatre: every year, Frédéric spends a week at the Avignon Festival.



A temps plein pour l'économie azurée

Déjà 20 ans qu'il est à la tête d'Interima, spécialiste régional du recrutement et de l'intérim dans les Alpes-Maritimes. Marc Raiola, fervent défenseur de la mixité du tissu économique régional, confirme toute l'importance de la constance mais aussi de la confiance et du suivi, dans sa conception de la gestion d'entreprise.

Un trait de caractère de Marc Raiola, dirigeant d'Interima, peut faire sourire à première vue : « Je suis un râleur, je suis bien Français pour ça ! » Mais le chef d'entreprise de 50 ans a ses raisons. Très engagé, il justifie cette particularité : « je ne veux pas faire partie de ceux qui se plaignent sans agir ». Être dans l'action, ça, il sait faire... Président du Club des entreprises de la ZI de Carros le Broc, du réseau Aprime (entreprises de travail temporaire indépendantes), de l'APM Lérins-Antipolis, ancien président du CJD de Nice, Marc s'est toujours investi avec passion dans tout ce qu'il entreprenait.

Son papa, Italien arrivé en France à l'âge de 10 ans, naturalisé à 17 ans, fondateur de l'entreprise de travail temporaire Interima à Nice en 1978, avait sans conteste la fibre entrepreneuriale. Marc en a de toute évidence hérité et après une première tentative en Faculté de Médecine à Paris - "Je rêvais d'exercer cette profession !" - il se réorientera, avec une certaine appétence pour le commerce et les langues, vers un BTS Commerce International. Le début d'un cursus en alternance dans l'industrie à l'ESC Lyon (EM Lyon aujourd'hui), entrecoupé de stages et expériences en Russie, en Angleterre, puis en Alsace et en Suisse à la faveur d'un service national civil dans l'animation commerciale et le marketing.

Ambitieux, Marc nourrit pourtant déjà à cette époque de la distance face aux méthodes managériales des grands groupes : « je n'étais pas à l'aise en constatant que le directeur marketing d'un grand groupe ne connaissait pas... ses propres produits ! Ou de vivre un double changement de PDG en seulement deux ans, motivé en grande partie par des logiques purement spéculatives. »

Développer expertise et formation sur-mesure

Dès lors, en 1999, alors qu'il a déjà travaillé sur le marketing et le lancement du premier site internet de l'entreprise, son père et lui évoquent son arrivée au sein d'Interima. « Il n'était pas autoritaire, à vouloir tout contrôler, il laissait de l'initiative et savait déléguer ». Ce qui aura forcément influé sur le devenir de l'entreprise.

Interima grandit ensuite et évolue avec son époque et l'ouverture d'esprit de Marc. C'est la maladie de son papa qui accélère la transition familiale et place Marc à la tête d'Interima en 2004. Graduellement, l'entreprise, qui compte aujourd'hui 7 implantations (travail temporaire, recrutement, insertion, formation et accompagnement opérationnel) continue de développer une approche différenciée. Quand ses concurrents nationaux travaillent sur le volume, Interima joue la stratégie du long terme, déroulée selon 3 principes : « la constance, la garantie de nos prestations et le suivi de notre clientèle » résume Marc.

Ce qui a progressivement amené Interima à pouvoir revendiquer une vraie expertise de l'économie du territoire, de ses forces et ses faiblesses. En développant des formations sur-mesure pour ses clients (parfums & arômes, automobile, transport de voyageurs, de marchandises...), l'entreprise s'est positionnée comme un partenaire de qualité, à même d'offrir des solutions clés en main pour ses clients. « Je crois fermement à la mixité des activités de notre territoire, qui nous permet de traverser les plus grandes crises avec résilience ». Une expertise territoriale à même d'alimenter la réflexion sur le développement d'Interima ces 20 prochaines années.

Working full time for the local economy - For 20 years now, he has been at the head of Interima, a regional recruitment and temporary employment specialist serving the Alpes-Maritimes department. Marc Raiola, as a devoted advocate for the diversity of the local economic fabric, tells us of his managerial vision, which combines consistency, trust, and constant monitoring.

Marc Raiola, the CEO of Interima, possesses many character traits, but one stands out: "As a red-blooded Frenchman, I tend to complain a lot!". The 50-year-old manager has, it seems, good reasons for this. He gives further context to this particularity of his temperament: "I am not one to complain without doing anything about it". In fact, he is all about doing... As the chairman of the club of companies of the Carros le Brock industrial zone, of the Aprime network (independent temporary employment agencies), and of the Lérins-Antipolis APM, and as the former chairman of the CJD of Nice, he invests great passion in all his undertakings.

His father came from Italy to France at the age of 10. He acquired French citizenship at 17 and founded Interima, the Nice-based temporary employment agency, in 1978. Clearly, this was a man with an entrepreneurial streak. And it seems the gene was passed on to Marc, who, after a first attempt at medical studies in Paris - My dream was to be a doctor! - decided to study towards a degree in international trade, having displayed some interest and talent for business and languages. He interned while studying at the ESC Lyon (now known as the EM Lyon), with work experiences in Russia and England, and later in Alsace and Switzerland, when he was doing his national civilian service in sales promotion and marketing.

Marc, an ambitious man, was beginning to nurture a managerial style very different from the methods adopted in large corporations: "I was disconcerted by the fact that the head of marketing in a large company was not familiar with their own products! Or that we had two CEOs in just two years, in moves that appeared motivated by purely speculative reasons."

Developing expertise and customised training

So, in 1999, having already worked on marketing and the launch of the company's first internet site, he started discussing the possibility of joining Interima with his father. "He was not an authoritarian or a control freak; he knew how to delegate and gave us some leeway to show initiative". This certainly influenced the company's fortunes.

Interima entered a period of sustained growth, evolving with its times, driven by Marc's open-mindedness. Sadly, his father's illness accelerated the succession, and Marc took the top job at Interima in 2004. The company continued to develop its differentiated approach. It now boasts seven sites (temporary employment, recruitment, insertion, training, and operational assistance). While his national competitors are working on volume, Interima is following a long-term strategy, which it unrolls according to three principles: "consistency, the guarantee of high-quality services, and the close monitoring of our clients" Marc explains.

As a result, Interima finds itself increasingly in a position where it can boast expert knowledge of the local economy, and of its weaknesses and strengths. By developing customised training programmes for its clients (perfumes and aromas, automotive industry, transport of goods and people...), the company has established itself as a trusted partner providing turnkey solutions to its customers. "I am a firm believer in the diversity of the activities throughout our territory, which allows us to face the greatest crises with resilience". This territorial expertise will certainly drive the development of Interima for the coming two decades.

“ Je crois fermement à la mixité des activités de notre territoire, qui nous permet de traverser les plus grandes crises avec résilience ”

ENTRE NOUS

Marc Raiola affectionne l'excellence des mouvements des montres Panerai, les exclusifs modèles d'Alpina, préparateur BMW, ainsi que les vins français et la gastronomie, qu'il adore partager en famille et entre amis. Dernière adresse testée : Les petites Cocottes sur la Promenade des Flots bleus. « Des plats de plusieurs régions, bons, servis et présentés avec goût ! » commente l'épicurien.

Marc Raiola is passionate about Panerai watch movements, exclusive car models by Alpina (BMW engine tuner), as well as fine cuisine and French wines, which he enjoys among family and friends. His most re-cent favourite eatery: Les Petites Cocottes on the Promenade des Flots Bleus. "Delicious dishes from different regions, tastefully served and presented!" he comments as a true hedonist.



INTERIMA GROUPE

59 rue Rossini
06000 Nice

04 97 030 130

www.interima.com



BORN TO BE **BOSS**

INTERIMA
MARC RAIOLA

BORN TO BE **BOSS**

ORBISUR
**NICOLAS
N'DIAYE**



L'entreprise d'un monde plus sûr

En partant de la locution latine Orbis, pour « le cercle, le monde », Nicolas N'Diaye a créé son univers autour de la sécurité, « Orbisur ». Outre sa présence à Paris, Marseille, Antibes, Aix-en-Provence ou Annecy, l'entrepreneur compte bien poursuivre ses conquêtes territoriales et développer une marque qui entend qualifier et redonner ses lettres de noblesse à un secteur d'activité trop souvent réduit au placement d'agents affectés à la surveillance de sites, sans stratégie d'évolution professionnelle. Nicolas N'Diaye veut bousculer le secteur avec une vision à long terme et une politique sociale axée sur ses collaborateurs.

Né pour entreprendre... Assurément, Nicolas N'Diaye ne s'est pas improvisé patron, il a très tôt voulu endosser ce rôle à responsabilités : « Dans l'inconscient du gamin que j'étais, le patron c'était celui qui avait le fauteuil à accoudoirs, la belle voiture ! C'était ma référence, il était le boss, celui qu'on écoutait ! » sourit-il à l'évocation de son beau-père qui à l'époque, était lui-même patron de sa boîte.

Lui le fera très vite. Après un Bac STT, Nicolas s'oriente vers un BTS Négociation et Relation Client et devient pendant deux ans Chargé d'affaires dans une société industrielle. Il poursuit ses études en Licence Professionnelle en alternance chez Renault à la stratégie Achats pendant 1 an. Reçu en Ecole de Commerce mais n'ayant pas obtenu celle visée, Nicolas part vivre six mois à Londres pour parfaire son anglais et découvrir la culture anglo-saxonne. A son retour en France, par connaissance, le jeune homme a l'opportunité de s'associer dans une entreprise de meubles, la développe puis connaît des difficultés : « une première expérience cuisante, mais être chef d'entreprise, c'est être en permanence dans la résilience ! » philosophe-t-il. Après une courte période de doute sur son envie de continuer à entreprendre, il cofonde une entreprise de conseil en communication et marketing puis s'oriente quelques années après dans la sécurité à la suite d'une opportunité, en découvrant qu'il s'agit d'un secteur où tout reste à construire... Orbisur, l'entreprise qu'il fonde en 2017, assure donc la mise à disposition permanente de plus de 100 agents de sécurité et personnels habilités en CDI, pour des clients institutionnels (collectivités, associations...) et entreprises privées. En 2021, l'accent est également mis sur les prestations d'hôtesse d'accueil.

Professionaliser le métier, le valoriser

Mais alors, comment se différencier de la concurrence ? « Quand votre « outil de travail », c'est l'humain, il n'y a que sur cette variable que vous pouvez travailler pour vous développer, grandir ». Dans le monde de la sécurité privée, Nicolas N'Diaye l'a bien compris, il n'y a rien à attendre des donneurs d'ordre qui ne cherchent qu'un prix : il faut plutôt chercher du côté de ceux qui mandatent une société de sécurité et en attendent une prestation de qualité.

En chef d'entreprise avisé, habitué de l'organisation et des contraintes administratives, il se penche sur les dossiers d'appels d'offres et remporte vite ses premiers contrats avec des institutionnels. Et en réfléchissant au business model, l'entrepreneur compulsif comprend vite qu'il y a un vrai travail à mener sur la qualification de ses agents et sur leurs conditions de travail. « Il faut valoriser ce métier, le professionnaliser ». Ce qu'il va fortement développer en créant Orbisur Academy, organisme de formation qui proposera même de former la concurrence, jusqu'au coaching de dirigeant d'entreprise de sécurité ! « On constate qu'il manque en France près de 20.000 agents de sécurité... Alors autant les former suivant des standards de qualité très élevés. Former la concurrence permet de la connaître et de travailler en bonne intelligence, suivant les mêmes prérequis » justifie Nicolas. Un projet qui débute cette année et ambitionne de révolutionner un métier aussi bien que l'image qu'il renvoie auprès du grand public.

The company working towards a safer world - To the Latin word orbis, meaning "circle, world", Nicolas N'Diaye added the suffix "sûr", thus creating "Orbisur", a safer world. Already present in Paris, Marseille, Antibes, Aix-en-Provence or Annecy, this entrepreneur is intent on following his corporate growth strategy by pursuing his territorial conquest and developing a brand in an industry that is too often reduced to posting security guards around sites that need to be watched. Nicolas N'Diaye wants to boost his field of activity by implementing a long-term vision and a social policy that focuses on his employees' wellbeing.

Born to be an entrepreneur... Nicolas N'Diaye did not just fall into the role of boss; at a very young age he already wanted to take on these responsibilities: "In my mind, as a child, being boss meant reclining in a large manager's seat with regal armrests or driving a fancy car! It was my reference, being boss meant that people listen to you!" He explains smilingly, making reference to his stepfather who ran his own company.

He would quickly follow in his footsteps. After a baccalaureate in service technologies and science, Nicolas studied towards a degree in customer relations and negotiations and worked for an industrial company as a project manager. He continued his studies towards a professional degree while interning at Renault's acquisitions strategy division for one year. He was accepted at a business school, but it was not the one he had been aiming for, so Nicolas went to London for six months to improve his English and discover some of England's culture. When he returned to France, the young man was offered the opportunity of becoming a partner in a furniture company, into which he put his efforts, before being met with some difficulty: "It was a failed initial experience, but being a CEO requires permanent resilience!" he says philosophically. After a short

period of questioning and doubt as to his future professional prospects, he cofounded a communication and marketing consultancy firm, before seizing an opportunity some years later in the world of security, where much was still to be done... Orbisur, the company he created in 2017, provides more than 100 security agents and certified staff working under open-ended contracts to institutional clients (associations, communities...) and private companies. In 2021, the company started to focus on receptionist services.

Professionalising and adding value to the line of work

How does he manage to stand out among the competition? "When your 'working tools' are, in fact, people, they constitute a variable that you can work on to get it to grow and develop". In the world of private security, Nicolas N'Diaye has understood perfectly well that there is nothing to expect from contractors who are interested only in price-cutting. Things are more promising among those who reach out to a security company expecting quality service.

As a well-informed CEO, accustomed to organisation and administrative constraints, he turned his attention to calls to tender and quickly signed his first contracts with institutional clients. While developing his business model, the driven entrepreneur quickly understood that there remained a lot of work to do in order to certify his agents and provide them with proper working conditions. "We must professionalise and bring added value to this line of work". He achieved this by creating Orbisur Academy, where people, even those who work for the competition, come to be trained to become security agents or leaders of the security industry! "In France, it has been demonstrated that there is a shortfall of nearly 20'000 security agents... So we must offer training to the highest quality standards. Training the competition provides me with some insights into their operations and is conducive to smart collaboration, based on shared prerequisites" Nicolas explains. This project has started this year, and the ambition is to boost a business line, as well as the image it has among a wider public.

ENTRE NOUS

Son blues du businessman...

« J'aurais voulu être un artiste ! Et plus précisément comédien, au théâtre... J'ai dans la tête plusieurs centaines de dialogues de films et de scènes que je peux réciter d'une seule traite ! »

Il aurait adoré la refaire...

...La scène du Parrain où Vito Corleone révèle sa méthode de persuasion : « Je vais lui faire une proposition qu'il ne pourra pas refuser... ! »

Epicurien

« J'aime les bonnes tables et suis amateur d'œnologie, alors évidemment, j'adore les événements IN Club ! »

Businessman blues...

"I wanted to be an artist! I wanted to be a stage actor... My head is full of hundreds of film dialogues which I can rattle off without a thought!"

He would've loved performing...

...the scene in the Godfather where Vito Corleone revealed his methods of persuasion: "I'm gonna make him an offer he can't refuse...!"

Epicurean

"I love fine cuisine and fine wines, so of course, I love IN Club events!"



04 83 65 17 00
www.orbisur.com

Promesses tenues

Basil Gertis aime à le rappeler lorsqu'il fait un point d'étape sur son mandat à la tête de la chambre consulaire : le patron de la CCI du Var est avant tout un chef d'entreprise en activité et donc très au fait des problématiques que rencontrent ses homologues dans ce département « aux entreprises très prometteuses ».

Né à Vienne en Autriche, Basil Gertis a entrepris tôt, en créant à l'âge de 25 ans une première société de négoce d'équipements de sports, pour le compte d'une société européenne basée en Allemagne. Ce sera plus tard, en 2000, Yack, née à Saint-Cyr sur Mer, spécialisée dans le génie climatique (chauffage, climatisation et eau chaude sanitaire) œuvrant pour près d'un millier d'installateurs et distributeurs en France. L'entreprise emploie aujourd'hui 60 salariés pour un CA de près de 50 M€. Après une première mandature au sein de la CCI du Var, Basil Gertis en prend les commandes fin 2021. « Mon engagement n'est pas récent : il me vient de ce besoin de servir l'intérêt général, l'économie et l'entreprise en particulier ».

Depuis le déploiement de son plan stratégique « Power 2026 » en 2022, pour une CCI qu'il souhaitait plus « utile, dynamique, agile et offensive », Basil Gertis constate avec satisfaction qu'« Aligné sur celui de CCI France, toutes les promesses de ce plan se sont concrétisées avec un retour à l'équilibre budgétaire, de la croissance, de l'investissement... » Côté chiffres, il relève de très bons résultats sur les ports de commerce avec un flux multiplié par 4 depuis la zone industrialo-portuaire de Brégaillon à La Seyne sur Mer ainsi que pour la plaisance qui enregistre +32 % d'escales et +10 % d'activité sur les services.

« Le Var, c'est la Californie de l'Europe ! »

« Avec un tissu économique prometteur, 81.000 entreprises dont 72.000 qui comptent moins de deux salariés », un esprit « start-up » pour un grand nombre de TPE, « Le Var, c'est un peu la Californie de l'Europe., avec des services, de la tech, beaucoup de commerce mais aussi de plus en plus d'industrie. (...) Mention spéciale pour le 1^{er} secteur d'activité pourvoyeur de PIB : la mobilité, juste devant le tourisme. Et évidemment, comme pour les Alpes-Maritimes, le secteur de la construction qui reste fort dans le département ».

Autre promesse que Basil Gertis tient pour tenue : celle de l'aménagement territorial. Le Plateau de Signes en est un exemple concret avec le lancement

d'une étude sur son contournement et son accès. L'engagement de Power 2026, c'est aussi la « territorialité ». Car le président de la CCI du Var en reste persuadé : il faut aller à la rencontre des entreprises, « comme le fait un banquier lorsqu'il se déplace chez son client ! ». Il y a du travail... « Les entreprises ont besoin de pouvoir faire remonter leurs doléances à l'Etat. Il y a un effort de simplification à entreprendre : citons

pêle-mêle les permis de construire, les ZFE, les questions de mobilité, avec des réglementations très contraignantes... Nous sommes donc là pour informer, parfois arbitrer et participer aux efforts de l'Etat pour soutenir les entreprises. Il est donc primordial d'aller à la rencontre de chacun et surtout des TPE, qui n'ont pas toujours les ressources pour activer de la formation, des dossiers de financement, etc.

Saviez-vous que les CCI étaient les deuxièmes organismes dispensant de la formation en France, derrière l'Education Nationale ? » Pour tout cela, Basil Gertis peut compter sur une équipe dédiée à la réussite de ces entreprises : « Notre équipe se transforme parce que le monde se transforme... Notre organisation, nos objectifs, font que nous performons car sans performer, on ne peut pas survivre. Mais comme tout établissement public de l'Etat, nous sommes toujours avant tout et plus que jamais le tiers de confiance des entreprises locales ».

ENTRE NOUS

Passion de la glisse

Basil Gertis est un grand amateur de ski et de windsurf... deux sports qu'il peut pratiquer dans la région, surtout pour la planche à voile : « Je skie plutôt en Autriche » confesse-t-il !

Promises kept - Whenever asked to report on his mandate at the head of the trade and industry chamber (CCI) of the Var department, Basil Gertis is keen to remind us that, in addition to his role as chairman, he is also an active CEO. As such, he possesses an intimate understanding of the issues facing his counterparts throughout the department, which boasts some "very promising companies".

Basil Gertis was born in Vienna, Austria. His entrepreneurial aspirations emerged early: aged 25, he created a sporting equipment distribution company on behalf of a European group headquartered in Germany. In 2000 he created Yack in Saint-Cyr sur Mer, a company specialising in air-conditioning, heating, and water heating systems and working with close to 1000 distributors and

"The Var department is Europe's California!"

"With a very promising economic fabric, featuring 81'000 companies, of which 72'000 have less than two employees" - attesting to a strong local start-up mentality - "the Var department is not unlike a European version of California, with services, tech, a lot of trade, and growing industry. (...) And one must mention the leading area of activity in terms of GDP: mobility, just ahead of tourism. And of course, as is the case in the Alpes-Maritimes, the construction industry remains strong in the department".

There's another promise that Basil Gertis feels he has kept: the territorial development plan. It is best exemplified by the Plateau de Signes, with the launch of study delving into means of access and circumvention. The commitment under the Power 2026 strategic plan has all to do with "territoriality". The Chairman of the CCI for the Var department is sure of one thing: we have to go out and meet our company leaders, "much like a banker who visits a client!". There is still much work to do.... "Companies should be able to make their complaints known to the Government. Processes must be simplified: just think for a minute about planning permits, low-emission areas, mobility issues, and stringent and constraining regulations... We are here to inform, sometimes to mediate, and to support State efforts to come in aid of companies. It is therefore essential that we meet all stakeholders, and especially the leaders of very small companies, who often lack the resources to initiate training, or ask for funding, etc.

Did you know that CCIs are the second biggest purveyors of training in France, behind the national education system?" To achieve his many goals, Basil Gertis relies on a team that is dedicated to the success of local companies: "Our team is evolving because the world is evolving... Our organisation, our goals, mean that we must perform because, failing that, we will not survive. But as any other public entity of the State, we are first and foremost the trusted partner of local companies".

« Notre équipe se transforme parce que le monde se transforme... Notre organisation, nos objectifs, font que nous performons car sans performer, on ne peut pas survivre. »

installation technicians in France. The company now has 60 employees and generates close to M€50 in revenue. After a first term in office at the CCI for the Var department, Basil Gertis was appointed its chairman towards the end of 2021. "My commitment is not a recent one: I have always felt the urge to serve the general interest, and particularly the interests of the economy and corporate world".

Since the 2022 deployment of his strategic plan, "Power 2026", for a CCI that is more "useful, dynamic, agile, and assertive", Basil Gertis is happy to note that "in alignment with other CCI in France, all the promises under this plan have been kept: a balanced budget, growth, increased investments..." In terms of figures, he has excellent results to report for the trade ports, with a fourfold increase in traffic in the industrial port area spanning from Brégaillon to La Seyne sur Mer, and for the yachting sector, where increases of +32% of stopovers and +10% of activity have been recorded.



www.var.cci.fr

BASIL GERTIS

CCI DU VAR

BORN TO BE **BOSS**



BORN TO BE **BOSS**



CCI NICE CÔTE D'AZUR
**JEAN-PIERRE
SAVARINO**

Sur tous les fronts de l'économie

Fondateur du Groupe Studiel, engagé pour les entreprises du territoire depuis plus de 30 ans, Jean-Pierre Savarino préside la CCI Nice Côte d'Azur pour un deuxième mandat, au service du développement économique, sur tous les fronts.

On all economic fronts - Jean-Pierre Savarino is the founder of Studiel Group and has been fighting on behalf of local companies for more than 30 years. He is now chairman of the CCI Nice Côte d'Azur, serving a second term and driving economic growth on all fronts.

V oici un peu plus de 30 ans qu'après avoir fait ses premières armes dans l'ingénierie où il a pu gravir tous les échelons de son entreprise, Jean-Pierre Savarino a décidé de devenir entrepreneur. Il a ainsi fondé à Nice ce qui allait devenir le groupe Studiel, un bureau d'études et industrie dans les domaines de l'électronique, la mécanique, l'informatique et le logiciel. Une belle aventure, qui compte aujourd'hui sur 180 collaborateurs réalisant 14 M€ de C.A. et des implantations en France, au Pays de Galles et en Espagne. L'entrepreneuriat, Jean-Pierre Savarino l'a déjà vécu longtemps auprès de ses homologues chefs d'entreprises de la région : son engagement auprès d'eux est durable.

Aménager, former, accompagner

La feuille de route du mandat de Jean-Pierre Savarino s'écrit au fil de plusieurs grands axes : en cette année 2023, il était tout d'abord décidé de poursuivre l'aménagement du territoire de demain, en lançant notamment des études sur le foncier disponible et en élaborant des plans de mobilité. De la même manière, au cœur de ses prérogatives, la CCI a

I t's been a little more than 30 years since his first steps in engineering. Having climbed all the corporate rungs, Jean-Pierre then decided to become an entrepreneur. In Nice, he founded what was later to become Studiel Group, an industrial engineering firm working in electronics, mechanics, IT, and software development. And it has been quite the ride. The company now has 180 employees, generating €M14 in revenue, and is present in France, Wales, and Spain. Jean-Pierre is no stranger to entrepreneurship, having represented many of his peers throughout the region: his commitment to them is a lasting one.

“ *Les chefs d'entreprise sont pleins de ressources et ont une grande capacité d'adaptation* ”

Ainsi, à l'issue d'un premier mandat de Président de la CCI Nice Côte d'Azur, il était reconduit en 2021 dans ses fonctions, au cœur d'une séquence économique difficile, post-covid. Depuis, l'écosystème a repris des couleurs, un constat qui selon lui, n'est pas innocent : « L'économie azurélienne a donc repris son souffle. Ce n'est pas un hasard... Les chefs d'entreprise sont pleins de ressources et ont une grande capacité d'adaptation ». Et même si selon lui, « d'autres défis nous attendent, avec par exemple, celui de la relocalisation industrielle », la CCI poursuit son engagement chaque année, notamment auprès des créateurs d'entreprise, toujours très nombreux et motivés : en 2022, ils ont été plus de 7.000 à bénéficier de l'accompagnement de la chambre consulaire, de même qu'étaient prodigués 750 diagnostics d'entreprises pour la transition écologique et numérique. Les TPE et PME n'ont pas été oubliées, avec le lancement du Small Business Act 06, pour encourager la relance économique : un engagement qui se traduit, dans le cadre de leurs projets d'achats, par une simplification d'accès à la commande publique pour les TPE et PME.

continué de former les azuréens suivant les besoins des entreprises locales avec cette année, 10 nouvelles formations qui ont pu être lancées, dans des secteurs aussi divers que le nautisme, l'automobile, la santé ou le commerce.

Autre axe de travail et parce qu'elle gère les équipements structurants que constituent par exemple les ports, d'importants investissements sont prévus dans notre offre : 135 M€ de constructions et rénovations sur le Port Vauban et près de 17 M€ pour le Port Gallice.

De même, pour Jean-Pierre Savarino et son équipe, l'une des ambitions de la CCI reste de pouvoir orienter avec acuité et pertinence les politiques publiques, ce qui est passé cette année par la création de l'Observatoire de la Vacance Commerciale mais aussi par l'organisation du Forum de la Franchise, avec pour objectif de dynamiser les cœurs de ville et favoriser de nouvelles implantations commerciales sur le territoire.

Thus, following a first term as chairman of the CCI Nice Côte d'Azur, he was elected in 2021 to pursue his mandate, navigating a tricky, post-COVID, economic situation. Since then, the ecosystem has regained some of its composure, which, he reckons, sends out a strong signal: "The economy of the French Riviera has recovered substantially. And it didn't happen just like that... Our CEOs have many resources and are very skilled at adapting". According to him, "there are other challenges awaiting us; for instance, industrial relocation". Every year, the CCI continues to support local entrepreneurs, who are many and motivated: in 2022, 7'000 of them received support from the chamber of commerce, and 750 company diagnoses were established to help them navigate their environmental and digital transition. And very small to medium-sized companies have not been forgotten, with the launch of the Small Business Act 06, designed to accelerate the economic recovery: in terms of procurement projects, the act pledges facilitated access to public orders for very small to medium-sized companies.

Developing, training, supporting

The roadmap guiding Jean-Pierre Savarino's term outlines several major areas of focus: in 2023, the priority has been to pursue the development work aimed at preparing the territory for the future, by conducting studies on available properties and preparing mobility plans. Similarly, the CCI continues to train the local workforce to better meet the needs of regional companies. Ten new courses have been launched this year, in very different fields, such as yachting, the automotive industry, healthcare or trade.

Port equipment and structures constitute another area of focus and significant investments are to be included in the offering: €M135 are set aside for constructions and renovations in Port Vauban, and around €M17 for Port Gallice.

And, for Jean-Pierre Savarino and his team, one of the CCI's ambitions is to be an accurate and relevant advisor on public policies. This was the case this year with the creation of the Business Vacancy Observatory, or the Frankness Forum, which aim at energising city centres and promoting new business sites throughout the territory.



20 boulevard Carabacel - Nice - 04 93 13 75 73
alloci@cote-azur.cci.fr - www.cote-azur.cci.fr

Shopping dans la Plaine

Avec une fréquentation en hausse de 7 % sur un an, le Centre Commercial de Nice Lingostière est une vraie locomotive shopping pour l'Ouest de la ville. A la manœuvre : Anthony Di Folco, nouveau directeur, arrivé du Var pour poursuivre le développement du centre, qui accueille désormais 50 nouvelles enseignes pour un total de 100 boutiques, services et restaurants.

Shopping in the Plaine du Var - With attendance up 7% on a year, Nice Lingostière shopping mall is the driving force of retail in the western part of the city. Leading this effort is Anthony Di Folco, its new director, who has come from the Var department to pursue the mall's development. It now boasts a further 50 new brands, bringing the total to 100 boutiques, service providers, and eateries.

Vif et enthousiaste, Anthony Di Folco est issu de « l'école Carrefour », qui forme sur le long terme ses futurs directeurs d'hypermarchés. BTS, Licence et Master : le jeune Varois a validé tout son cursus, en alternance dans les magasins du groupe de la région Sud, de Trans-en-Provence à Puget-sur-Argens, en passant par Toulon, Antibes et aujourd'hui Nice. Un début de carrière prometteur qui voit Anthony intégrer Carmila, 3^e société foncière immobilière cotée en Europe et dont Carrefour est actionnaire. Depuis trois mois, il dirige le centre commercial de Nice Lingostière, qui compte évidemment l'hypermarché, mais plus globalement, sur un total de 22.000 m² de surface utile, l'ensemble des 100 boutiques, services et restaurants, dont 50 nouvelles enseignes, depuis sa réouverture après deux ans de travaux en 2021. La galerie marchande, composante essentielle de la vie des habitants de la Plaine du Var, n'avait pas connu de développement aussi important depuis son ouverture en 1978.

Centre-ville, centres commerciaux : même combat

Le Centre Commercial de Nice Lingostière est membre de Nice Shopping, l'association qui regroupe sans distinction, commerces de proximité et grandes enseignes, au service

du « consommer niçois ». Depuis le Var, avant son arrivée à Nice, Anthony Di Folco saluait déjà cette initiative inédite en France : « Il n'y a pas lieu d'opposer centre-ville et centre commercial, Nice Shopping l'a très bien compris. L'idée est de travailler main dans la main. L'association propose des dotations pour faire venir le client dans les quartiers, en centre-ville comme en périphérie. Tout le monde y gagne. Prenons l'exemple du client étranger qui arrive depuis l'aéroport : il doit avoir toutes les opportunités de faire son shopping, partout à Nice ».

“ Nos clients viennent chercher du lien social ici. Il y a le commerce, oui, mais Nice Lingostière est aussi un vrai lieu de vie. ”

Une homogénéité et un travail collectif que souhaite également continuer d'appliquer Anthony Di Folco au sein du centre. Avec les commerçants, le dialogue est continu, constructif, afin de mettre en place des opérations où la dimension sociale est forte : « Nos clients viennent chercher du lien social ici. Il y a le commerce, oui, mais Nice Lingostière est aussi un vrai lieu de vie. Nos deux orientations cette année, en témoignent : la famille et le pouvoir d'achat ». On peut donc jardiner le mercredi avec les enfants, des animations et rendez-vous associatifs sont prévus, à l'image de la grande collecte alimentaire qui a permis, en octobre, de collecter plus de 13.000 repas en deux jours. Du shopping, oui, mais en famille et solidaire !

Anthony Di Folco is an energetic and enthusiastic leader who cut his teeth at the 'Carrefour school', where future supermarket managers undergo long hours of training. The young native of the Var department holds a technical baccalaureate, a diploma and a master's degree. While he was studying towards this academic excellence, he interned in many of the group's supermarkets in the southern region, in Trans-en-Provence, Puget-sur-Argens, Toulon, Antibes and finally Nice. After such a promising start to his career, Anthony joined Carmila, the third biggest publicly traded property developer in Europe, of which Carrefour is a shareholder. For the past three months, he has been managing the Nice Lingostière shopping centre, which obviously includes a Carrefour supermarket. More generally, with a surface area of 22'000m², the mall boasts 100 stores, service providers and restaurants, 50 of which are new brands. This all follows the centre's reopening in 2021, after two years of renovation work. The shopping arcade, an essential component of the life of the inhabitants of the Plaine du Var, had not undergone such a significant redevelopment since its initial opening in 1978.

Downtown retail, shopping malls: it's all the same struggle

The Nice Lingostière shopping centre is a member of Nice Shopping, an association that brings together corner stores and large retailers to improve the local shopping experience. When he was still in the Var department, before coming to Nice, Anthony Di Folco was already applauding this brand-new initiative in France: "There is no sense in pitting downtown retail against large shopping malls, something Nice Shopping was keenly aware of. The idea was to work hand in hand. The association offers endowments to draw customers to various neighbourhoods, around the city centre and in the suburbs. Everyone is a winner. Let's consider the example of a tourist coming in from the airport: they should have every opportunity to shop, everywhere in Nice".

This is precisely the teamwork and togetherness that Anthony Di Folco wants to continue to bring to his own shopping mall. There is a constant and constructive dialogue with local business owners, to implement operations that feature a strong social component: "Our customers come here to find a social connection. There is shopping, for sure, but Nice Lingostière is also a true place of living. Our two main areas of focus this year attest to that fact: family and purchasing power". You can come here on Wednesdays with your children for a bit of gardening. There are many animations and association meetings scheduled, such as the massive food collection in October, where 13'000 meals were collected in just two days! It's shopping as a family activity with strong social dimension!

ENTRE NOUS

Pompier...

Volontaire, Anthony est toujours sergent-chef à la brigade varoise de Lorgues.

A fireman...

...As a volunteer firefighter, Anthony is chief sergeant at the Lorgues fire brigade in the Var department.

Sportif...

à l'agenda « full »... « Mais je vais bientôt me remettre à l'entraînement pour un projet de course en Norvège ! » indique le triathlète, finisher de l'Ironman de Nice en 2018.

An athlete...

...With a 'busy' schedule... "But I'll be returning to training soon, for a race I have planned in Norway!" the triathlete tells us, having completed the Nice ironman race in 2018.



Centre Commercial Nice Lingostière
606 Bd du Mercantour - 06200 Nice
04 93 29 91 33
www.centre-commercial.fr/lingostiere/



www.niceshopping.fr



BORN TO BE **BOSS**

NICE LINGOSTIÈRE
**ANTHONY
DI FOLCO**

BORN TO BE **BOSS**



TRANSPORTS BARBERO
**PATRICK
BARBERO**

Route dégagée

Il aurait pu rester sur ses acquis. Mais Patrick Barbero, troisième génération des transports éponymes, n'est pas un patron installé dans la routine d'une activité historique.

Sans être dans la rupture, son approche du monde de la logistique et des transports détonne dans un univers qui bien souvent, ferme les yeux sur son engagement écologique.

Clear roads ahead - He could easily have rested on his laurels, but Patrick Barbero, who represents the third generation at the head of the transport company that bears the family name, is not one to settle into any kind of routine. His approach to logistics and transport stands out somewhat in an industry that tends to turn a blind eye to environmental considerations.

De l'expérience, on a coutume de dire que les leçons d'une génération ne servent jamais à la suivante. Patrick Barbero ne le sait que trop bien : le dirigeant azuréen qui a succédé, avec sa sœur, à la direction du groupe, aime voir un peu plus loin qu'au-delà du pare-brise. Le transporteur, engagé dans une décarbonation de sa supply chain, aussi écologique qu'économique, évalue avec justesse les possibilités d'évolution offertes aussi bien par la législation que par l'innovation technologique.

Dans le suivi de cette stratégie à long terme, les Transports Barbero viennent donc tout juste d'accueillir leurs quatre premiers porteurs 100 % électrique. Un investissement conséquent : « Pour la somme de 2 M€, soit l'équivalent de 4 porteurs électriques, vous auriez... 10 porteurs thermiques ! » sourit Patrick Barbero. Mais l'intérêt, qui est ailleurs, se mesure à plus long terme : « On se rattrape par exemple sur la longévité du véhicule, sur l'usure des pièces mécaniques, sur la consommation de gasoil et finalement, le TCO (« Total Cost of Ownership », ou Coût Total de Possession) devient identique sur une période de détention un peu plus longue, de 84 mois ».

Allier économie et écologie

Au chapitre des économies pour la planète, on retrouve également l'usure moindre des pneumatiques comme des plaquettes de freins, et bien évidemment les émissions, réduites à néant.

Malgré ces efforts, Patrick Barbero souligne avec justesse l'ironie du système : « Nous, transporteurs, ne sommes que les utilisateurs du moyen de transport le plus économique et le plus écologique que vont nous vendre les constructeurs ! » Car les enjeux sont ailleurs et se mesurent à l'échelle internationale, quand les transporteurs ne sont que les derniers maillons d'une chaîne complexe de la mobilité...

“ Nous, transporteurs, ne sommes que les utilisateurs du moyen de transport le plus économique et le plus écologique que vont nous vendre les constructeurs ! ”

Et de rappeler l'utilité finale du transporteur, contre lequel tout un chacun aime bien pester un peu pour se donner bonne conscience : « Prenons un exemple simple, avec l'approvisionnement en eau potable des secteurs sinistrés par une catastrophe naturelle ou une avarie environnementale, que ferait-on sans notre chauffeur et son poids lourd, venus livrer la précieuse marchandise ? »

Pendant ce temps, Patrick Barbero continue de dégager la route des idées reçues pour apporter son message de clairvoyance et d'objectivité sur le monde du transport...

Experience tells us that the lessons of one generation are seldom of use to the next one, a fact that Patrick Barbero is well aware of. When he took over the group alongside his sister, this boss, who comes from the French Riviera, was intent on seeing further than the road immediately ahead of him. For reasons both economic and environmental, the haulier is working on the decarbonation of his supply chain. In doing so, he keeps a watchful eye on legislative and technological evolutions. Transports Barbero intends to pursue this strategy on the long term, and the company has just taken delivery of their first four 100% electric trucks. It is a significant investment: "M€2 will get us four electric lorries, but we could have bought 10 fuel-powered trucks for the same amount!" Patrick Barbero explains smilingly. But on the long run, there are other benefits to this investment: "There are other advantages down the road: the longevity of the vehicle, for instance, or the wear of mechanical parts, the diesel consumption, and finally the total cost of ownership, which evens out after 84 months of ownership, a slightly longer period".

Combining savings and the environment

Speaking of savings for the planet, one should also mention that the wear of the tyres and brake pads is reduced in electric vehicles. As is the case for carbon emissions, of course, which are brought down to naught.

But despite all these efforts, Patrick Barbero points out the irony of the system: "As hauliers, we are simply the users of the cheapest and most environmentally friendly means of transport that manufacturers provide us with!" The true challenge remains elsewhere and can be measured on an international scale. Transporters are merely the last links in a complex chain of mobility...

To achieve some measure of good conscience, people often moan about trucks, but it's worth remembering their final purpose: "Consider this simple example: a region has undergone some natural cataclysm and is in dire need of drinking water. Who else, but the driver and his truck, can deliver the precious cargo to the area?" In the meantime, Patrick Barbero continues to clear the road of popular misconceptions and brings a healthy dose of lucidity and objectivity to the world of transport..

ENTRE NOUS

Patrick aime aussi...

...se faire transporter loin : il revient d'un congrès d'une semaine à Lisbonne pour la coopérative ASTRE, Première coopérative indépendante de transport d'Europe

Patrick also enjoys...

...Being taken to faraway shores: he has just returned from a week-long congress in Lisbon for ASTRE - First independent transport cooperative in Europe.

L'élément conducteur

Il a toujours fonctionné à l'électricité... Stéphane Rodriguez dirige aujourd'hui l'agence de la SNEF à Nice, spécialisée en installations électriques. Retour sur un parcours branché depuis longtemps sur l'électrotechnique, du plan aux chiffrages, en passant par les installations, la coordination et le management d'équipes, la gestion ou le développement commercial.

A good conductor - Stéphane Rodriguez has always been electrically powered... He is now in charge of Nice's SNEF agency, which specialises in electrical installations. He looks back at an electrifying career in electrotechnics, in the course of which he has worked on everything from project planning to establishing quotes, installing equipment, coordinating and overseeing teams, and managing sales.

Originaire de Champagne-Ardenne, Stéphane Rodriguez découvre la Côte d'Azur par amour : il y rejoint sa petite amie de l'époque en 2001, après avoir mené ses études d'électrotechnique dans sa région natale, et commencé par officier pour l'industrie au sein du groupe Clemessy, dans l'aménagement d'installations électriques de sucreries et papeteries du Nord de la France. Son arrivée en terre azuréenne sera marquée par sa rencontre avec Patrick Moulard, qui n'est pas encore Président de la fédération du BTP 06 mais dirige la PME Montelec, spécialisée dans l'installation électrique tertiaire. Stéphane le concède volontiers : « la grande majorité de mes employeurs auront été des mentors dans ma carrière professionnelle ».

Une carrière maralpine commencée comme dessinateur-projeteur pendant six ans puis responsable de bureau d'études et qui bientôt s'enrichit du rôle de Responsable d'Affaires chez Jean Graniou (entretiens intégrée au groupe Vinci Energies). Là, Stéphane devient chef de projet pour un chantier pharaonique : celui de la construction de l'Allianz Riviera, et plus particulièrement la conception et l'installation électrique. Un projet qui avoisine les 15 M€ et mobilise entre 50 et 100 personnes pendant deux ans... C'est après avoir participé à la conception électrique sur le chantier voisin du centre commercial Nice Valley, que l'on propose à Stéphane une mutation qu'il refuse. Et ce sera pour lui le début d'une nouvelle approche du métier, en tant que Responsable de l'activité tertiaire chez Ineo où il gèrera 6 chargés d'affaires et autour de 10 M€ de chantiers.

Approche à 360°

Sa rencontre avec Dominique Vilela, Directeur Régional Méditerranée de l'entreprise centenaire SNEF, sera déterminante dans la suite de son parcours. Bien connue localement, notamment à une certaine époque pour sa prise en charge des illuminations du Carnaval de Nice, l'entreprise a besoin de plus de visibilité et Stéphane y arrive en 2020 comme responsable commercial afin de développer les différentes activités de l'agence de Nice : industrie, tertiaire, maintenance, CVC / Clim, audiovisuel, éclairage public, bornes IRVE, photovoltaïque ainsi que la marque du groupe dédiée aux installations courants faibles et à la sûreté : Connect.

En janvier 2023, son approche du métier à 360° lui permet de prendre naturellement la place

vacante de responsable d'agence : « je sais dessiner, lire un plan, chiffrer, faire un audit chez un client... et je connais très bien l'organisation et le fonctionnement de la production ainsi que la gestion financière ».

Après avoir renforcé l'équipe en place avec de nouveaux arrivants (responsable d'affaires, ingénieur d'études), une segmentation par métiers a été réalisée pour mieux concentrer les objectifs. Avec une centaine de personnes et près de 25 M€ de CA annuel, l'agence SNEF de Nice est rentable, pérenne et réalise chaque année une croissance de 7 à 8 %. L'ambition en 2024 ? « Continuer de renforcer notre ancrage territorial » estime Stéphane Rodriguez.

ENTRE NOUS

La mer et ses trésors

« J'aime naviguer, pêcher, mais aussi les fruits de mer... J'aurais aussi aimé être chef... de cuisine ! »

Ses personnages

« J'avoue bien aimer les fortes personnalités, même si elles sont parfois un peu clivantes : Sarkozy, Depardieu, Tapie... »

Sa cuisine et la cuisine

« Je m'y essaie ! Mes lasagnes, mes tartes sont plutôt appréciées... Sinon, j'aime les bons moments de partage et les tables locales, comme à Saint-Paul de Vence, où par exemple, le chef du restaurant Le Tilleul, travaille de bons produits du cru. »

The sea and its treasures

"I love sailing, fishing, and eating seafood... I think I would have wanted to become a chef!"

His favourite characters

"I have to confess that I like people with a strong character, even if they can be divisive: Sarkozy, Depardieu, Tapie..."

His cooking

"I'm giving it a try! My lasagna and my tarts are appreciated... I also enjoy moments of sharing and local eateries, like in Saint-Paul de Vence where, for example, the chef at the restaurant Le Tilleul works exclusively with the best local produce."

Originally from the Champagne-Ardenne region, Stéphane came to the French Riviera for love: in 2001, he relocated here to join his then girlfriend, having completed his electrotechnical studies in his native region and found a job with the Clemessy Group, working on the electrical installations of sugar refineries and paper mills in the North of France. Upon arriving in the French Riviera, he was introduced to Patrick Moulard, the future Chairman of the BTP 06 federation who, back then, managed a small firm called Montelec that specialises in electrical installations for the service sector. Stéphane readily admits this much: "throughout my professional career, most of my employers have been mentors to me".

In the Alpes-Maritimes department, Stéphane initially worked as design draughtsman for six years. He was then hired as manager of an engineering firm, before becoming project manager for Jean Graniou (a company that would soon be merged into the Vinci Energies group). In this job, Stéphane was put in charge of a massive project: the construction of the Allianz Riviera stadium, and more specifically the part of the project relating to electrical installations and design. He oversaw a budget of around 15M€ and a team of 50 to 100 workers for two years... Stéphane was then tasked with the electrical design of a nearby project, the Nice Valley shopping mall. Ultimately, his company wanted him to relocate, an offer which he declined. This marked the start of a new approach to his career, and he was hired by Ineo to manage their service-related activities. He now oversees six project managers and a budget of around 10M€ allocated to various projects.

A 360° approach

For Stéphane, meeting Dominique Vilela, Regional Mediterranean Director of SNEF, a hundred-year-old company, would prove decisive for the rest of his career. The company was well known locally, especially for its work installing the lighting fixtures for the Nice Carnival, but it needed to increase its visibility. Stéphane joined the team in 2020 as sales manager, tasked with developing various activities of the Nice agency: industry, service sector, maintenance, HVAC, audiovisual installations, public lighting, electric vehicle charging terminals, and solar panels. He is also in charge of the group's subsidiary dedicated to low-intensity currents and security: Connect.

In January 2023, his all-encompassing approach to the business earned him a promotion as agency manager: "I know how to design, read a blueprint, conduct an audit for a customer... I am well acquainted with the organisation and functioning of both our production and our financial management".

He has already reinforced the existing teams with new recruits (project manager, study engineer), and he is now busy reorganising the agency along specific lines of work, in order to better focus on the company's goals. With around 100 employees and more than 25M€ in yearly revenue, the SNEF agency in Nice is profitable, resilient, and boasts an annual growth rate of about 7 to 8%. What are the ambitions for 2024? "Continue to bolster our territorial presence" Stéphane Rodriguez reckons.



www.snef.fr

BORN TO BE **BOSS**

SNEF

**STEPHANE
RODRIGUEZ**

BORN TO BE **BOSS**

MAGNUS GESTION
**JULIEN
REVERT**

Enrichissement mutuel

Au détour d'une rencontre, on découvre toujours de la richesse... Julien Revert, fondateur du cabinet de gestion patrimoniale Magnus, y trouve -certes, de la prospérité financière, mais pas que... Il apprécie aussi cet enrichissement intellectuel, au contact de clients qui bien souvent suscitent chez lui admiration, curiosité et immanquablement, un certain intérêt culturel. Cette vision humaniste du métier s'avère indispensable pour mener à bien sa mission : planifier et élaborer les projets de vie et les rêves de ses clients à long terme.

Julien Revert n'a pas toujours été seulement talentueux dans le conseil en gestion de patrimoine. Cette fibre pour la finance, il a commencé à la cultiver après une mûre réflexion, débutée lorsqu'il était encore... chez Sotheby's, prestigieuse Maison de vente aux enchères en Marché de l'art. Après quelques deals fructueux (Buffet, Joan Miro...) il choisit de donner à sa carrière un tournant différent en s'orientant vers un Master de Finance Internationale à Monaco. Entré à la Banque Privée Rothschild en 2012, il fait ses premières armes au département Ingénierie Patrimoniale où il apprend beaucoup et en premier lieu un principe incontournable : « devenir meilleur ou au moins tout aussi bon qu'un fiscaliste ou qu'un expert-comptable dans son propre domaine ! ». Désormais, ses livres de chevet ne seront plus les catalogues raisonnés des grands peintres, mais plutôt « Le Lefebvre Fiscal et Patrimonial ! » sourit-il. Une expertise qui nécessite beaucoup de travail et une veille permanente, qui n'a pour d'autre objectif que de devenir excellent dans la finance de marché, les placements et les meilleurs outils d'optimisation fiscale.

Fortune et... projets de vie

Alors qu'il est chez Rothschild à Monaco, un banquier senior le consulte sur le Modigliani que l'un de ses clients détient. « Celui-ci ne savait pas s'il devait le vendre, il voulait un avis... ». Très vite, Julien détecte que le tableau... est un faux. Et sans far, donne sa version au client en lui proposant de faire valider son sentiment chez Christie's... qui tout aussi rapidement confirme l'expertise ! « Au-delà de l'anecdote, ce métier m'offre de partager beaucoup de la vie de mes clients, qu'il s'agisse de leur culture, de leur histoire, leur sensibilité artistique comme leurs passions, leur famille... Gérer du patrimoine, c'est aussi organiser des projets de vie à dix, quinze ans », reconnaît-il.

Après cette expérience, Julien travaille à Nice au sein d'un cabinet de gestion patrimoniale, en se formant sur les produits de la banque ODDO BHF, aujourd'hui premier groupe financier Européen. Par la suite, il rejoint en 2013 un Family Office à Monaco pendant un an avant d'ouvrir Magnus Gestion, son propre cabinet. Son approche ? « Je suis comme un médecin du patrimoine, qui après diagnostic, prescrit des solutions ». Comment opère-t-il ? En entrant dans la vie de ses clients par l'impôt. « Je ne vends pas de rendements garantis à 15 % puisque cela n'existe pas ! ». Mais

Julien peut commencer par leur faire diminuer de moitié leur pression fiscale... Ensuite, il considère l'ensemble des actifs de ses clients dans sa feuille de route afin de les accompagner à la perfection, sur le volet privé comme professionnel, les aider à rentabiliser leurs placements, à préparer la transmission de leurs actifs et plus généralement à gérer leur patrimoine.

« Encore une fois, au-delà de ses aspects purement techniques, c'est un métier de dialogue, de communication. Où souhaitez-vous aller dans 5, 10, 15 ans ? Quels sont vos projets ? Nous sommes tous au cœur d'enjeux différents ! » Qu'il appartient à chacun de mettre en perspective. Julien, lui, vous attend pour entamer la conversation...

“ Je suis comme un médecin du patrimoine, qui après diagnostic, prescrit des solutions ”

ENTRE NOUS

Culture...

Et sport : « j'ai fait du trampoline en compétition pendant dix ans ! J'adore l'eau et fais un peu de plongée sous-marine aujourd'hui »

Requins...

Mais pas ceux de la finance ! « Les grands squales m'effraient mais ils me fascinent ! »

Culture... And sport: "I competed in trampolining for 10 years! I love being in water and do some scuba diving"

Sharks... but not the ones one meets in the murky world of finance! "I am scared witless of sharks, but I also find them fascinating!"



41 av. Louis Cappatti - 06200 Nice
jrevert@magnusgestion.com
06 78 81 78 39
www.magnusgestion.com

N°ORIAS 15002556

Mutual enrichment - Wealth is the people we meet... Julien Revert is the founder of Magnus, an asset management firm, but his job is not all about the money... He loves the intellectual enrichment that comes with it, working with clients whom he admires and who awaken his curiosity and cultural interest. His humanistic approach to his job is essential to the success of his mission, which is to prepare and develop life projects and realising his clients' long-term dreams.

Julien Revert was not always the financial genius and talented wealth manager we know him to be. He started to hone his financial skills after giving the matter serious thought, when he was still working for Sotheby's, the prestigious broker in fine arts.

With a few profitable deals (Buffet, Joan Miro...) under his belt, he decided to pursue a different career and studied towards a master's degree in international finance in Monaco. He joined Rothschild Private Bank in 2012 and cut his teeth at the financial engineering department, where he learnt a lot, in particular this essential principle: "one must be better than, or at least as good as a tax expert or chartered accountant in one's own field!". Art catalogues have been replaced by specialized tax and asset management books as his bedtime reading material, he tells us with a smile.

His expertise requires a lot of work, constant vigilance, and permanent oversight, all geared towards achieving excellence in financial markets and investments and providing the best fiscal optimisation tools.

Wealth management and... life projects

When he worked for Rothschild in Monaco, a senior banker approached him to ask for his advice regarding a piece by Modigliani belonging to one of his clients. "He didn't know whether he should sell it, he wanted an opinion...". But Julien was quick to detect that the painting was a fake. Unabashedly, he informed the client of his findings and offered to have them double-checked by Christie's... the auction house was quick to concur with his assessment! "It's anecdotal, of course, but beyond that aspect, my job affords me an insight into my clients' lives, their culture, their history, their artistic preferences and passions, their family... Wealth management is really about organising life projects over ten or fifteen years" he explains.

Following this experience, Julien worked in a Nice-based wealth management firm, learning the trade and specialising on financial products created by ODDO BHF, the leading European financial group. Then, in 2013, he joined a Family Office in Monaco where he worked for a year, before opening Magnus Gestion, his own firm. What is his approach? "I am like a wealth doctor, who diagnoses his patient and prescribes solutions". What is his MO? He uses the tax angle to find a way into his clients' lives. "I don't guarantee 15% returns, because they don't exist!" However, Julien can start by reducing their tax burden. Then he considers all of a client's assets and prepares a roadmap which is scrupulously followed, both in terms of their private assets and professional ones, helping them to secure profitable investments, to prepare their succession, and more broadly, to manage their wealth.

"Again, beyond purely technical aspects, it is a line of work where dialogue is extremely important. Where do you see yourself in five, ten, 15 years? What are your projects? We are all facing very different challenges!", which we all have to put into perspective. Julien is waiting for you to initiate a conversation...

De l'indiscipline à la performance

Voici un vrai parcours atypique que celui de Chantal Laloye-Cavalli, créatrice de l'institut de formation Performa. Une vie professionnelle dense et rythmée, un soupçon d'insubordination, une pêche d'enfer, une bonne humeur et une empathie à toute épreuve : bienvenue dans la vie de Chantal !

« Je suis une rebelle ! » assume Chantal, dès qu'on l'interroge sur son trait de caractère dominant... Assurément, la pétillante Varoise n'aime pas vraiment faire comme tout le monde... « ça a commencé très jeune. J'ai grandi à Paris auprès de parents bienveillants avec un papa un peu autoritaire -il était garde Républicain, qui votait à droite alors que j'étais écolo et que je ne pensais qu'à m'amuser ! » Malgré tout, la jeune Chantal s'engage dans un BTS et gravit les échelons de la Grande Distribution jusqu'à y diriger un magasin à Paris... « Peine perdue pour la stabilité : j'ai rencontré mon premier mari dans une station de ski, il était cuisinier en saison... J'ai tout plaqué pour le suivre dans le Sud à Toulon, où bien évidemment je ne connaissais personne ! » s'en amuse encore Chantal.

Papa et maman sont déboussolés, Chantal ne fait décidément rien comme les autres : « Je me suis mariée alors que j'étais déjà enceinte, une hérésie pour l'époque ! ». Mais son tempérament frondeur, ses ambitions et sa grande capacité de travail lui permettent de travailler et vite évoluer dans le secteur de la grande distribution et en parallèle, aux côtés de son mari, de créer un commerce de presse, librairie, papeterie et jouets à Puget-sur-Argens. La commune est à l'époque très dynamique avec 5 campings et une activité touristique intense. Chantal travaille beaucoup -trop peut-être, quand elle se voit conseiller de lever le pied afin de consacrer plus de temps à l'éducation de sa fille. Elle choisit alors la comptabilité, qui la passionne, pour une entreprise de TP varoise qui compte 250 salariés. Aux anges, elle vit là de belles années dans une activité qu'elle maîtrise. Puis l'entreprise est revendue et contrainte de partir à Nice, Chantal s'y refuse, divorce puis se retrouve au chômage, à 40 ans : « C'était absolument impossible pour moi ! ».

Chacun a droit à une seconde chance

C'est là qu'elle se rend compte qu'elle peut capitaliser sur son savoir-faire et sa pédagogie naturelle pour enseigner ce qu'elle connaît. En l'occurrence la gestion, la comptabilité, la paie... Suivant les conseils de son entourage, Chantal fonde Performa, contraction de « Performance » et « Formation » (une trouvaille de sa fille). Un nom qui ne doit rien au hasard car ses objectifs sont clairs : atteindre les 100 % de taux de retour à l'emploi et proposer uniquement des titres professionnels reconnus par le Ministère du Travail (RNCP). La formation, pour Chantal, c'est un peu une façon de justifier l'adage qui assure que dans la vie, tout le monde a le droit à une seconde chance...

Elle commence par développer Performa auprès des structures comme la CCI ou le Greta. En 2018, la réforme de la formation professionnelle donne un coup d'accélérateur à tous les organismes « sérieux » et Chantal profite de cette impulsion pour s'installer dans un espace de coworking à Saint-Raphaël. Aujourd'hui, Performa, ce sont 12 formations de niveau Bac à Bac +2 (Secrétariat & Comptabilité, Paie & Ressources Humaines, Gestion, Commerce & Vente...), 97 % de taux de retour à l'emploi et 93 % de réussite aux examens pour les élèves de Chantal. C'est aussi une bienveillance qui fait d'elle et de son équipe de formateurs les vrais partenaires de la réussite de leurs élèves : un mois avant leurs examens, un professionnel de la communication les prépare aux oraux et des cours de yoga leur sont même dispensés pour évacuer le stress !

Aujourd'hui avec son mari Lucien, « sans qui rien n'existerait non plus ! », qui vient de rejoindre l'aventure en reprenant les locaux de coworking où Performa est installée, Chantal poursuit sa voie, dans l'objectif de pouvoir former jusqu'à 150 apprenants chaque année... toujours dans la bonne humeur, l'empathie et la performance !

From wanting discipline to high performance - The career of Chantal Laloye-Cavalli, creator of the Performa training institute, is far from typical. It has been quite a professional ride, to say the least, marked by a touch of insubordination, incredible energy, excellent spirits, and unwavering empathy: welcome to Chantal's life!

"I am a rebel!" Chantal tells us defiantly when asked what her main personality trait is... One thing is clear, this energetic resident of the Var department does not do things like everyone else... "It all started at a very young age. I was raised in Paris, by kind parents, although my father was rather strict; he was a member of the French Republican Guard whose politics were squarely right-wing, while I was an environmentalist who was mainly interested in having a good time!" Despite her proclivities, Chantal graduated with a technical degree and made a name for herself in the world of mass retail, eventually managing a store in Paris... "This stability was short-lived: I met my first husband in a ski resort where he was hired as a cook for the season... I dropped everything to follow him South to Toulon, where I didn't know anyone!" Chantal remembers laughingly.

Her parents were baffled by their daughter, who seemed intent on doing everything differently: "I was already pregnant when I got married, which was a capital sin in the day!" But, thanks to her rebellious spirit, her ambition, and her great capacity for work, she quickly found another job in mass retail and, in parallel, she and her husband opened a newspaper and stationery store in Puget-sur-Argens. It was a lively commune back then, with five camping sites and intense tourism. Chantal was working long hours - too long perhaps - when she was advised to take it a little easier and to spend more time bringing up her daughter. So, she turned to accounting, finding it an exciting field of work, for a Var-based civil engineering firm with 250 employees. She was delighted and spent several happy years working a job perfectly suited to her skills. The company was ultimately sold. Chantal turned down a transfer to Nice, and at the age of 40, was suddenly divorced and unemployed: "It was a situation I could not accept!"

Everyone deserves a second chance

That was when she realised that she could rely on her experience and natural teaching skills to share her knowledge. And her knowledge of management, accounting and payroll is profound... Following the advice of family and friends, Chantal created a company and called it Performa, a term made of "Performance" and "Formation" (training), which was coined by her daughter. This name perfectly reflects the company's goals: achieving a 100% rate of return to employment and offering only professional qualifications that are recognised by the Ministry of Labour (RNCP). Training, for Chantal, is her way of affirming her belief in the well-known adage that everyone deserves a second chance...

She started by developing Performa with entities such as CCI or Greta. In 2018, the reform of the law on professional training gave a boost to "serious" organisms, and Chantal seized the opportunity to move her operations to a coworking space in Saint-Raphaël. Today, Performa offers 12 courses at Bac +2 level (secretariat & accounting, payroll management & HR, management, trade & sales.....). It boasts a 97% rate of return to employment and a 93% success rate at exams for Chantal's students. Driven by their inherent kindness, Chantal and her team of educators have become close partners working towards their students' success: one month before exams, a communication professional prepares them for the orals, and yoga lessons are given to help them overcome their stress!

Now, with her husband Lucien - "without whom nothing would be possible" - who's just joined the adventure by acquiring Performa's coworking facilities, Chantal continues to work towards her goal of training up to 150 students each year... always with fun, empathy, and performance!

“ La formation, pour Chantal, c'est un peu une façon de justifier l'adage qui assure que dans la vie, tout le monde a le droit à une seconde chance... ”

ENTRE NOUS

Quand elle aura le temps...
...« Ce sera voyage, voyage, voyage ! Cambodge, Guyane, Malaisie ? Suivant l'humeur du moment ! »

When she finds the time...
... "I would do nothing but travel! Cambodia, Guyana, Malaysia? It depends on the mood I suppose!"



PERFORMA
Espace Pro'Work'In
ZAC Delli Zotti du Cerceron
9 Voie Denis Papin
83700 Saint Raphaël
06 46 40 05 32
www.performa83.fr



PERFORMA
**CHANTAL
LALOYE-CAVALLI**

MAXIME APARICIO

LASER BOWLING ANTIBES & CANNES KARTING

BORN TO BE **BOSS**



Doubler pour se dépasser

Avec ses projets de développement, Maxime Aparicio brûle la gomme : son complexe de loisirs va doubler sa superficie en 2024 ! L'œil rivé sur la trajectoire du succès, le fondateur du Laser Game & Bowling d'Antibes anticipe les aléas du circuit en prenant des décisions audacieuses mais mesurées : le meilleur moyen de rester dans la course et de performer...

Doubling down - With his many development projects, Maxime Aparicio is truly burning rubber: in 2024, the surface area of his leisure centre is set to double. With his sights firmly set on success, the founder of the laser tag and bowling centre in Antibes knows that it is all about adapting and taking bold and yet measured decisions: it is the only way to win the race...

« Aujourd'hui, nous pouvons tout faire, à la carte et pour tous les budgets ! » s'enthousiasme Maxime Aparicio, lorsque l'on évoque l'offre proposée par ses deux complexes de loisirs : le Laser Game et le bowling d'Antibes (16 pistes) ou encore l'exceptionnel karting indoor 100 % électrique, qui s'étend sur 3.000 m² à Cannes-La Bocca.

« En privatisation du Bowling-Laser Game, nous avons déjà organisé des arbres de Noël pour 700 personnes : notre produit permet de pratiquer plusieurs activités en même temps sur une plage horaire définie » précise Maxime. Ce qui fait de ses complexes de loisirs des lieux uniques dans la région, en passe de proposer encore plus de nouveautés dans les mois qui arrivent. Car Maxime est sans cesse dans la course : l'ancien pilote de kart devenu champion de Laser Game a transformé ses passions en ouvrant au public de véritables lieux de vie, de défi sportif et d'amusement exclusifs, renouvelés sans cesse. Dernier projet en date ? Doubler la superficie du Laser-Bowling, et passer de 3200 m² à 6400 m² dont 4800 m² d'espaces ludiques et plus de 1.000 m² de parkings couverts supplémentaires.

Nouvelle activité inédite

Pour conserver le suspense et faire patienter jusqu'en septembre 2024, date prévue pour le lancement de ce tout nouveau complexe musclé, pas un mot sur la nouvelle activité inédite qui prendra place en plus du laser et du bowling... Si ce n'est qu'elle devrait plaire au plus grand nombre et ajouter encore du plaisir, de 7 à 107 ans ! Car l'idée maîtresse est de plaire à tous : il y en a pour tous les goûts et dans tous les budgets : « Et en collaboration avec notre partenaire traiteur, tout niveau de prestation peut être envisagé, dans tous les formats ».

A terme, près de 500 personnes pourront pratiquer l'une des activités de loisirs toutes les heures. Le doublement de la surface actuelle au Laser-Bowling permettra en outre d'installer huit nouvelles pistes de bowling supplémentaires (portant leur nombre à 24 !), et surtout de proposer de

nouveaux espaces : une salle de billard, ainsi qu'une très grande surface de réunion qui pourra se muer en espace de danse ou de karaoké. Côté karting, il est prévu de proposer une nouvelle offre, axée sur la découverte du pilotage, avec des qualifications, des chronomètres, un travail sur la régularité : « Nous voulons amener un côté ludique et du spectacle. Chez nous, vous allez mettre le doigt dans l'engrenage de la passion du pilotage ! » prévient Maxime.

« Nous voulons amener un côté ludique et du spectacle. Chez nous, vous allez mettre le doigt dans l'engrenage de la passion du pilotage ! »

ENTRE NOUS

Si Maxime loue des karts électriques, lui-même est aujourd'hui passé au pilotage de voitures sportives, en Caterham Cup, l'école de conduite qui révèle les futurs champions !

If Maxime rents electric karts, he himself has now moved on to driving sports cars, in the Caterham Cup, the driving school that reveals future champions!

LASER.
BOWLING
ANTIBES

LASERBOWLING ANTIBES
172 avenue Weisweller - 04 92 90 39 54
www.laserbowling-antibes.com



CANNES KARTING
4 rue de la Praderie - 04 93 47 12 97
www.canneskarting.com

« We are in the position where we can provide a tailor-made offering, suited to all budgets! » Maxime Aparicio says tells us enthusiastically. His runs two leisure centres: the laser tag and bowling centre in Antibes (with 16 bowling lanes) and the indoor karting circuit featuring fully electric karts and covering 3'000 m² in Cannes-La Bocca.

"The laser tag and bowling venue can be entirely privatized, and we have organised Christmas parties for 700 guests. Our offering allows participants to enjoy many different activities over a given period" Maxime explains. His leisure centres are unique venues in the region, and Maxime is working on a range of new activities that will be presented in the coming months. Maxime is a racer at heart: he is a former kart driver who later become a laser tag champion, before deciding to share his passions by creating facilities that offer all sorts of fun and games, in a friendly and often-renewed setting. What is his most recent project? He is about to double the surface area of his laser tag and bowling centre, from 3'200 m² to 6'400 m², with 4'800 m² of recreation areas, and a 1'000 m² indoor parking.

Brand-new activity

He has decided to keep us all in suspense until September 2024, the planned launch date of this new centre on steroids, so mum's the word concerning a brand-new activity that will appear alongside the laser tag and bowling... We only know that it is sure to have widespread appeal and entertain people of all ages! Maxime wants everyone to enjoy his facilities, regardless of their preferences and budget: "We have partnered up with caterer, so we can put on events of all sizes and formats".

He is expecting that up to 500 people will come to visit his leisure activities every hour. By doubling the current surface area of the bowling and laser tag centre, we can add another eight new bowling lanes (bringing the total to 24!), along with brand-new spaces: a billiards room and a huge meeting room that can be turned into a dance floor or karaoke venue. In terms of karting, he is working on a new offering, where participants can learn driving techniques. It will feature qualifying rounds, timed races, and extensive training: "We want to generate fun and put on the most amazing show. Just come over and it won't be long before you become a passionate racer!" Maxime warns us.

Pour assister, sécuriser, soutenir

Frédéric Girone préside l'Organisme de Gestion Agréée ARAPL Côte d'Azur pour son deuxième mandat consécutif. Expert-comptable engagé auprès de l'Ordre dans des fonctions nationales, il revient avec nous sur les mutations et les nouveaux défis relevés par l'ARAPL, auprès de ses adhérents, dans un contexte national économique qui bouscule le monde de l'entreprise et positionne de plus en plus cet organisme comme un référent de l'accompagnement de tous les entrepreneurs vers le succès.

Assistance, security, support - Frédéric Girone is serving his second term at the head of the ARAPL Côte d'Azur, a certified management body. As a chartered accountant and committed member of the Accountants Order, carrying out duties at the national level, he tells us of the changes and new challenges facing the ARAPL and its adherents, in a general economic context that is wreaking havoc in the corporate world and where this body is increasingly seen as the go-to entity for entrepreneurs on the road to success.

Depuis le texte législatif qui a supprimé l'avantage fiscal accordé à tout adhérent d'un organisme de gestion agréé, la légitimité de certains d'entre eux pouvait se poser. « Mais à l'ARAPL, la question s'est posée différemment, car nous étions depuis longtemps engagés auprès des entrepreneurs libéraux, dans une mission d'accompagnement et de conseil » souligne Frédéric Girone, son président. Entré dans une phase de communication auprès de ses adhérents et de ses membres correspondants, en particulier les experts comptables, l'ARAPL Côte d'Azur rappelle ainsi ses 3 missions : l'assistance aux porteurs de projets, la sécurisation déclarative et fiscale ainsi que le soutien opérationnel aux TPE. Des missions menées à bien grâce à la qualité de son indispensable bouquet de services : un centre de formation sur-mesure adapté aux centaines de professions de ses adhérents, une équipe dédiée pour conseiller l'entrepreneur et un accompagnement sécurisant sur la fiscalité. Sur ce dernier point, « l'ARAPL ajoute un niveau de sécurisation fiscale supplémentaire au travail fait par l'expert-comptable, avec la possibilité de délivrance de l'ECF, Examen de Conformité Fiscale » rappelle Frédéric Girone.

“ L'ARAPL propose son expertise pour accompagner dès l'ante création et tout au long de leur vie professionnelle les entrepreneurs. ”

sociétaux et économiques. A ce titre, nous constatons toute l'importance de notre centre de formation ». Et en veut pour exemple les nouvelles règles liées à l'échange de données qui entreront en vigueur à partir de 2026, avec l'avènement, par exemple, de la facture électronique. « Initialement prévue à partir du 1^{er} juillet 2024, la mise en place de la facture électronique entre entreprises se fera à compter du 1^{er} septembre 2026, chaque entreprise française devra dans un premier temps être en mesure de recevoir des factures électroniques et dans un deuxième temps de pouvoir en émettre. Cela va changer la façon de collecter et de connecter les données entre elles ». Une révolution sur la façon de travailler et administrer son entreprise, qu'elle soit libérale ou non. Sur ces sujets connexes, comme sur tant d'autres, l'ARAPL propose donc son expertise pour accompagner dès l'ante création et tout au long de leur vie professionnelle les entrepreneurs. Depuis peu, en signant une convention partenariale avec l'UAE (Union des Auto-Entrepreneurs), l'ARAPLCA montre encore tout son engagement au service de l'entreprenariat ainsi que la forte volonté de se fédérer, en ouvrant -avec l'UNAPL (Union Nationale des Professionnels Libéraux)- la Maison des Professions Libérales, guichet unique d'accueil pour l'ensemble de cette population d'entrepreneurs.

Since the implementation of a new law cancelling the tax abatement granted to members of a certified management body, the relevance of such entities has been called into question. "However, at ARAPL, we framed the question slightly differently, as we have a long-standing commitment to independent entrepreneurs, providing them with support and advice" Frédéric Girone, its chairman, explains to us. The ARAPL Côte d'Azur has initiated a communication campaign among its members, and in particular among chartered accountants, reminding them of its three missions: assisting project leaders, ensuring the compliance of their tax returns, and operational support afforded to very small companies. These missions have been brought to successful completion, thanks to the quality and range of the ARAPL's services: a customised training centre adapted to the hundreds of business lines of its members, a dedicated team ready to advise entrepreneurs, and support in all things tax related. On this last aspect, "the ARAPL has added an extra level of tax security to the work of its chartered accountants, and it is now in the position to issue an ECF, or fiscal compliance certificate" Frédéric Girone adds.

Transformation through training

In parallel with the law changes that have impacted certified management bodies, the chairman of the ARAPL has been appointed to serve a second term, "which promises to be rich in terms of social and economic changes. In this context, we are keenly aware of the importance of our training centre". For instance, new rules governing the sharing of data will come into force by 2026, along with the implementation of electronic invoicing. "Initially scheduled for the 1st of July 2024, the implementation of electronic invoices in the corporate ecosystem has been postponed to the 1st of September 2026. By then, all French companies will have to accept electronic invoices, and at a later date, they will also have to be able to issue electronic invoices. It will change our way of collecting and interconnecting data". This is a revolution that will affect our work processes and the way companies are managed, regardless of their line of business. In these matters and many others, the ARAPL therefore offers its expertise to support entrepreneurs from pre-creation and throughout their professional life. Recently, a partnership agreement has been signed by the UAE (union of entrepreneurs) and the ARAPLCA, signalling its strong commitment to entrepreneurs and its will to bring them all together. This is also seen in the recent inauguration of the House of Liberal Professions, in partnership with the UNAPL (national union representing people in liberal professions), a one-stop shop for the entire population of local entrepreneurs.

Former pour transformer

En même temps que l'évolution législative qu'ont connu les Organismes de Gestion Agréée, le Président de l'ARAPL reconnaît un deuxième mandat « Très riche sur le plan des changements,

ENTRE NOUS

Des chiffres et des notes

Frédéric Girone a toujours fait de la musique. Pianiste de jazz, ses coups de cœur sont éclectiques, d'Oscar Peterson à Melodie Gardot en passant par la pop de Sting, Maroon 5, la soul de Stevie Wonder ou le rock de Muse... Dernière découverte : les Anglais de GoGo Penguin. « Vraiment étonnant ! » souligne le mélomane, adepte des chiffres comme des notes.

Figures and musical notes

Frédéric Girone is an experienced musician. He is a dedicated jazz pianist, and his tastes are wide-ranging: the jazzy notes of Oscar Peterson and Melody Gardot, the poppy style of Sting or Maroon 5, the soul of Stevie Wonder or the rock of Muse... His most recent discovery is GoGo Penguin, an English band. "Quite astonishing!" this music lover, who is as comfortable with numbers as he is with notes, tells us.



22 Av. Georges Clemenceau
06000 Nice
04 93 82 26 51
araplca.org

BORN TO BE **BOSS**

**FRÉDÉRIC
GIRONE**

ARAPL CÔTE D'AZUR

BORN TO BE **BOSS**



ARAPL CÔTE D'AZUR
H-MICHEL DAU

En première ligne pour entreprendre

Au plus près des chefs d'entreprise, l'ARAPL2CA, partenaire de l'ORIFF-PL (Office régional d'informations, de formations et de formalités des professions libérales), l'organisme régional de formations ante-crédation de l'UNAPL, se rapproche de l'Union des Auto-Entrepreneurs (UAE) pour offrir au sein de la Maison des Professions Libérales, un véritable parcours de réussite. A Nice, H-Michel Dau, Directeur Général de l'ARAPL Côte d'Azur, depuis plus de 20 ans, mobilise son équipe pour faire de ce pôle d'accueil le précurseur référent de l'ensemble des auto-entrepreneurs et créateurs de toute la Région Sud.

A lors que la fin de la majoration fiscale aurait pu affecter cet organisme mixte de gestion agréé, sa posture de centre de prévention fiscale et son ADN d'accompagnateur entrepreneurial n'ont fait que renforcer sa légitimité et son caractère incontournable. De l'ante-crédation au départ en retraite, l'ARAPL2CA se veut, par son bouquet de services mutualisés, l'outil indispensable de tout professionnel libéral : « Nous plaçons notre expertise, notre écoute et bienveillance au service du développement de nos membres. Veille constante d'actualité, sécurité fiscale, assistance entrepreneuriale, formations ciblées, documentation exclusive, permanences spécialisées, avantages dédiés, réseau relationnel, sont autant d'atouts leur permettant d'endosser la posture de chef d'entreprise. Forts de notre expérience de terrain, nous devons être le réflexe de tout créateur libéral et des auto-entrepreneurs. Nous sommes le médecin généraliste de l'entreprise qui formule, propose un diagnostic, suit, et oriente, vers le médecin spécialiste, qui se veut l'expert-comptable, l'avocat, le notaire... Une complémentarité additionnelle qui a toujours été notre philosophie », explique H-Michel Dau. Et lorsque l'on appartient à une communauté, estime-t-il, on doit pouvoir en retirer des avantages. « D'où notre offre de « comité d'entreprise » et de partenariats variés à tarif préférentiel, générateurs d'économies substantielles pour les indépendants ». Un bon moyen d'autofinancer les presque 250 € d'adhésion annuelle, et d'optimiser son budget avec des prestations servies dont le coût sur le marché équivaldrait à plus de... 3.000 € !

« Une entreprise que nous accompagnons va réussir »

Avec la crise sanitaire, plus de 830.000 salariés démissionnaires se sont tournés vers l'auto-entreprise, pour s'installer à leur compte, sans en connaître les arcanes. Avec près de 350 créations par jour, l'entrepreneuriat est un enjeu sociétal. Un vivier de chefs d'entreprise potentiels qu'il convient d'accueillir, de conseiller, d'accompagner, dans un parcours vertueux de réussite. Dans ce contexte, l'ARAPL2CA dans sa volonté d'œuvrer pour l'intérêt général, s'est rapprochée de l'UAE pour apporter une réponse efficiente à ce public de porteurs de projets. De la formation ante-crédation, aux outils d'aide au démarrage et au développement du chiffre d'affaires, assortis de coaching et de suivis personnalisés, c'est un parcours global d'accompagnement, pris en charge selon leur profil et statut qui leur est proposé. « Différenciant, engagé, ce parcours permet d'allier théorie et pratique et d'être focus sur leur propre projet, avec des ateliers thématiques consacrés exclusivement à leur activité, à leur capacité entrepreneuriale et à leur réussite, sans reste à charge. Une entreprise que nous accompagnons sera menée au succès ! » ajoute H-Michel Dau. Sous l'égide de l'UNAPL, la Maison des Professions Libérales, une réunion de compétences, un lieu d'échanges et de ralliement, interface du succès des créateurs d'une activité libérale, où l'ARAPL2CA comme accompagnateur, saura répondre à un nouveau challenge, s'engager pour garantir des entreprises pérennes, des entrepreneurs vivant dignement de leur activité et pour l'Etat et les collectivités territoriales, un retour sur investissement des aides déployées.

At the forefront of entrepreneurship - ARAPL2CA is a close ally to CEOs and a partner of the ORIFF-PL (regional office providing information, training and administrative support to people working in liberal professions), the UNAPL's local entity that offers pre-business-creation courses. It has recently approached the trade union representing entrepreneurs under a sole proprietorship status (UAE) with the intention of using the House of Liberal Professions to offer a pathway to success. In Nice, H-Michel Dau, is the chairman of the ARAPL Côte d'Azur. For the past 20 years, he has been motivating his team to ensure that his centre is the reference entity for all business owners and entrepreneurs throughout the Southern region.

The abolition of the tax surcharge threatened to have a strong negative impact on this certified joint management body. However, its position as centre for tax prevention and its DNA as entrepreneurial support mechanism have served to bolster its legitimacy and relevance. From the steps preceding the creation of a new business all the way to retirement, the ARAPL2CA, with its wide range of pooled services, is the indispensable tool for anyone working in a liberal profession "Our expertise, our attentiveness, and indeed our kindness are at the service of our members, to help them grow. We have many tools to help our members assume the mantle of CEO: constant news watch, fiscal security, entrepreneurial assistance, targeted training, exclusive documentation, specialised hotline, special benefits, and a rich network of contacts... Having gained much experience through our work in the field, we want to be the entity that business owners and entrepreneurs instinctively turn to. We are the company's attending physician who offers a diagnosis, monitors its state of health, and ultimately refers their patient to a better-suited specialist, which in this metaphor is the chartered accountant, the lawyer, or the notary... this additional complementarity is ingrained in our philosophy", H-Michel Dau explains. If one belongs to a community, it is only natural to get something back from it. "Hence our 'corporate committee' offering and different partnerships at discounted rates, which are designed to generate significant savings for our entrepreneurs". And the 250€ of yearly membership fees are in fact a bargain as members are entitled to a range of services with a market price of more than 3'000€!

ENTRE NOUS

Dans la course
H-Michel Dau se challenge également autour d'un projet automobile sportif en endurance, en qualité de gentleman driver, avec la reine des courses de Stuttgart...

In the race
H-Michel Dau is also challenging himself to an endurance automotive race in Stuttgart, as a gentleman driver...

"A company that receives our support is bound to succeed"

With the health crisis, more than 830'000 employees resigned from their jobs and turned to entrepreneurship. Armed with little understanding of its intricacies, they went ahead and started their own businesses. With close to 350 new ventures being created every day, entrepreneurship is fast turning into a social issue. There is a large population of potential CEOs that need our counsel, our advice, our support, and our guidance along a path that has to be as virtuous as possible. This is why the ARAPL2CA, as always intent on working for the general interest, has approached the UAE to provide these budding entrepreneurs with efficient solutions. From pre-business-creation training to tools that help generate and grow revenue, along with customised coaching and monitoring services, the ARAPL2CA offers career-long support adapted to the profile and specific status of its members. "This support makes all the difference. It combines theory and practice and focuses on individual projects, with themed workshops delving into specific activities, driving entrepreneurial success, without any hidden costs. A company that relies on us is bound to succeed!" H-Michel Dau adds. Under the aegis of UNAPL, the House of Liberal Professions is a place where skills are brought together and shared. For small business creators, it provides a pathway to success. Indeed, the ARAPL2CA is a support mechanism that is ready to rise to any new challenge and committed to ensure the longevity of the companies under its care. Ultimately, the goal is to have entrepreneurs who able make an honest living, and to see the State and local communities have a return on investment on the assistance they provide.



22 Av. Georges Clemenceau
06000 Nice
04 93 82 26 51
araplca.org

Lumières sur la ville

Du cabinet comptable à la direction d'entreprise de travaux publics, François Olant a fait évoluer le champ de ses compétences, techniques comme relationnelles et commerciales. A 44 ans, ce niçois « pure souche » dirige Citeos Nice et ses 25 collaborateurs, au service de l'éclairage public, des illuminations et solutions d'équipement urbain, tournées vers la performance énergétique.

Shining a light on the city - In the course of a career spent in an accounting firm or managing a public works company, François Olant has successfully grown his skillset, honing his technical, social, and business competencies. Aged 44 and at the head of Citeos Nice and its 25 employees, his role is to provide his hometown with public lighting, special illuminated displays, and urban equipment, while ensuring their installations are as energy efficient as they can be.

« **M**ouans Sartoux, c'était le bout du monde ! » plaisante encore François Olant, à propos de sa prise de poste en tant que Chef comptable pour la Société en 2008.

Pour ce niçois pur et dur, dont l'amour du maillot rouge et noir s'est entendu plusieurs années au Ray quand le jeune homme s'époumonait comme Capo de la Populaire Sud, difficile de quitter Nissa La Bella... Alors avant de rejoindre cette entreprise du groupe Vinci, leader de l'éclairage public, François Olant aura fait ses armes chez un expert-comptable - niçois évidemment ! - juste après l'obtention de son BTS Comptabilité. « J'avais une forte appétence pour les maths, mais... pas pour les études ! Je voulais surtout intégrer au plus vite le marché du travail » se souvient-il. François se constitue un portefeuille clients de commerçants puis s'aventure un temps dans l'édition en tant que Responsable Administratif et Financier du magazine gratuit ACTUFOOT 06. Une expérience intéressante mais le passage au digital ne correspond plus au business model initial et fin 2008, François Olant est recruté comme comptable au sein de Jean Graniou, PME niçoise intégrée au groupe Vinci. A l'occasion du remplacement de sa N+1, le jeune homme affirme son rôle au sein de l'entreprise et quand survient le départ du chef d'entreprise de Citeos, son nom est assez vite cité pour le remplacer...

S'il n'est pas électricien et qu'il n'est pas passé par l'étape « ingénieur » ou « Responsable d'affaires », quand il prend la direction de Citeos Nice en 2017, François Olant a pour lui la confiance de l'équipe en place, des comptes au cordeau, un certain talent commercial et un leadership naturel au sein de l'entreprise. Six ans plus tard, 2023 sera l'année de tous les records avec un chiffre d'affaires de plus de 10 M€, tempérés par des difficultés de recrutement qui se font ressentir, comme dans toute profession. Si François Olant reconnaît que les conditions de travail en extérieur peuvent être parfois rugueuses pour ses équipes, il veut aussi faire comprendre tout l'intérêt d'exercer chez Citeos ainsi que la solide formation qui accompagne les embauches : « Nous aimons faire monter en compétences nos jeunes recrues, nous savons les faire progresser en travaillant en binôme avec les plus expérimentés », précise le dirigeant.

En 2024, ce triathlète (Ironman de Nice en 2016, marathons de New York, Paris, Berlin, Chicago, Nice...) habitué des challenges relevés, compte bien motiver ses troupes pour continuer d'illuminer avec élégance sa ville de cœur ainsi que ses voisines de toute la Côte d'Azur : Issa Nissa et Citeos !

« **T**ouans Sartoux was at the other end of the world!" François Olant tells us laughingly as he remembers starting at the company as Head Accountant in 2008.

He was born and bred in Nice, and for many years he could be heard at the Ray Stadium, supporting the red and black jerseys, and belting out hymns from the south bleachers, reserved for ultra fans... Leaving Nissa La Bella was a tough call. But before joining Citeos Nice, a leader in public lighting and part of the Vinci Group, François Olant had learnt the intricacies of accounting at a local firm. He started working there as soon as he completed his accounting degree. "Although I had a special fondness for all things mathematical, I wasn't cut out for the world of academia! I couldn't wait to join the job market" he remembers. François started developing a portfolio of clients and business partners, before taking a sideroad into the world of publishing, as Administrative and Financial Manager of ACTUFOOT 06, a free magazine. It was an interesting experience, but the initial business model was ill-suited to an increasingly digitalised world. So, in 2008, François Olant was hired as an accountant for Jean Graniou, a small local company that operated under the umbrella of Vinci Group. When he had to step in to replace his boss, François stood up to the task, thereby confirming his importance to the company, and when the head manager of Citeos departed, his name was one of the few in contention to replace him...

De comptable à chef d'entreprise

« Ce choix n'était pas vraiment dans la culture du groupe Vinci, qui habituellement privilégie plutôt des profils d'ingénieurs, mais j'avais pour moi la connaissance de l'entreprise, un vrai réseau et mon ancrage local, qui a très certainement fait la différence ».

“ **Nous aimons faire monter en compétences nos jeunes recrues, nous savons les faire progresser en travaillant en binôme avec les plus expérimentés** ”

ENTRE NOUS

Il aurait aimé rencontrer...

« ...Diego Maradona ! Un homme en marge, « bouffé » par le star system alors que sa passion, c'était surtout de simplement jouer au ballon... »

He would have liked to meet...

"...Diego Maradona! A man in the margins, whose only passion was football, and who was ultimately devoured by notoriety..."

Il aurait pu...

« ...tenir un bar dans un quartier populaire, ou... une boucherie ! »

He could have...

"...owned a bar in a popular neighbourhood... or a butcher's shop for that matter!"

Ses adresses gourmandes

Epiro, au bout du port de Nice, un restau italien qui ne paie pas de mine et La Merenda, incontournable de la cuisine identitaire niçoise !

Its gourmet addresses

Epiro, at the edge of Nice's harbour, an Italian eatery that doesn't look like much, and La Merenda, the venue for all those who love local food!

From accountant to CEO

"This kind of choice was not really in the style of the Vinci Group, as they generally prefer engineers, but I had several things going for me: I knew the company intimately, and I had a good network and local knowledge. I guess that, ultimately, these qualities put me ahead".

François Olant is not an electrician, he has never been an engineer or project manager, but when he took the top job at Citeos Nice in 2017, he knew that he could trust in his team and that the accounts were perfectly maintained, and he could rely on his business savvy and natural leadership skills. Only six years later, in 2023, all records are smashed with revenues in excess of 10M€, despite severe recruitment difficulties, which are felt throughout the industry. François Olant acknowledges that working conditions in the field can sometimes be strenuous for his teams, but he also insists on the interesting careers on offer at Citeos, as well as their solid training programmes for new recruits: "We love welcoming young hires and training them up, getting them to work in pairs with more experienced employees" the CEO explains.

For 2024, this triathlete (Nice Ironman in 2016, marathons in New York, Paris, Berlin, Chicago, Nice...) who is accustomed to daunting challenges, is intent on motivating his troops to bring elegant light displays to his city of birth and its neighbouring towns throughout the French Riviera: Issa Nissa and Citeos!

CITEOS

CITEOS NICE

465 Avenue de la Quiera - ZI de l'Argile
Lot n° 101 - BP 1403 - 06372 Mouans Sartoux
04 93 75 90 00 - contact.nice@citeos.com - www.citeos.fr

FRANÇOIS OLANT

CITEOS

BORN TO BE **BOSS**



BORN TO BE **BOSS**

LC METALLERIE - GROUPE FLM

**ROBERT
DELACHET**

Devenir fer de lance des métalliers azuréens

Intégrer un groupe aux ambitions de développement à la hauteur du marché azuréen, voici ce qui manquait à Robert Delachet, métallier d'expérience, amoureux de la technique, artiste et féru de culture niçoise, berceau de sa famille, de son histoire et de ses nouveaux projets.

The tip of the spear for local metalworkers - Robert Delachet was intent on working for a group whose stated ambition is to corner the French Riviera market. He is an experienced metalworker, with a fondness for all things technical, and a lover of the city of Nice and its culture. Nice is the cradle of his family history and the birthplace of all his new projects.

« **M**on grand-père... mon papa, étaient ferronniers ! » glisse-t-il sur ce ton un brin nostalgique, montrant, s'il était besoin, qu'il est souvent difficile d'échapper à son destin... Surtout quand on ne le souhaite pas ! « C'est un très beau métier, où l'on apprend en « volant » les techniques que l'on observe au fil des années chez les professionnels », explique Robert Delachet, aujourd'hui dirigeant passionné de LC Métallerie, filiale du groupe de BTP niçois FLM.

petit à petit nos carnets de commande ». Défi relevé aujourd'hui, avec, un an après, des chantiers extérieurs qui représentent près des deux tiers de l'activité globale de l'entreprise. LC Métallerie se met doucement en ordre de bataille pour adresser l'ensemble du lot « métallerie » des appels d'offres régionaux : 800 m² d'ateliers, nouvelles cisaille et plieuse numériques, forge, poinçonneuse, scie semi-

« **M**y father and grandfather were ironmongers" he tells us nostalgically, confirming that it is difficult to escape one's destiny... especially when one doesn't want to escape one's destiny! "It is a beautiful line of work, where one learns, over the years, by 'pilfering' techniques observed in other artists of the trade" Robert Delachet explains. He is now the dedicated boss of LC Métallerie, a subsidiary of FLM, a Nice-based civil engineering firm.

Avant de rencontrer Léo Comité, Président du groupe FLM et prendre la direction de la nouvelle entité de métallerie créée pour alimenter les différents chantiers des entreprises du groupe, Robert Delachet a longtemps officié dans la société familiale puis comme directeur d'exploitation ou de travaux chez plusieurs spécialistes azuréens du métal. Une époque où le rituel de passer par tous les postes techniques à l'atelier constituait un passage obligé pour qui voulait ensuite accéder à un poste de direction.

“ **Le métal s'intègre à tout, au verre, au bois... et tout le monde l'a bien compris, les architectes en premier lieu, qui nous posent des défis chaque jour plus intéressants à relever !** ”

Before meeting Léo Comité, Chairman of FLM group, and taking charge of the new metalworks entity created to ensure the group's different worksites are properly supplied, Robert Delachet worked for the family company, and later as an operations manager for several local metalworkers. Back then, anyone who aspired to a managerial position was first expected to master every technical job the workshop has to offer.

Ce qui l'a convaincu de prendre en mains la destinée de LC Métallerie ?

« Vouloir grandir en s'en donnant les moyens, c'est très enthousiasmant ! Le projet est de devenir un acteur majeur de la métallerie dans les Alpes-Maritimes, mais l'idée de départ était de fournir nos chantiers, contrôler tous les niveaux de production et limiter notre dépendance aux aléas de production et aux coûts de fabrication, tout en développant

automatique, cintruse, pont roulant mais aussi un atelier dédié au travail et polissage de l'inox sous toutes ses formes... Si l'on ajoute le potentiel humain à cet inventaire technique (un dessinateur-projeteur vient de rejoindre la prometteuse équipe, passée de 3 à 14 personnes), rien ne manque à l'appel pour bousculer les lignes et amener toujours plus de qualité dans le petit monde du métal azuréen.

« Nous bénéficions de la puissance du groupe et le potentiel est déjà là : le métal est un matériau fabuleux. Il s'intègre à tout, au verre, au bois... et tout le monde l'a bien compris, les architectes en premier lieu, qui nous posent des défis chaque jour plus intéressants à relever ! »

What appealed to you about managing LC Métallerie?

"Growing, finding the means to grow, it is all very exciting to me! We aim at becoming the greatest stakeholder of the metal industry in the Alpes-Maritimes department, but initially we were created solely for the purpose of supplying our worksites and to gain control over our production. We simply wanted to mitigate production hazards and manufacturing costs, while securing more outside orders". The subsidiary has certainly risen to this challenge. One year later, external orders account for around two thirds of the company's overall activities.

LC Métallerie is gearing up to become a major market force and is preparing to respond to regional calls for tenders: 800 m² of workshops, new digital shear and press, a forge, a punch, a semiautomatic saw, a roll bender, an overhead crane, and a workshop dedicated to working and polishing stainless steel in all its forms... That's for the hardware. Add to this the company's strong human potential (a designer draughtsman has recently joined the promising team, which has grown from three to 14 members) and you can see how this all heralds a new era for the local metal industry.

"A corporate group wields a lot of power, and we are fortunate in that we work with metal, a fabulous material with huge potential. It can be used with just about everything, glass, wood... Everyone realises its potential, especially architects, who come up with a new technical challenge for us every day!"

ENTRE NOUS

Sculpteur... à ses heures, de métal évidemment !

Passeur... de traditions : Robert Delachet est vice-président de l'association « Nissart Per Tougiou », qui promeut la culture niçoise sous toutes ses formes. Pour lui, « Une culture ne peut exister que si elle est inclusive »

Joueur... de Mourra, jeu ancestral, élément identitaire qui enracine ses pratiquants dans une culture ouverte sur le monde. Un des piliers de la culture Nissarde.

Sculptor... in his own time, working metal of course!

A sharer... of traditions: Robert Delachet is vice-president of the "Nissart Per Tougiou" association, promoting the culture of Nice in all its forms. He believes that "a culture can only survive if it is inclusive".

Player... of Mourra, an ancestral game and testament to the Nice's openness to the world. It is a pillar of local culture.



20 Chemin De L'école De Lingostière
06200 Nice - 09 67 06 56 09
contact@lcmetallerie.fr
www.europptp.fr

L'évolution professionnelle, aventure constructive

Virginie Gauci constate la croissance du groupe qui l'emploie depuis plus de 5 ans aujourd'hui. Le pôle administratif de l'entreprise de travaux publics, devenu depuis le groupe FLM, a vu ses effectifs passer de 2 à 16 personnes. L'opportunité pour Virginie de continuer d'apprendre, tout en participant à une belle aventure humaine et constructive.

Career development, a constructive adventure - Virginie Gauci works for the administrative department of FLM Group, a former public works company. In the past five years, she has witnessed her employer's rapid rise. In her administrative department alone, the staff has grown from two to 16. For Virginie it has been a steep learning curve, but she is thrilled to contribute to this beautiful and constructive adventure.

Virginie Gauci a toujours cherché à évoluer dans une ambiance familiale, pour ne pas ressentir la pression et les ambitions trop relevées d'un groupe industriel anonyme. Son parcours s'est d'ailleurs façonné en tenant compte de ses envies et de sa sensibilité, mais toujours avec une conscience professionnelle affûtée : « Je ne compte pas mon investissement, j'adore mon travail et je ne conçois pas de rester sur une difficulté : je me dois de trouver la solution au plus vite ».

Et pourtant, son cursus scolaire n'a pas toujours été évident : « Mon choix de m'orienter vers un BEP Secrétariat à la sortie du collège m'était surtout dicté par le sentiment que je n'étais pas très douée pour étudier » justifie timidement Virginie en évoquant son orientation. Mais force est de constater que pour une fille « pas faite pour les études », la jeune femme s'est vite prise au jeu en poursuivant dans cette voie avec un Bac Action et Communication Administrative suivi d'un BTS d'Assistante de Gestion PME-PMI !

Assez rapidement, Virginie débute dans la vie active après un stage réussi dans une entreprise d'ascensoristes. Là, elle entame sa première expérience professionnelle en travaillant sur de la facturation, de la gestion de planning de dépannages et d'entretiens d'ascenseurs. Une période enrichissante aux activités diversifiées qui la voit apprendre à préparer ses premiers dossiers d'appels d'offres. « Nous étions encore à la machine à écrire pour saisir les contrats ! » s'amuse-t-elle.

A taille humaine

C'est aussi à cette période que son absolue conviction de vouloir travailler dans une entreprise à taille humaine se précise : « Nous avions été rachetés par un géant du secteur et... je suis partie ! » Elle rejoint alors un autre ascensoriste où elle poursuit son apprentissage opérationnel de la vie d'une entreprise industrielle, en officiant comme secrétaire technique, à la gestion administrative des dossiers. Ce sera ensuite une société d'électricité et d'automatismes où, seule, elle développera de nouvelles compétences. Et enfin, Europ TP et la découverte du monde des travaux publics.

Depuis, de l'eau a coulé sous les ponts bâtis par l'entreprise et la TPE a bien grandi...

Avec plus de 400 appels d'offres remportés depuis 2006, elle a pris des allures de grand groupe : FLM compte aujourd'hui plus de 120 collaborateurs et réalise près de 38 M€ de chiffre d'affaires. Une belle évolution, que Virginie applaudit des deux mains et qui la voit progresser dans ses

fonctions. Elle ne peut plus s'occuper seule des filiales qui ont grandi et qui développent leurs activités. Et si elle gère l'administratif d'Europ TP, elle le supervise désormais pour les autres filiales, sur les situations ou le recouvrement et règle les problèmes d'organisation qui peuvent se présenter : une aventure professionnelle en constante évolution.

« Avec plus de 400 appels d'offres remportés depuis 2006, elle a pris des allures de grand groupe : FLM compte aujourd'hui plus de 120 collaborateurs et réalise près de 38 M€ de chiffre d'affaires. »

ENTRE NOUS

Dynamisme

Le mantra de Virginie : « Action, réaction : à chaque problème, il faut mettre en face une solution ! »

Formation

Virginie souhaiterait encore enrichir ses compétences avec des formations de management.

Elle aimerait aussi...

...pouvoir prendre le temps de faire plus de sport, mais... « Ma fille de 5 ans m'accapare un peu trop ! »

Energetic

Virginie's motto: "Action-reaction: to each problem I must find a solution!"

Training

Virginie hopes to add to her extensive skills by following management courses.

She would also love to...

...have more time to exercise, but... "My five-year-old daughter keeps me too busy!"

Not wanting to suffer the pressures and lofty ambitions of a large industrial corporation, Virginie Gauci always dreamt of working for a firm with a family atmosphere. Although she built her career around her personal choices and sensitivities, she always retained deep professional conscientiousness. "I invest all of my energy in a job that I love. I hate being thwarted by a problem; I must find a solution as quickly as possible".

However, her academic career was far from straightforward: "My decision to study towards a secretarial degree after college was governed by the feeling that I did not have much by way of academic inclination" Virginie tells us shyly as she explains her career choices. But, for a young girl "unfit for academic studies", she quickly found her pace and went on to study towards a baccalaureate in administrative management and communication, followed by a degree as managerial assistant for small to medium-sized companies.

Virginie was cast into the world of work early, after a successful internship at a lift installation company. There, she gained her first professional experiences, preparing the company's billing and managing schedules for lift repairs and maintenance operations. It was an enriching time for her, with a wide variety of activities. She also learnt how to prepare bids for invitations to tender. "Back then, we were still using typewriters to draft contracts!" she remembers laughingly.

On a human scale

It was at about that time she realised she could only work in a company built on a human scale: "We were acquired by a giant of the industry... so I left!" She then went on to work for another lift installation company, pursuing her education of the operational intricacies facing any industrial firm in her job as technical secretary in charge of the administrative management of projects. Later, she worked for an electric and automation company where, alone, she developed a new set of skills. Finally, she joined Europ TP and discovered the world of public works.

Time flows by like water under the bridges built by the company, which has grown significantly...

With more than 400 successful tenders since 2006, it is now more akin to a large corporate group: FLM has 120 employees and generates around 38M€ in yearly revenue. It is a spectacular rise, one that Virginie applauds enthusiastically, and which has seen her ascend the hierarchical ladder. The subsidiaries under her care have grown so much that she can no longer do the job alone. Now, she is in charge of the administrative side of Europ TP and other subsidiaries, solving tricky situations, recovering payments due, and more broadly tackling any organisational issue that comes her way: it is a professional adventure made of constant changes.



20 chemin des écoles - 06200 Nice Lingostière
info@europtp.fr - 09 67 06 56 09
www.europtp.fr

EUROPTP - GROUPE FLM

**VIRGINIE
GAUCI**

BORN TO BE **BOSS**



CCI NICE CÔTE D'AZUR

JACQUES KOTLER

Au-devant des commerçants

Vice-président en charge du Commerce de proximité à la CCI Nice Côte d'Azur, Jacques Kotler met à profit sa riche expérience professionnelle et sa connaissance du tissu économique local pour promouvoir l'attractivité des commerces maralpains, de Menton jusqu'à Mandelieu-La-Napoule, sans oublier le moyen et le haut-pays.

Jacques Kotler n'est pas novice en la matière : à l'origine de l'ouverture d'un premier magasin d'équipement de la maison, avenue de la République à Nice puis dans la zone de Cap 3000 il y a plusieurs dizaines d'années, il s'est tôt investi dans des fonctions représentatives de sa profession. Homme engagé, il a ainsi présidé plusieurs années la chambre syndicale de l'ameublement, à des fonctions départementales et nationales, tout comme il a pu exercer plusieurs mandats à la CCI Nice Côte d'Azur.

Membre fondateur de l'association Nice Shopping, il défend avec ferveur l'idée d'un travail collectif et d'un maillage territorial fort au service de l'intérêt commercial azuréen. « Cette volonté de la municipalité de créer cette association, en lien avec les chambres consulaires et la Fédération du commerce niçois, est une réussite car auparavant il pouvait y avoir un peu d'animosité entre grandes enseignes et petits commerces... Aujourd'hui tout le monde avance dans le même sens et réalise de belles manifestations comme tout récemment, la braderie de la ville. Prochain rendez-vous : la Grande Parade de Noël de Nice Shopping sur l'Avenue Jean Médecin, le 9 décembre ».

Répondre aux tendances

A la CCI, où une équipe d'une dizaine de personnes est dédiée au Commerce de proximité, Jacques Kotler reconnaît que la présidence de Jean-Pierre Savarino lui accorde des moyens pour aider les associations, les fédérations et s'engage financièrement avec Nice Shopping.

« Le commerçant est un client difficile : il est parfois individualiste ! Les indépendants sont souvent de petites entreprises, il faut donc que nous allions au-devant d'eux pour leur apporter notre aide ». Pour leur faciliter la tâche, un modèle de boutique connectée a été imaginée : elle rassemble tout ce qu'il est possible de mettre en place

pour digitaliser intelligemment son commerce. Une boutique visible dans un showroom de la CCI mais qui peut aussi être déplacée dans les territoires.

Car avec 24.000 commerçants dans les Alpes-Maritimes, il faut pouvoir répondre aux tendances du moment. « Nous nous sommes par exemple rendu compte de l'engouement pour la création d'entreprise et de l'intérêt des porteurs de projets commerciaux, pour le modèle de la franchise », note Jacques Kotler.

Alors a été organisée la première édition du Forum de la Franchise, à l'Allianz Riviera en novembre dernier. L'idée ? Mieux appréhender ce modèle, rencontrer franchiseurs et franchisés pour un partage d'expérience constructif. Une trentaine de franchiseurs étaient présents et respectaient certains critères, au premier rang desquels, selon Jacques Kotler, « des droits d'entrée et royalties raisonnables ». Autre tendance que la CCI suit de près ? L'intérêt du public et des porteurs de projet pour les services à la personne.

“ **Le commerçant est un client difficile : il est parfois individualiste ! Les indépendants sont souvent de petites entreprises, il faut donc que nous allions au-devant d'eux pour leur apporter notre aide** ”

ENTRE NOUS

Skieur et grand amateur de football (il est abonné à l'OGC Nice) Jacques Kotler est accro aux voyages dès qu'il en a le temps. Dernier en date, le Cambodge et prochaine destination : Singapour.

A skier and football fan (he is a registered OGC Nice supporter), Jacques Kotler is also an enthusiastic traveller, when time permits. His last trip was to Cambodia and his next one will be to Singapore.

Anticipating the needs of local business owners - As the Vice-Chairman in charge of local businesses at the CCI Nice Côte d'Azur, Jacques Kotler relies on his extensive work experience and his intimate knowledge of the local economic fabric to promote the appeal of the department's businesses, from Menton to Mandelieu-La Napoule, without forgetting the backcountry and the highlands.

And this is not Jacques Kotler's first rodeo: several decades ago, he opened a first household equipment store in Avenue de la République in Nice, and another one in the Cap 3000 area, and he has been a staunch representative of his fellow business owners ever since. A man of many commitments, he also served as chairman of the trade union representing the furniture industry and was in charge of several national and departmental entities, without forgetting his many mandates at the CCI Nice Côte d'Azur.

He is also a founding member of the Nice Shopping association. He is a firm believer in the notion of working together and creating a strong territorial mesh to better serve the interests of local business owners. "The municipality's idea of creating this association, working with consular chambers and the Trade Federation of the city of Nice, was met with success. Before, there was some measure of animosity between the large retail stores and their smaller counterparts... Today, everyone is

pulling in the same direction and organising great events, such as the recent street fair. Our next event is the Nice Shopping's Great Christmas Parade on Avenue Jean Médecin, on December 9th.

Responding to the trends

At the CCI, where a team of 10 is working tirelessly to serve local businesses, Jacques Kotler is happy to admit that the chairmanship of Jean-Pierre Savarino has given him the means to come in aid of various associations and federations and has helped financially support the Nice Shopping association.

"Business owners are tricky customers: they can be quite selfish! They are often registered as small companies, and so we have to anticipate their needs to better provide our support". To aid in this daunting task, a model of a connected store has been created: it has all the solutions that can be implemented to bring a business into the digital era. The connected store can be visited in a CCI showroom, but it can also be brought on tour to different territories.

Indeed, with 24'000 business owners in the Alpes-Maritimes department, it is important to respond to every trend. "For instance, we realised that there was a widespread enthusiasm for entrepreneurship in general, and that business project owners were showing a great deal of interest in the franchising model" Jacques Kotler tells us.

So, for the first year running, the Franchise Forum was held last November at the Allianz Riviera stadium. What is the idea? To better understand the model and to meet franchisors and franchisees for a constructive moment of experience sharing. Around 30 franchisors attended and were asked to comply with certain criteria, chief among which, according to Jacques Kotler, were "reasonable admission fees and royalties". Is there another trend the CCI has an eye on? The interest of the public and project leaders for home-care services.



www.cote-azur.cci.fr



www.niceshopping.fr

Hygiène 4D : avec Julie, 10 ans d'évolution

En dix ans, une entreprise change. Elle évolue, affirme son positionnement, développe ses marchés. Il en va de même pour ses dirigeants qui vivent une décennie de changements, au rythme des cycles économiques, des évolutions sociales comme de leurs propres apprentissages et de leur maturité de chef d'entreprise. Ces dernières années, Julie Duriez a fait l'expérience de ces prises de décisions, faites de tâtonnements, d'hésitations ou de départs – bille en tête – qui constituent le quotidien des dirigeants de PME. Elle nous parle de ces dix belles années à la tête d'Hygiène 4D, spécialiste de l'assainissement et du traitement antiparasitaire, dans les Alpes-Maritimes et en région Parisienne. Une entreprise fondée par ses parents il y a déjà plus de 45 ans.

En 2013, quand elle succède à sa maman à la direction de l'entreprise, Julie n'a que 23 ans... Et de la motivation à revendre. A première vue, être jeune pour diriger peut sembler complexe : il s'agit souvent de confronter une vision qui peut paraître en décalage avec celle de ses contemporains, plus âgés ou plus expérimentés, c'est selon... Mais la jeunesse apporte aussi des avantages indiscutables. A commencer par celui de faire ses gammes plus tôt : « Avoir été jeune chef d'entreprise me permet d'entrevoir l'avenir plus sereinement : il y a tant de choses à faire aujourd'hui ! J'arrive à un âge -la trentaine-, où je me sens proche de l'ensemble de ma clientèle, de tous les âges, sans distinction » positive Julie.

Être jeune, c'est aussi cette faculté d'affronter le changement différemment... A ce sujet, Julie se souvient qu'en 2013, l'entreprise avait besoin d'une cure de jouvence : « Nous étions peu digitalisés, il n'y avait pas de process établis dans notre organisation », souligne la (toujours !) jeune dirigeante. Bien sûr, l'expérience du métier reste primordiale pour bien le pratiquer, mais savoir se tourner vers la jeunesse, c'est aussi le signe d'une évolution en harmonie avec les attentes de son époque. Chez Hygiène 4D, Julie l'a bien compris. « Si nous ne nous étions pas réactualisés, nous ne serions plus là... » considère-t-elle. Aujourd'hui, après trois ans de restructuration et de digitalisation, l'entreprise est sur les rails d'un développement actif et accélère la conquête de nouveaux marchés. Les profils de techniciens recherchés sont désormais plus variés : « Nous recherchons toujours des profils « manuels », mais il faut également de la réflexion, de la prise d'initiative donc des profils plus « proactifs », plus motivés » remarque Julie.

Engagée

De ces dix ans à la tête d'Hygiène 4D, Julie confie qu'elle a en quelque sorte, « terminé (son) apprentissage de chef d'entreprise... même si l'on continue d'apprendre chaque jour ». Elle a aussi connu un moment de doute. C'était en 2014, après un rendez-vous avec son avocat. Julie en ressort enthousiasmée : « Je me suis dit, voilà ce que je veux faire, finalement ! Et vendre l'entreprise m'a traversé l'esprit... » Très vite, elle se reprend : « Hygiène 4D, c'était un beau projet, il fallait continuer ! ».

Cette passion non assouvie a fini par la conduire à accepter en novembre 2022 un mandat de Conseillère Prud'homale. A l'issue de nombreuses formations dispensées par l'ENM (l'Ecole Nationale de la Magistrature), elle assiste désormais ses confrères employeurs aux Prud'hommes : « On apprend beaucoup » analyse Julie, qui a toujours cultivé en elle une certaine idée de la justice... « juste ».

Ce qu'elle referait ? « Je m'engagerais plus tôt aux Prud'hommes. De même que j'embaucherais plus de jeunes et... plus tôt. Pour les former aux valeurs de l'entreprise et qu'ils nous apportent leur nouveauté, leur fraîcheur d'esprit ! » assure-t-elle.

Ce qui la motive aujourd'hui : « en ajoutant ces dix années d'expérience, l'aventure ne va qu'être plus folle, plus plaisante et assurée ! ». Avec une vision plus claire des enjeux, un cap à tenir pour une entreprise restructurée, Julie est plus que jamais prête à monter en croissance... au moins pour dix ans de plus !

With Julie, 10 years of developments - In ten years, a company changes. It evolves, asserts its positioning, develops its markets. The same goes for its leaders who are experiencing a decade of change, to the rhythm of economic cycles, social developments as well as their own learning and their maturity as business leaders. In recent years, Julie Duriez has experienced decision-making, made up of trial and error, hesitations or departures – head first – which constitute the daily life of SME managers. She tells us about these ten wonderful years at the head of Hygiène 4D, a specialist in sanitation and anti-parasitic treatment, in the Alpes-Maritimes and the Paris region. A company founded by his parents more than 45 years ago.

In 2013, when she took over from her mum as the company's director, Julie was only 23... But she was highly motivated. At first sight, youth does not appear to be an advantage in the top job, which ultimately comes down to defending views at odds with the opinions held by her employees, often more experienced, or at least older... But youth does still hold some undeniable advantages. Chief among them is the opportunity for an early start: "Having been a young CEO gives me more peace of mind as I look towards the future: there is so much to do!". I am at an age – thirtyish – where I feel closer to my clients, who are of all ages" Julie tells us positively. Being young affords a different approach to change... Speaking of which, Julie remembers that in 2013, the company was in dire need of rejuvenation: "We had very little by way of IT infrastructure and we had no established processes within our organisation", the (ever-)young CEO tells us. Sure, actual experience of the work at hand is essential, but a healthy input from the younger generation sends out a strong

signal that the company is on the path of harmonious evolution aligned fully with the expectations of the times. At Hygiène 4D, Julie is fully aware of that fact. "If we had not updated, we would not be here anymore..." she reckons.

Today, after three years of restructuring and digitalising, the company is on track, pursuing active development and conquering new markets. It is now on the lookout for different types of technical profiles: "We are still recruiting for 'manual' positions, but we are also in a period of thought and initiative, so we are looking for 'proactive' and motivated minds" notes Julie.

Committed

In these ten years of managing Hygiène 4D, Julie shares that, in a certain way, she has "completed her CEO training period... although I learn something new every day". She also had her moments of doubt. Back in 2014, having had a meeting with her lawyer, Julie came out of it very excited: "I told myself, this is what I want to do! And I fleetingly thought of selling the company..." but she would soon to drop the idea: "Hygiène 4D is a great project, it deserves to go on!".

This unquenched passion finally led her to accept, in 2022, a mandate to serve on the labour council. Having completed the numerous training courses given by the ENM (national school of magistracy), she now helps other employers in her new role: "We learn a lot!" Julie explains. She has always carried within her the notion of 'just' justice...

What she would do again? "I would have joined the labour council earlier. And I would have hired more young people, and hired them earlier, to teach them the company's values and to take advantage of their youthful spirit!" she says.

And now, she is motivated at the thought of the next decade: "added to these last ten years of experience gained, it promises to be an even wilder adventure, but also a more pleasant and secure one!". She has a clear understanding of the challenges that lie ahead, and of what direction her restructured company should follow. Julie is ready for another ten-year period of unbridled growth!

ENTRE NOUS

« Serial-entrepreneuse » ?

« J'ai toujours été une femme manuelle, du ménage à 4 ans, à la cuisine et activités artistiques à 7 ans, en passant par le bricolage à 12 ans ! J'ai dans la tête des idées qui bouillonnent et certaines méritent d'être étudiées plus attentivement pour un développement : « rien n'est plus fort qu'une idée dont l'heure est venue », pensait Victor Hugo !

"Serial-entrepreneur"?

"I've always enjoyed manual work. I enjoyed cleaning when I was four, moved on to cooking and art at seven, and graduated as a fully-fledged tinkerer by the age of 12! My head is crammed with ideas and some of my ideas merit some attention and development: 'Nothing is more powerful than an idea whose time has come!', to quote Victor Hugo!"



AGENCE VALLAURIS
31 chemin des Tullières - 06220 Vallauris -
contact06hygiene4d@gmail.com
04 93 74 74 00

AGENCE PARIS
126 av Pierre Brossollette - 92240 Malakoff
hygiene4dparis@gmail.com
01 46 56 04 44
www.hygiene-4d.com

JULIE DURIEZ

HYGIÈNE 4D

BORN TO BE **BOSS**



BORN TO BE **BOSS**



TAMARINS DÉVELOPPEMENT

**ERIC
BRANCALEONI**

La promotion, en autodidacte passionné

Curieux de tout, sans cesse en mouvement, Eric Brancaloni aurait pu s'épanouir sur les traces de sa famille, dans l'hôtellerie azurienne. Pourtant, cet autodidacte féru de technologie et de musique, a tour à tour évolué dans le nautisme, les télécoms et la promotion immobilière... avec succès !

« **P**asser son temps à calculer les rouleaux de papier toilette à commander au plus juste pour faire des économies, cela m'a vite lassé ! » se souvient avec humour Eric Brancaloni, à l'évocation de son job auprès des repreneurs de l'hôtel de ses parents, à Juan-les-Pins. Son enfance, puis son adolescence, il les avait déjà passées dans les couloirs de l'Astoria, bel établissement bâti par son grand-père et sur les plages privées environnantes, en cette époque bénie d'insouciance de la Côte d'Azur des seventies... Quand l'hôtel est vendu, il quitte les repreneurs et, BTS Action Commerciale en poche, saisit l'opportunité de créer une entreprise de nautisme (une autre de ses passions), consacrée à l'entretien et à la location de bateaux.

L'époque est aussi à l'ouverture du marché des télécommunications : une tendance sur laquelle Eric, curieux, veut surfer. Il crée alors une entreprise destinée à faire réaliser des économies aux professionnels sur leurs appels à l'étranger. Un succès, revendu à l'époque à RSL Com, géant international qui conserve Eric dans ses rangs comme chef de projet.

Entre télécoms et promotion immobilière, on pourrait considérer le lien ténu... et pourtant : Eric a toujours aimé l'immobilier et ses parents s'y étaient déjà essayé avant lui. Alors quand la bulle internet se dégonfle, l'heure vient pour lui de s'intéresser d'un peu plus près à la pierre. Il apprend les ficelles du métier de promoteur auprès de Max Garrota, fondateur de Riviera Réalisation, professionnel régional bien connu des azuréens.

Toujours en apprentissage

Nait alors la propre entité d'Eric, Tamarins Développement et une première rénovation d'importance : une belle villa antiboise avec vue mer. Après la visite de people comme Franck Dubosc ou Didier Bourdon, d'un gagnant du Loto (!), la maison est finalement achetée par des Russes... Puis la promotion commence avec une première adresse à Cannes La

Bocca. Eric, en autodidacte curieux et impatient, apprend vite et s'entoure des bonnes personnes : « C'est un métier de rencontres, l'humain en est le centre. Un promoteur est un chef de projet : il met en relation vendeurs, maîtres d'œuvre, architectes... ». Les liens solides et pérennes, tissés avec un réseau d'entreprises locales, permettent de lancer des programmes à Nice, Cannes ou Antibes, avec un corollaire : des constructions très qualitatives aux prestations raffinées et luxueuses. Et une fierté : « Plusieurs de nos réalisations ont été primées et je crois que nous sommes respectés de nos confrères. En regardant derrière nous, je suis heureux d'avoir participé à la formation de plusieurs personnes, être resté fidèle à nos valeurs d'honnêteté, comme de toujours faire notre travail en conscience et compétence ».

Tamarins propose aujourd'hui plusieurs programmes de qualité, des résidences cosy, aux ensembles immobiliers mixtes en passant par des adresses confidentielles plus exclusives. Eric, lui, toujours à l'affût d'entreprendre, réfléchit à quelques idées dans le secteur des services à la personne. Et pour ne pas faire comme tout le monde, il se verrait bien y ajouter une dimension plus humaine, sociale. Affaire à suivre...

« **En regardant derrière nous, je suis heureux d'avoir participé à la formation de plusieurs personnes, être resté fidèle à nos valeurs d'honnêteté, comme de toujours faire notre travail en conscience et compétence** »

ENTRE NOUS

Il voyagerait un peu plus...

«...et un peu plus près : j'ai visité des pays du bout du monde mais j'ai aussi envie de découvrir Venise ou le Portugal »

*He'd be happy to travel more...
"...and closer too: I've visited countries at the other end of the world, but now I'd like to go to Venice or Portugal."*

Self-taught real estate development, with a passion - Were it not for his insatiable curiosity and boundless energy, Eric Brancaloni could as easily have followed the family tradition and enjoyed a good career in the French Riviera's hotel industry. But, as a self-made man with a keen interest for technology and music, his was quite a different path. He found success in the nautical industry, in telecommunications, and in real estate development!

« **I** soon got bored trying to figure out how to cut costs on orders of toilet paper!" Eric Brancaloni says laughingly, remembering his job with the new owners of his parents' hotel in Juan-les-Pins. His formative years were spent roaming the corridors of the Astoria, a beautiful establishment erected by his grandfather, and the surrounding beaches, enjoying the blessed and carefree atmosphere of the French Riviera in the 70s... When the family hotel was sold, he decided to part ways with its new owners, and having graduated with a business degree, he decided to create a nautical company providing boat maintenance and rental services (boating being another of his longstanding passions).

That is when the telecommunications market exploded, which was a wave that Eric, driven by his natural curiosity, would soon be surfing. He created a company that helped its professional clients make savings on their international calls. His endeavours were met with success and the company was sold to RSL Com, a massive international corporation that kept Eric on as project manager. Telecommunications and real estate development have little in common,

one might say, and yet... Eric always had a taste for real estate, something he might have inherited from his parents. When the dot-com bubble burst, Eric turned his sights to bricks and mortar. He learnt the ropes of the real estate trade from Max Garrota, founder of Riviera Réalisation, a regional developer who is well known to locals.

Always learning

Eric then created his own company, Tamarins Développement, and was soon tasked with a first significant renovation: a beautiful Antibes villa overlooking the sea. After showing it to celebrities such as Franck Dubosc or Didier Bourdon, and even a lottery winner (!), the residence was finally bought by Russians... Eric then went into development with a first property in Cannes La Bocca. He is quick to learn and surrounds himself with the best people: "It is a job made of encounters, so you have to be a people's person. A property developer is like a project manager: he brings together suppliers, contractors, architects...". Strong and lasting bonds are forged with a network of local companies, which in turn lead to development projects in Nice, Cannes, or Antibes and ultimately to high-quality constructions boasting the best amenities. A particular source of pride? "Many of our constructions have received awards, and I believe we have earned the respect of our colleagues. In retrospect, I am proud to have contributed to the training of several people, to have remained true to our values of honesty, and to have always done our work with skill and consciousness".

Tamarins now offers several high-end programmes, featuring cosy residences, mixed real estate units, and the most exclusive and secluded properties. Eric, who is always on the go, is now starting to develop new ideas in the home-care industry. And because he wants to stand out, he wants to bring a more social and kinder energy to the business. To be continued...



TAMARINS
DEVELOPPEMENT

Cannes Technopark
12 av. des Arlucs - 06150 Cannes
04 22 135 135
tamarins-commercialisation.com

Faire rayonner l'économie du territoire

La nouvelle directrice des opérations de l'UPE 06 a connu la sphère publique comme privée, les collectivités territoriales et le monde de l'entreprise : de ces univers distincts, Pascaline Ivaldi-Lanteri apporte aujourd'hui à l'organisation patronale sa culture du travail bien fait, conjuguant à l'ambition d'accroître encore la visibilité du syndicat auprès des entreprises du département, « pour construire ensemble un territoire ambitieux, rayonnant et responsable ».

Les traits de personnalité affleurants chez Pascaline Ivaldi-Lanteri ? Réfléchie, déterminée, la nouvelle Directrice des Opérations de l'UPE confesse « aimer travailler ! » et surtout être heureuse dans son job, une composante de l'état d'esprit qu'elle estime indispensable pour fournir un travail de qualité, au service de l'intérêt collectif. L'intérêt général, elle l'a par ailleurs déjà longtemps servi, au cours d'une « première » carrière de 12 ans comme fonctionnaire de l'administration territoriale.

« J'ai eu la chance de savoir très tôt ce que je voulais faire dans la vie ». Enfant, Pascaline s'imagine dans la Police, un temps comme commissaire, avant d'orienter ses choix vers la magistrature. Pour la petite fille d'immigrés italiens arrivés à Nice dans l'entre-deux-guerres, pas question de quitter sa ville de naissance et de cœur pour préparer le concours d'entrée à l'ENM (Ecole Nationale de la Magistrature).

Vers une carrière juridique publique

Elle le tente par correspondance mais les places sont chères et à 27 ans, Pascaline, titulaire d'un Mastère 2 en Droit Privé, doit se résoudre à entrer sur le marché du travail, faute d'accès à l'ENM. Même si elle a eu l'occasion de travailler auprès de magistrats du TGI comme Assistante de justice pendant sa scolarité, elle se rend vite compte que son cursus est un peu trop généraliste, mais une opportunité finit par lui sourire avec un remplacement de congé maternité comme juriste au sein de Côte d'Azur Habitat. Elle passe vite le concours public d'attaché territorial et entre comme juriste au sein de ce qui est encore la Communauté Urbaine de Nice, à la direction des affaires juridiques, elle prend en charge la protection fonctionnelle des agents municipaux et la police administrative du maire. Des fonctions diverses enrichissant son parcours. Devenue maman, elle accède ensuite au poste de chargée de mission de Michel Turco, Directeur de la stratégie immobilière et de la Modernisation des moyens : « il a vraiment été un mentor pour moi en m'apprenant tous les rouages de l'administration », reconnaît Pascaline. 3 ans plus tard, elle devient chef de service administratif et financier, puis revient comme chargée de mission auprès d'un DGA (Directeur Général Adjoint) sur l'attractivité économique du territoire, avec des dossiers d'importance comme le montage juridique et financier du transfert du MIN, ou le devenir d'Acropolis.

Pérenniser et développer la visibilité

Désormais, à 40 ans, Pascaline regarde du côté de la sphère privée. Le poste de directrice de l'UPE répond à ses nouvelles ambitions : « Au cœur de l'économie départementale, un souffle de changement avec l'arrivée de Pierre Ippolito, les aspirations de chacun pour développer la visibilité de l'UPE : le défi est inspirant et relevé, c'est ce qui me plaît ! » Attention toutefois, la jeune quadra se défend de vouloir révolutionner la fonction : « Je n'invente rien : l'UPE est une organisation départementale très dynamique, dont le fonctionnement est maîtrisé et qu'il faut pérenniser. Sa marque employeur, cette « co-construction », est un terme porteur de sens, pour l'équipe de permanents comme pour tous les bénévoles qui s'impliquent et ne comptent pas leur temps auprès de l'organisation ». Les jalons sont posés. Côté management, Pascaline se veut « exigeante car je le suis avec moi-même, mais très à l'écoute, tournée vers l'autre... Je m'emploie à toujours justifier une action, une directive donnée, en laissant la place à l'autonomie des collaborateurs ».

Entre justice et justesse, dans l'équilibre des forces en présence, au service de l'économie du territoire : une belle ambition !

Promoting the territory's economy - The UPE06's new director of operations has experience both in the private and in the public domain, both in territorial communities and in the corporate world: now working for an employer organisation, Pascaline Ivaldi-Lanteri has drawn, from these very different experiences, a fondness for a job well done. She also harbours the ambition to further increase the union's notoriety among local companies, in order to "build an ambitious, radiating and sustainable territory, together".

What are Pascaline Ivaldi-Lanteri's dominant personality traits? She is pondered and determined. The new director of operations of the UPE admits readily that she is an "enthusiastic worker!" and, more importantly, that she is happy in her job. The latter is an essential component of the frame of mind required to produce high-quality work in the community's interests. In fact, she has long been working in the community's interests, having spent the 12 first years of her career as a civil servant in the territory's administration.

"I was fortunate enough to know, at a very young age, what I wanted to do in life". As a child, Pascaline saw herself as a chief police commissioner, before turning her sights on magistracy. For the granddaughter of Italian immigrants who came to Nice between world wars, leaving her native - and favourite - city to prepare the entrance exams to the ENM (national magistracy school) was absolutely out of the question.

Towards a public legal career

She tried to take correspondence classes, but the course was too expensive; so, at the age of 27, as a holder of a master's degree in private law and denied access to the ENM, Pascaline had to find herself a job. Although she had the opportunity to work for magistrates of the High Court as a law clerk during her studies, she soon realised that her background was overly broad. Ultimately fate looked kindly upon her, when she was hired as a legal expert for Côte d'Azur Habitat, replacing an employee on maternity leave. He passed the exam to become a territorial attaché and began working as a legal expert for the Urban Community of Nice, as it is still called today. She oversaw all legal matters and managed the functional protection of municipal agents and the mayor's administrative police. These diverse duties further contributed to her extensive experience.

In the meantime she became a mother, and was appointed mission manager for Michel Turco, the head of real estate strategy and modernisation of means: "He was an important mentor to me; he taught me all the administration's intricacies" Pascaline acknowledges. Three years later, she was promoted to head the administrative and financial department and returned as a mission manager for an associate director general working on the territory's economic appeal, overseeing important matters such as the legal and financial package for the MIN transfer, or the future of Acropolis.

Sustainably developing visibility

Now, at the age of 40, Pascaline is looking to the private sector. The job of UPE director satisfies her new ambitions: "In terms of the departmental economy, a wind of change is blowing with the arrival of Pierre Ippolito. We all want to develop UPE's notoriety. It's an inspiring challenge, and that's what appeals to me!". However, the forty-year-old denies wanting to revolutionise her job: "There's nothing new under the sun: the UPE is a highly energetic departmental organisation, its operations are fully mastered, and we want to make them sustainable. Her employer brand is based on the meaningful notion of 'building together' with her team of employees and the many volunteers who get involved with the organisation and are incredibly generous with their time". The milestones are set. In managerial terms, Pascaline claims to be "demanding, as I am with myself, but also attentive and open to others... I always explain my actions, my orders, and then I give free rein to my employees". Torn between what is legal and what is right and balancing all the forces at play to better serve the local economy: a lofty ambition indeed!

ENTRE NOUS

En privé, elle priorise...

« ma famille, mes amis et... mes deux enfants qui, à 6 et 10 ans, demandent beaucoup d'attention et de temps ! »

Elle se sent bien...

« quand je peux m'isoler, être seule parfois, ce qui me permet de prendre du recul, réfléchir, prioriser, retrouver l'essence de ce qui est important »

In private, the priority...

"is my family, my friends and my two children who, aged six and ten, require a lot of my attention and time!"

She is happy...

"when I find some alone time, allowing me to take a step back, to think, sort my priorities, and reconnect with what is truly important."





UPE 06

**PASCALINE
IVALDI-LANTERI**

BORN TO BE **BOSS**



TRANSCAN

**SEBASTIEN
CASANO**

Chercher les talents individuels au service du collectif

Chez Transcan, Sébastien Casano endosse désormais la fonction de Directeur opérationnel multi-filiales. Et parce que l'entreprise de transport régionale ne cesse d'étendre son influence, le niçois d'adoption adapte sa politique managériale aux enjeux de chacune des entités dont il assure la direction. Avec un corollaire : « tenir compte de chaque individualité pour mener à bien un projet collectif ».

De Marseille, Sébastien Casano a atténué son accent chantant en arrivant à Carros, il y a maintenant plus de 8 ans. « Mais je retrouve vite de vieux réflexes et des intonations de là-bas lorsque j'y retourne pour le week-end ! » avoue-t-il dans un sourire. Désormais, la vie de cet ancien directeur de magasin, dans les secteurs de la jardinerie, du sport ou de la grande distribution, se conjugue au rythme niçois, et plus spécifiquement à celui effréné du transporteur routier régional Transcan, de ses 500 collaborateurs, 8 filiales, 17 dépôts et 90.000 m² de surface d'entreposage. Arrivé en 2015 comme directeur des filiales Logistique et E-Commerce, de nombreux développements ont depuis lors rythmé la vie de Transcan. Invariablement, cependant, Sébastien a joué sur ses fondamentaux pour accompagner au mieux cette croissance exponentielle : « J'ai ma propre politique managériale. Franck Cannata, le fondateur, m'a expliqué sa vision, ses projets, là où il voulait arriver. Pour le reste, il m'a laissé appliquer ma méthode ». Celle-ci se base sur les individualités de chacun. « Je lance des défis à ceux que je crois en mesure de les relever, même si parfois, ils n'en sont pas conscients eux-mêmes ! ». A la clef, de belles réussites : « j'ai l'exemple d'une personne entrée chez nous comme préparateur de commandes de nuit, qui est devenu au fil du temps directeur de filiale. Lui-même ne pensait pas un jour atteindre cette promotion » relève Sébastien non sans fierté.

Meneur d'hommes

Ces belles histoires imposent cependant une remise en question permanente et une adaptabilité de caméléon. Les différentes filiales du groupe se développent fortement, leurs clients imposent une constante adaptation des process. Celles que supervise Sébastien connaissent chacune un rythme de croissance différent : Transcan Eco-City (livraison du dernier kilomètre en vélos cargos décarbonés) se dimensionne au fur et à mesure des créations de hubs dans les villes desservies ; la Logistique et le E-Commerce stabilisent leur rythme pour trouver leur équilibre quand tout est à créer pour la nouvelle filiale du groupe : CHR (Cafés-Hôtels-Restaurants).

La recette pour Sébastien, qui doit prendre de la hauteur pour superviser l'ensemble de ces évolutions ? « Il faut faire adhérer les équipes à un projet avant de les faire adhérer à une personne et à son discours. Un pari difficile, qui nécessite de pouvoir faire confiance, déléguer sans crainte et de savoir rester humble, sans toutefois être faible ». Un travail d'équilibriste du management, que ce passionné de sport d'équipe se plaît à construire chaque jour : « J'ai une âme de leader, de meneur d'hommes, ça, c'est inné. Pour le reste... il faut travailler ! »

Spotting individual talent for the greater good - Sébastien Casano, now a resident of Nice, is Transcan's operational manager in charge of multiple subsidiaries. As the regional transport company continues to extend its sphere of influence, Sébastien Casano is adapting his managerial approach to the specific challenges of each entity he oversees. The idea is rather straightforward: "Taking into account individual skills to ensure the success of a collective project".

“ Il faut faire adhérer les équipes à un projet avant de les faire adhérer à une personne et à son discours. Un pari difficile, qui nécessite de pouvoir faire confiance, déléguer sans crainte et de savoir rester humble, sans toutefois être faible ”

ENTRE NOUS

Un rêve caché

« Travailler à la réinsertion, dans le domaine social, pouvoir élever les gens, les aider à se réaliser, m'aurait plu. Et plus le « chantier » est grand, plus grande est la satisfaction ».

Un match à rejouer

« Du côté de Marseille, en fans absolus de l'OM, on a tous adulé Bernard Tapie... Il nous a donné envie d'y croire, il y a eu de la trahison, mais quand même, j'aurais bien aimé lui dire sans rancune : merci de nous avoir fait rêver... »

A secret dream

"Working in social rehabilitation and helping people rise and find fulfillment is something I would have enjoyed. The greater the project, the greater the satisfaction".

A match to replay

"In Marseille, as OM ultra fans, we held Bernard Tapie in the highest regard... he made us want to believe. Despite the betrayal, I would've loved to tell him that there are no hard feelings: thank you for letting us dream..."

He left his native Marseille for Carros more than eight years ago, losing some of his accent in the process. "But I am quick to revert to my old reflexes and speech patterns when I return home for the weekend" he readily admits with a smile. Now, the life of this former store manager who specialised in gardening, sports and mass distribution, is paced by the rhythm of Nice. It is also set to the white-knuckle pace of Transcan, the local road transport specialist, with its 500 employees, eight subsidiaries, 17 warehouses and 90'000 m² of storage surface. He was hired in 2015 as head of the Logistics and E-Commerce subsidiaries, but many developments have since marked the existence of Transcan. However, throughout the company's exponential growth, Sébastien has consistently relied on his fundamental skills: "I implement my own managerial policy. Franck Cannata, the founder, told me of his vision, his projects, and what he wanted to achieve. He left the rest entirely up to me". His method focuses on individual skills. "I issue challenges to those whom I believe will be able to rise to them, even if they are not aware of it themselves!". Many a resounding success has confirmed the soundness of his approach: "for example, we hired an order picker to work the night shifts, and he is now the director of the subsidiary. He had never imagined being one day promoted to this position" he tells us with pride.

A leader of men

Behind these stories of success, there is permanent self-questioning and chameleon-like adaptability. The group's different subsidiaries are growing significantly, and their clients want the processes to be constantly adapted. The subsidiaries under Sébastien's supervision are all growing at different paces: Transcan Eco City (last mile delivery with carbon-free cargo bicycles) depends on the progressive creation of new hubs in city centres; the Logistics and E-Commerce subsidiaries have slowed their growth and have reached a point of equilibrium, whereas there is much to do for the group's new subsidiary: CHR (the hospitality industry).

How does Sébastien manage to keep a watchful eye on these different evolutions? "You must bring the teams together around a project they believe in so that they can fall behind a leader. It is a difficult challenge, to be sure, one that requires self-confidence, delegating, and the ability to be humble without appearing weak". In terms of management, it is akin to walking a tightrope, but that is precisely what this lover of team sports is good at: "I am a natural leader of men. The rest is hard work!"



04 93 29 00 75
www.transcan.fr

Transports : à l'Est, du nouveau

En même temps qu'il a racheté les Transports Galot à Grasse, Transcan s'est adjoint les services de Benoît Elias, professionnel du transport et de la logistique depuis plus de 20 ans, prêt à relever de nouveaux défis et à compléter l'offre de service du transporteur routier régional rouge et noir.

Rouge et noir. Un point commun aux deux transporteurs que ces couleurs, en clin d'œil à l'équipe de foot niçoise aussi, mais qui ne sont pas le seul atome crochu des deux marques. Galot, transporteur depuis 1956, officie à Grasse et sert une clientèle locale industrielle basée dans l'ouest du département. Transcan, le groupe à la croissance soutenue, fondé par Franck Cannata il y a un peu plus de 20 ans, maîtrise de son côté l'ensemble de la supply chain du transport, depuis les conteneurs affrétés, jusqu'à la livraison du dernier kilomètre. Toute ? Presque... En reprenant Galot, qui est aussi actionnaire et intégrateur régional d'un important réseau de messagerie, Transcan ajoute la brique manquante à son périmètre d'action dans le transport de marchandises.

Un milieu que Benoît Elias, à 51 ans, connaît bien. Originaire de région parisienne, le nouveau Directeur opérationnel Multi-Filiales de Transcan, roule pour le monde du transport depuis plus de 20 ans. Avec une première expérience en commerce (Bac Commerce, BTS Action Commerciale et Ecole de Commerce) chez Decathlon (« une formidable école : j'étais « piqué » Decathlon ! » reconnaît-il), Benoît, fuyant Paris, s'installe dans le Jura et commence à travailler pour la Sernam, logisticien de la SNCF, dans la « Plastic Valley » d'Oyonnax, dans l'Ain. Versé ensuite dans la « pépinière » de cadres du groupe national Gefco, il rencontre à cette époque Christophe Debrabandère, futur Directeur Général de Transcan.

Un développement d'Est en Ouest

Le même Christophe, qui avec Franck Cannata, le contacte au premier trimestre 2023 pour lui proposer la direction des Transports Galot. Benoît Elias vient de passer 8 années chez Jacky Perrenot pour restructurer et développer l'activité grasseoise du transporteur historique de denrées alimentaires. Le défi proposé par Franck et Christophe le stimule... Le bassin industriel Grassois a des besoins en matière de transport et Transcan s'est plutôt développé jusqu'ici à l'Est des Alpes-Maritimes. Avec un effectif de plus de 30 personnes, 18 tournées, des

tractions de nuit pour rallier le 13 ou le 84 et une distribution dans toute l'Europe en réseau intégré, les potentialités de développement sont là. « Nous ne changeons pas une équipe qui gagne, nous embauchons. L'essentiel de l'équipe en place a entre dix et quinze ans d'ancienneté : ils sont le « disque dur » de l'entreprise ! A moi de les faire monter en compétence et donner plus de responsabilités à ceux qui en expriment l'envie » analyse Benoît.

Côté extension, Transcan Méditerranée a ouvert ses portes en juillet à Marseille, avec une équipe de 10 personnes. Premier client : Azur Trucks, leader régional du véhicule professionnel, dont l'ensemble des pièces détachées seront livrées par Transcan en « H+4 » (quatre heures de délais entre la commande et la livraison) sur l'ensemble des départements de la région Sud. Un lancement prometteur que Benoît Elias supervise avec ce feu sacré indispensable pour relever les défis ambitieux : « Tout va très vite ici, il faut suivre et j'adore ça ! C'est ce dont j'avais envie... Les décisions se prennent rapidement : on parle « cash », car la confiance est là. Et les résultats suivent ».

Assurément, Galot est sur la route de nouveaux succès.

“ *L'essentiel de l'équipe en place a entre dix et quinze ans d'ancienneté : ils sont le « disque dur » de l'entreprise ! A moi de les faire monter en compétence et donner plus de responsabilités à ceux qui en expriment l'envie* ”

ENTRE NOUS

Vrai fan de rugby

« Je me reconnais beaucoup dans ce sport qui est à l'image de notre société : on y retrouve des petits, des grands, des plus ou moins costauds et on doit composer avec ce que l'on a et... ce que l'on est »

Gourmet

« J'adore cuisiner. Mon péché mignon : ouvrir le frigo et me surpasser, juste avec les ingrédients que j'y trouve ! »

A true rugby fan

"It is a sport that reflects my own values, and those of the company: some players are small, some huge, some stronger than others, and you have to make do with what you have... and what you are"

Gourmet

"I love to cook. My greatest indulgence is preparing delicious meals with the ingredients I find in my fridge!"

Transport: nothing quiet on the Eastern front - At the same time it was acquiring Transports Galot in Grasse, Transcan availed itself of the services of Benoît Elias, a transport and logistics professional with more than 20 years' experience, ready to rise to new challenges and contribute to the offering of the red and black regional transport company.

Red and black. That is something the two hauliers have in common, along with the Nice football team, but there are many other affinities the two brands share. Galot, a transport company established in 1956, is based in Grasse and serves local industrial clients in the Western end of the department. Transcan was founded by Franck Cannata a little more than 20 years ago and has been growing at a frantic rate ever since. It handles the entire transport supply chain, from freight containers to last mile deliveries. Really, the entire supply chain? Well, just about... By acquiring Galot, who is also a shareholder and local integrator of an important messaging network, Transcan can finally complete its offering in the transport of goods.

Benoît Elias, aged 51, knows this industry like the back of his hand. Originally from the Paris region, the new Director of Operations for several Transcan subsidiaries has been working in the world of transport for more than 20 years. After an initial experience in sales (following a business baccalaureate and a business school degree) was with Decathlon ("a fantastic school: I was all in with Decathlon!" he admits), Benoît moved from Paris to the Jura region

and took up a job with Sernam, SNCF logistics specialist, in the "Plastic Valley" of Oyonnax, in the Ain department. He then joined the senior executive incubator of the national group, Gefco, where he met Christophe Debrabandère, the future General Manager of Transcan.

Developing from East to West

The very same Christophe, along with Franck Cannata, got in touch during the first quarter of 2023 to invite him to take charge of Transport Galot. Benoît Elias had spent eight years at Jacky Perrenot where he organised and developed the Grasse activities of this well-established transporter of foodstuffs. The challenge issued by Franck and Christophe was appealing... The industrial area of Grasse represents a huge demand in terms of transport, and Transcan's growth until now has been in the Eastern part of the Alpes-Maritimes department. With a team of more than 30 employees, 18 routes, night shifts towards the Bouches-du-Rhône or Vaucluse departments and distribution throughout Europe with an integrated network, the possibilities for development are plentiful. "There's no point in changing a winning team, we are simply recruiting. Most members of our team have 10 to 15 years' experience: they are the company's 'hard drive'! My role is to upskill everyone and to give more responsibilities to those who want them" reckons Benoît. While we are on the topic of expansion, Transcan Méditerranée was launched in Marseille, with a team of 10. Their first client is Azur Trucks, the local leader of the professional vehicle market. Transcan is committed to delivering the company's spare parts in "H+4" (four hours between order and delivery, in all departments of the Southern region. Benoît Elias is keeping a watchful eye on this promising launch. He is the perfect man for this ambitious challenge: "Everything happens so fast, and you must be on the ball all the time. I love it! It's what I needed... Decisions are made quickly, and we express ourselves freely, because we trust one another. It can be seen in our results".

Galot is speeding along the road to renewed success.



04 93 29 00 75

www.transcan.fr

www.transports-galot.com

BORN TO BE **BOSS**



TRANSPORTS GALOT
BENOÎT ELIAS

SILENCE BY CHOPARD

BORN TO BE **BOSS**



**VICTOR
VEDUTA**

**CYRIL
LE ROUX**

**ENRIQUE
PÉREZ**

Silence, la révolution électrique qui va faire du bruit

Pour Cyril Le Roux, Directeur du développement B to B de Silence, Virage et des Bornes électriques By Chopard, la mobilité des entreprises azuréennes va prendre une décharge d'innovation en ce début d'année 2024. Avec Victor Veduta, Responsable de site, distributeur de Silence à Nice et Enrique Pérez, en charge du déploiement des stations de batteries, Cyril forme un trio dédié au déploiement de l'écosystème de la mobilité électrique facile, dans toute la France, au départ du territoire pilote que représente la Côte d'Azur.

Silence, the electrical revolution that is sure to make a bang - According to Cyril Le Roux, who oversees By Chopard's B-to-B development in terms of silent technologies, turns and charging terminals, the modes of mobility of local companies will undergo profound changes at the beginning of next year. Cyril works alongside Victor Veduta, site manager and distributor representing Silence in Nice, and Enrique Pérez, in charge of deploying battery banks of batteries. The mission of this three-man team is to develop a facilitated electric mobility ecosystem in all of France, starting in the French Riviera, which has been selected as the pilot region.

Cyril Le Roux en est persuadé : « Le frein principal, outre le coût de l'électrique, reste l'autonomie des véhicules et pour aller plus loin, c'est le temps de charge qui peut rebuter les utilisateurs. Avec notre système de stations où vous intervertissez votre batterie vide avec une qui est chargée, il n'y a plus aucun temps d'attente » résume-t-il. Cette sérénité, Cyril, qui dirige le développement B to B de la marque de scooters et voitures électriques, veut l'amener au monde professionnel, aux entreprises comme aux collectivités qui peuvent même opter pour faire installer des stations de recharge sur site.

Avec Victor Veduta, Responsable de site, Distributeur de Silence à Nice, Cyril peut également compter sur Enrique Pérez, qui a toujours évolué dans l'ingénierie automobile et l'écosystème des batteries. Depuis juillet, cet ingénieur commercial se voit chargé par Silence du déploiement des stations de batteries en France en 2024. Avec une mission qui sera confortée sur la Côte d'Azur par l'équipement des différents points de vente et concessions du Groupe Chopard de Nice, Antibes, Mougins ou Fréjus. Ainsi, dès ce début d'année 2024, pas moins de 20 points stations permettront aux utilisateurs des produits de la marque d'être approvisionnés en énergie à l'aide d'une application qui leur permet d'identifier le point le plus proche où échanger sa batterie, avec une réservation en un clic.

Le plus : la batterie amovible

La facilité avec laquelle on peut changer sa batterie est encore renforcée par l'astucieuse technologie des systèmes amovibles développés par Silence : vous enlevez la batterie en un clin d'œil et la transportez sur son chariot, comme une petite valise de voyage, pour la charger sur n'importe quelle prise de courant en 220 V ! Un vrai confort qui profite déjà aux plus de 250 premiers utilisateurs déjà équipés par la marque sur la

Côte d'Azur et à Monaco, en scooters 50, 125 cc. Cela se fera de la même manière en voitures, avec le fameux modèle Nanocar S04 qui sera déployé en 2024.

Du côté des entreprises, le concept s'avère particulièrement intéressant. Les différentes formules de détention (location de batterie, acquisition directe, LOA...) offrent un choix optimal vis-à-vis de l'activité comme du budget qu'elles souhaitent allouer à leur mobilité.

En Espagne par exemple, où la marque est fortement implantée, il est constaté que les stations d'accueil de batteries généraient un supplément de business partout où elles étaient installées. Design, elles nécessitent en outre moins de puissance que pour les seules stations de charges batteries pour voitures. Avec Silence, Cyril, Victor et Enrique comptent bien mettre la Côte d'Azur en surcharge !

Cyril Le Roux is sure of one thing: "the main obstacles that discourage consumers, other than price, are the range of electric vehicles and their charging time. With our system of battery banks, you can swap your depleted battery for a charged one, with no waiting time" he explains. Cyril, in his role overseeing the B-to-B development of this brand of scooters and electric vehicles, has the firm intention of bringing this peace of mind to the corporate and associative world, even offering to install charging terminals at his clients' sites. In his job, Cyril relies on Victor Veduta, site manager and distributor representing Silence in Nice, and on Enrique Pérez, who has had a long career in automotive engineering and battery technologies. In July last, Silence tasked this business engineer with the deployment of battery banks in France in 2024. This mission will receive a welcome boost in the French Riviera thanks to the equipment installed in different points of sale and dealerships of the Chopard Group in Nice, Antibes, Mougins and Fréjus. Therefore, starting in 2024, no less than 20 battery banks will allow users of the brand's products to have access to a power supply, thanks to an app that guides them to the nearest battery bank where, with a single click, they can reserve a battery to swap.

DES CHIFFRES

+ de 20

Le nombre de stations où échanger votre batterie vide contre une pleine sur la Côte d'Azur dès le premier trimestre 2024

The number of battery banks where you can swap your depleted battery for a charged one in the French Riviera in the first quarter of 2024

70

A partir de 70 € environ chaque mois pour la LOA (location avec Option d'Achat) d'un scooter Silence 125 cc

Leasing of a Silence 125cc scooter starts at a monthly rate of 70€

220 V

Votre batterie amovible se charge partout où vous le voulez !

You can charge your removable battery anywhere you want!

An added bonus: the removable battery

The ease of battery changes is further improved thanks to the ingenious removable battery technology developed by Silence: it takes no time at all to remove the battery, and then you can transport it on a cart that resembles a wheeled suitcase to any 220V outlet where it can be charged! More than 250 users who have bought scooters (50cc or 125cc) from the brand in Monaco or the French Riviera are already enjoying this new technology. The same technology will soon apply to cars, with the famous Nanocar S04 model, which will be brought to market in 2024.

And for companies, the concept will prove to be particularly advantageous. The different ownership modalities (battery rental, direct purchase, leasing contracts...) allow clients to base their choice on their budget, the intended use of the vehicle, and the company's chosen mode of mobility.

In Spain, for instance, where the brand has a strong presence, it has been noted that battery banks generate additional business everywhere they are installed. They boast a sleek design and require less energy than charging terminals for electric cars. With Silence, Cyril, Victor and Enrique want to deliver a bolt of energy to the French Riviera!

SILENCE 

GRUPE
CHOPARD
Laissez-vous transporter

Silence By Chopard Nice

2 rue Jean Allègre - 06000 Nice

04 97 80 47 27

www.groupechopard.com/silence/

Aménagement intérieur

Complémentaires dans leur approche du travail et dans leurs spécialités, ils sont la direction bicéphale de JK Floor : Camille Baron et Rudy Moquet s'investissent chaque jour dans le développement de leur entreprise de rénovation intérieure et pose de revêtements de sol.

Interior decorating - With the same work ethic and complementary skillsets, Camille Baron and Rudy Moquet represent the two-headed management of JK Floor: every day, they work tirelessly at developing their interior decorating and flooring company.

Rudy veut bien l'avouer : il n'est pas le plus expansif du tandem ! « Je devrais peut-être faire un effort pour communiquer un peu plus, changer un peu mon mindset, pour avoir l'air plus « patron » ! » sourit-il. Mais peu importe, car son job, à lui, n'est pas d'occuper le devant de la scène...

Solier (ou poseur de sol) qui a appris le métier -un peu par hasard- en étant sollicité pour travailler en intérim, il exerce pendant dix ans pour une entreprise régionale de rénovation tous corps d'état : une expérience qui lui permet de gagner en autonomie et de très vite gérer de A à Z ses chantiers de pose de sol. Alors quand la nouvelle entreprise qui l'emploie connaît des difficultés et doit fermer ses portes du jour au lendemain, sa décision est vite prise : « ça a été le déclic, je travaillais dans de bonnes conditions, je gagnais bien ma vie, je pouvais désormais le faire pour moi... »

Pour amorcer sa nouvelle vie de patron, Rudy choisit l'auto-entreprenariat, même s'il sait que ce statut ne pourra pas lui permettre de développer ses activités très longtemps.

Et très vite, il a besoin d'être secondé pour la partie administrative de son métier. C'est là que Camille, son ex-collègue de travail, entre en jeu...

Duo de compétences

La jeune femme a elle aussi décidé de voler de ses propres ailes à la suite de la fermeture de l'entreprise qui, comme Rudy, l'employait. Dans l'idée au départ de proposer ses services de secrétariat administratif à plusieurs sociétés, le travail généré par Rudy accapare très vite tout son temps ! L'idée d'une association fait alors son chemin... A Rudy la planification des chantiers, les devis, les chiffres et à Camille les fournisseurs, les achats, la facturation ou la comptabilité. Un partage des tâches qui détonne et nécessite rapidement de recruter. Aujourd'hui, avec deux plaquistes, un solier et un peintre, la clientèle de JK Floor peut se diversifier. « Nous travaillons sur l'ensemble de la rénovation intérieure, du sol au plafond avec autour de 70 % d'aménagement de bureaux et locaux professionnels, 20 % de particuliers et près de 10 % de chantiers de luxe, comme,

par exemple en ce moment même, avec la rénovation d'une trentaine de suites d'un hôtel 5 étoiles des Alpes-Maritimes ».

Aujourd'hui, l'équipe de JK Floor est structurée pour livrer de belles réalisations, toujours dans le souci de l'extrême qualité qui a fait sa réputation jusqu'ici. L'ambition de ce jeune duo d'associés ? Etendre encore la surface de leurs activités...

“ *Nous travaillons sur l'ensemble de la rénovation intérieure, du sol au plafond avec autour de 70 % d'aménagement de bureaux et locaux professionnels, 20 % de particuliers et près de 10 % de chantiers de luxe.* ”

ENTRE NOUS

Préoccupations variées

Pour Rudy : « Mes 3 enfants... la NBA et le PSG... la bourse et l'investissement ! » Avec deux petits bouts de 1 et 4 ans, Camille est, elle aussi, une maman très sollicitée !

Different worries

For Rudy: "My three kids, the NBA and the PSG... investments and the stock market!" And with her two children aged one and four, Camille is also a very busy mother!

Rudy is quick to confess: he is the quieter of the pair. "I should probably make more of an effort to communicate. I should change my mindset to come across more as a boss " he tells us smilingly. It hardly matters as his job happens behind the scenes...

He learnt the intricacies of the flooring business a little by chance, having been called in as a replacement. He ended up working for a decade for a local renovation company that provided general contracting services: he rapidly gained in experience and in autonomy and was soon able to manage entire flooring projects. However, the relatively young company that hired him ran into some trouble and was suddenly forced to close shop. He was quick to come up with a new plan: "it was a lightbulb moment. I enjoyed good working conditions, made a decent living, and now I could do it all for myself..."

As he created his own company, Rudy opted for a sole-proprietorship status, but he knew it wouldn't sustain the development of his business for very long. Sure enough, he soon needed help with the administrative side of his work. And this is where Camille, his former colleague, comes into the picture...

Complementary skills

When the company that hired Rudy and Camille shut down, she too felt it was time to stand on her own two feet. Her initial idea was to set herself up as freelance administrative secretary and to provide her services to different companies, but the workload generated by Rudy's business alone soon took up all of her time! A new idea started to take hold: why not enter into a partnership... Rudy organises the worksites and prepares the quotes, while Camille handles the suppliers, the provisioning, the billing, and the accounting. This work sharing model proved successful and the company was rapidly compelled to hire more employees. Today, with two drywall installers, one floorer, and one painter, JK Floor caters to a diversified clientele. "We can handle entire interior decorating projects, from the floor to the ceiling. Around 70% of our business concerns offices and professional facilities, 20% has to do with home interior decorating, and about 10% of our work relates to luxury projects. For instance, we are currently working on the renovation of around 30 suites in a five-star hotel in the Alpes-Maritimes department".

JK Floor's team brings the extreme care to detail that has forged its stellar reputation to the beautiful projects it delivers. So, what's next for this pair of young entrepreneurs? Probably continue to expand the business...



914 route de Pégomas - Mouans Sartoux
06 08 58 28 02 (Rudy)
06 43 08 56 20 (Camille)
contact@jkkfloor.fr
www.jkkfloor.fr

CAMILLE BARON

JK FLOOR

BORN TO BE **BOSS**



JESSIKA BELTRA OLIVIERO TOSCANI

DUTTO & CO

BORN TO BE BOSS



Du(tt)o de choc

Leurs parcours de vie ne les prédestinaient pas spécialement à se croiser dans le travail. Ni à tomber amoureux, d'ailleurs... ! Jessika Beltra et Olivier Dutto ont respectivement mené leurs vies tambour battant en parallèle, avant de se rencontrer pour fonder le duo à succès « Dutto & Co »...

« C'est drôle de se dire que l'on a habité à Villeneuve-Loubet, à 200 m l'un de l'autre pendant des années... que l'on a fréquenté les mêmes écoles, centres aérés, le ski club... sans vraiment se fréquenter » songe Jessika. Bien avant de vivre avec Olivier et de fonder à ses côtés l'entreprise de plomberie Dutto & Co, la jeune femme a tôt connu le goût d'entreprendre : « Mes parents étaient grossistes en invendus de presse et toute jeune, j'étais sans cesse au téléphone pour passer des commandes, répondre à nos clients, fournisseurs : j'ai vite été au contact du monde de l'entreprise ! », se souvient-elle.

Persuasive, ambitieuse, elle se révèle en commerciale de talent dans le secteur du marketing de réseau. Influencée par les réussites éclair des virtuoses de la vente multinationale, Jessika se lance dans ce business et y réussit plutôt bien. « J'ai très bien gagné ma vie mais le rythme était intense et les conditions souvent précaires ». Alors, parce que sa mère lui lance comme un défi qu'elle n'obtiendrait jamais de CDI, Jessika se prend au jeu, franchit les étapes incontournables pour devenir cadre commerciale. Des produits d'hygiène industriels au marché des composants pour téléphones mobiles : aucun secteur d'activité ne l'effraie et elle se découvre vite une passion pour convaincre, avant de bifurquer dans l'immobilier, juste avant la crise sanitaire. Et sa rencontre avec Olivier.

Lui a un parcours plus rectiligne : « Plusieurs membres de ma famille sont connus comme marchands de biens à Nice et j'ai toujours été attiré par les métiers manuels ». Ce sera la plomberie pour le jeune homme qui, également passionné de sports mécaniques, aurait pu tout aussi bien devenir carrossier. « J'ai commencé par exercer pour des artisans puis j'ai connu une autre approche du métier en travaillant pour un grand groupe, Veolia ».

Le goût de l'indépendance

Expérimenté, Olivier a désormais le goût d'entreprendre et traduit ce besoin d'indépendance en s'installant en 2015 comme auto-entrepreneur : il propose donc ses services de travaux de plomberie dans tout le département. Et survient la crise sanitaire... A la faveur du confinement, Jessika et Olivier se rapprochent. Leurs caractères forts, enjoués, emplis de vitalité se trouvent vite de nombreux atomes crochus et naît peu à peu, assez naturellement, l'envie de travailler ensemble : « Pour le seconder, j'ai commencé à aider Olivier sur du travail administratif ». Jessika se prend vite au jeu. Son envie d'apprendre, sa curiosité et son hyperactivité positive ont vite raison des derniers doutes qu'elle pouvait nourrir à l'idée de travailler à plein temps auprès de son conjoint. Rompue aux règles du marketing et consciente des atouts que représente désormais la « marque » Dutto, Jessika n'y ajoute que « & Co » pour apposer tout de même un peu de sa « patte » dans cette association !

Sous l'impulsion du nouveau duo, l'entreprise muscle ses ambitions et propose aujourd'hui des rénovations ou installations neuves comprenant les lots de maçonnerie, carrelage ou électricité, en s'adjoignant les services de plusieurs sous-traitants.

Jessika, entretemps, a poursuivi son apprentissage des ficelles du métier et propose de plus en plus de projets d'implantations de salles de bains ou de rénovations à ses clients. La suite ? « J'aimerais que notre entreprise puisse fournir demain ce qu'aujourd'hui on ne maîtrise pas encore » ambitionne Olivier. Dutto & Co développe donc l'électricité, la climatisation, la domotique ou la rénovation avec tout le soin déjà apporté à son activité originelle, la plomberie. Et avec invariablement, un seul mot d'ordre : la qualité, pour envisager le succès de l'entreprise sur le long terme.

A winning duo - Nothing could have foretold that their lives would come together in a professional partnership. And there was definitely nothing to predict that they would also fall in love. Individually, Jessika Beltra and Olivier Dutto were already living their lives to the fullest. But then they met and formed "Dutto & Co", a truly dynamic duo...

"It's strange to think that we both lived in Villeneuve-Loubet, not 200m apart, for all those years... we attended the same schools, frequented the same summer camps, and went to the same ski club, without really knowing one another" Jessika reflects. But even before Jessika became romantically and professionally entangled with Olivier, going on to cofound Dutto & Co, a plumbing company, she showed an early penchant for entrepreneurship: "My parents were wholesalers of unsold press copies and as a young girl, I was always on the phone placing orders, replying to customers and talking to suppliers: I already had one foot in the corporate world!" she remembers.

Persuasive and driven, she soon emerged as a talented sales representative in network marketing. Jessika was inspired by multi-level marketing specialists and their astounding results and was herself met with early success in this line of business. "I made an excellent living, but the working hours were intense and the conditions far from ideal". Then her mother issued a challenge, telling Jessika she would never land an open-ended work contract. Jessika promptly rose to the occasion, and did all that was needed to become a senior sales rep. From industrial cleaning products to mobile phone components: undaunted by different markets, she quickly discovered she had a talent for persuasion. And just before the COVID pandemic, she was turning her sights to real estate. At the same time, she met Olivier.

His professional career had followed a somewhat more linear trajectory: "Several of my relatives are quite well known in Nice as property traders, and manual work always appealed to me". The young man finally opted for plumbing, but it was a close call between that and bodywork, as he is also a motorsport enthusiast. "I started off working locally for various craftspeople, but then I got to learn another side of the trade when I joined Veolia, a large group".

A taste of independence

Relying on his extensive experience and driven by a thirst for entrepreneurship, Olivier set up his own shop in 2015 as a freelance plumber providing his services throughout the department. Then the health crisis struck...

Jessika and Olivier grew closer during the lockdown period. They soon discovered they had a lot in common - a strong character, a go-getter mentality, a lot of energy - and decided to work together: "I began by helping Olivier on the administrative side of his business". It did not take long for Jessika to become fully involved. Her curiosity, thirst for knowledge and positive hyperactivity quickly alleviated any doubts she harboured about working full time with her life partner. As someone with intimate knowledge of marketing intricacies and fully aware brand importance, Jessika added "& Co" to Dutto, bringing her own signature to the partnership!

Under the leadership of this energetic duo, the company set its sights higher, and its services currently include renovations and new installations, complete with masonry, tiling and electrical works, provided by different trusted subcontractors.

In the meantime, Jessika continues to learn the ropes of the plumbing trade and is providing their clients with an ever-increasing range of services, including bathroom renovations or installations. What's next? Olivier's ambitions are clear enough: "In the future, I want the company to offer services that we are not able to provide today". Dutto & Co is therefore expanding its offering to include electricity, air conditioning, home automation and renovations, delivered with all the care and quality that comes with its initial specialisation, which is plumbing. And, invariably, there is but one keyword: quality, the only way to ensure the company's lasting success.

“L'avenir ? Fournir demain ce qu'on ne maîtrise pas encore aujourd'hui”

ENTRE NOUS

Des loisirs ?

La moto cross : toute la famille est en deux roues ! A Jessika la logistique, à Olivier la mécanique !

Des projets ?

Tous ensemble aux sports d'hiver et l'envie de vivre une grande aventure (toujours en famille) : l'organisation d'un Rallye-Raid !

Leisure?

Motocross: I get the whole family involved! Jessika can handle the logistics, and Olivier is the designated mechanic!

any plans?

We are looking forward to living a great family adventure, which will be the organisation of a winter rally raid!



DUTTO & CO
UN ARTISAN À VOTRE ÉCOUTE !

35 Avenue de Nice
Cagnes-sur-Mer
84 Avenue de la Mer
06700 Saint-Laurent-du-Var
07 83 47 20 47
www.duttoandco.fr

Entreprendre passionnément pour vivre intensément

A la fois chiffres et lettres, Sandra Rastoll présente un parcours pour le moins non linéaire. Sa carrière démarre dans la comptabilité et la fiscalité pour se poursuivre, en 2008, dans l'exploration des métiers de l'écriture. De la littérature au webmarketing, il n'y a qu'un pas. 10 ans plus tard, elle transmet sa technicité à un public acquis. Et maintenant, où va-t-elle nous emmener ?

Auteure depuis son plus jeune âge, Sandra Rastoll est aussi et surtout une curieuse intellectuelle insatiable. Au cours de son parcours, elle multiplie les terrains de jeu pour se nourrir d'expériences et de rencontres qui vont l'amener à explorer différents horizons. Comptable et conseil aux entreprises dans un premier temps, elle officie aussi bien dans le privé que dans le public, sans oublier de faire une incursion dans le milieu bancaire.

A 38 ans, sa passion des mots prend le dessus et la porte à s'ouvrir à un autre univers professionnel. Ses écrits rencontrent le public à travers des salons inoubliables, avec 7 ouvrages édités, et plusieurs biographies, dont celles sollicitées par le Conseil Général, pour promouvoir Valdeblorre en deux tomes à succès. Son rêve d'enfance réalisé, le calme et la sérénité de la vallée de la Tinée conduisent Sandra Rastoll à découvrir « un terrain de jeu, encore vierge, rempli de mots et d'algorithmes, mes domaines de prédilection, où tout est possible : le web » confie-t-elle. Elle en pénètre les coulisses, en explore les coins et les recoins jusqu'à rejoindre l'équipe d'experts de l'un des meilleurs marketeurs français. « Laurent est incroyable, j'ai beaucoup appris avec lui ! » Peu avant son retour sur la Côte d'Azur, Sandra a créé Sunshine formation en 2018 pour transmettre son savoir et sa passion en écriture littéraire comme en création de contenus web.

La création, un parcours aux chemins multiples

Multi-créative, elle s'essaie à différents arts pour compléter son approche professionnelle, basée sur le bon, le beau et le bien, même si l'écriture reste son expertise favorite. Pour elle, c'est certain, l'art a toute sa place dans le management et dans l'entreprise. Mieux encore, il favorise l'émulsion créative, permet d'adopter des solutions originales et rapides et accompagne la croissance des structures de manière fluide tout en remettant l'humain au centre des enjeux. Pour preuve, elle cite volontiers Walt Disney. De cet entrepreneur mythique, il reste de l'émerveillement mais surtout une technique, dite la « méthode Disney », qui allie le pragmatisme à la créativité. Sandra se réfère aussi aux innombrables méthodes qui ont voyagées entre la narratologie, la narration et la stratégie de communication des marques, comme le célèbre « guide du scénariste » de Vogler inspiré par l'ouvrage « The hero's journey » de Campbell, les deux utilisés en référence aussi bien en storytelling qu'en création littéraire. Et c'est justement dans sa maîtrise du storytelling et de la sémantique, qu'elle explique que l'on va « dégager l'identité narrative du dirigeant pour l'utiliser en base dans la communication interne et externe de l'entreprise ». De fait, l'objectif est de créer l'adhésion et la fidélisation à la marque autour et dans l'entreprise de manière créative, à chaque étape de sa croissance.

Varié les plaisirs pour stimuler la création

Peppermind s'adresse davantage aux dirigeants qui souhaitent fluidifier les changements liés à la croissance de leur entreprise, à travers des ateliers, des formations mais aussi des séminaires et des rencontres ponctuelles, pour eux-mêmes ou pour leurs équipes. Et comme la création s'accompagne de stimulation, Sandra prépare des « Séjours écriture et bien-être sur la Côte d'Azur » qui flirtent entre les techniques littéraires, l'art et les derniers apports en neurosciences ou bien des parcours Sunshine intitulés « 90 jours avec un auteur » pour accompagner les écrivains en herbe dans l'écriture de leur roman. Bref, beaucoup de projets teintés comme toujours de passion pour « faire pétiller vos neurones ».

Passion in her endeavours, intensity in her life - Sandra Rastoll is steeped both in literature and in numbers, and her career is made of many twists and turns. It started in accounting and taxes, but in 2008, it veered into an exploration of the world of creative writing. And from literature, she took a sidestep into online marketing. Now, a decade later, she is sharing her technical knowledge with an enthusiastic audience. So, where to now?

Sandra Rastoll has always been an author, driven by insatiable intellectual curiosity. Throughout her career, she has experimented with many different playgrounds, feeding her experience and meeting people who would introduce her to new horizons. Initially a corporate accountant and advisor, working for private clients and public bodies, she also gained some experience in the banking world.

But, at the age of 38 she finally gave in to her love for words and turned her sights on a new career. Most of the works she authors are presented to the world at unforgettable book fairs, while some of her books were commissioned by the Departmental Council, such as the two highly successful volumes promoting the commune of Valdeblorre. Having fulfilled her childhood dream, in the tranquil peacefulness of the Tinée valley, Sandra Rastoll started taking an interest in "an unsoiled playground, filled with words and algorithms - of which I am particularly fond - where anything is possible: the internet" she confides. She started discovering what happens behind the scenes, in the nooks and crannies of the internet. Eventually, she went on to work with one of the best advertisers in France. "Laurent is amazing, I have learned so much with him!". Shortly before returning to the French Riviera, Sandra created Sunshine Formation in 2018, in order to share her literary knowledge and writing skills or to help students create their web content.

“**dégager l'identité narrative du dirigeant pour l'utiliser en base dans la communication interne et externe de l'entreprise**”

ENTRENOUS

Sandra s'est lancée dans l'écriture...

...avec un livre pour ado, écrit spécialement pour sa fille qui n'aimait pas la lecture. Cela a si bien marché que la jeune fille a même fait des études de lettres !

Curieuse

« Aujourd'hui, je m'essaie à toutes sortes d'activités que je n'aurais jamais pensé aimer faire : paddle, padel, baignade en eaux vives... »

Sandra started writing...

...with a book for teenagers, written especially for her daughter who didn't enjoy reading. It worked so well that she has now embarked in literary studies!

Curious

"I am busy trying out all sorts of new activities I had never dreamed of doing: paddle, padel, whitewater swimming..."



Sunshine - Peppermind
06 31 85 77 40

Creation, a journey of many different paths

As a highly creative person, she has tried her hand at different artforms to add to her professional offering. Her love of art and aesthetics is profound, but writing remains her favourite means of artistic expression. And she believes that art has an important role to play in corporate management. In fact, it encourages creative versatility, it helps find original solutions quickly, and supports structural growth in a seam-less fashion, while ensuring that people remain central to these dynamics. Just look at Walt Disney, she tells us. This legendary entrepreneur has gifted us with a wonderful world, as well as a technique, called the 'Walt Disney method', which combines pragmatism and creativity. Sandra's references include numerous textbooks relating to narratology, storytelling, and brand communication strategies, such as the famous textbook, 'The writer's journey' by Vogler, itself inspired by the 'The hero's journey' by Campbell, which are both go-to works in the world of narration and creative writing. And from her mastery of story-telling and semantics, she is able to "extract the narrative identity of the CEO and use that as basis for the company's internal and external communications". In fact, the goal is to nurture acceptance and build loyalty to the brand and the company in a creative fashion, at each step of the company's development.

Stimulating creation through varied pleasures

Peppermind caters to corporate leaders who wish to streamline changes brought about by the growth of their company, with workshops, special training courses, seminars, and meetings, for themselves or for their teams.

Creation comes hand-in-hand with stimulation, which is why Sandra is preparing 'Creative writing and wellbeing stays in the French Riviera', where participants delve into literary techniques, art and the latest advances in neuroscience, or the Sunshine programme, called '90 days with an author', which helps budding authors along with the writing of their novel. In short, there are many projects, brimming as always with passion, designed to give "your braincells a workout".



SUNSHINE - PEPPERMIND

SANDRA RASTOLL

IN Team, la famille s'agrandit !

IN Magazine vous présente ce mois-ci les parcours riches et étonnants de plus de 30 dirigeantes et dirigeants des Alpes-Maritimes tandis que cette année en avril, vous étiez plus de 70 professionnels à exposer lors de la deuxième édition de IN Salon.

Toute l'année, nous accueillons continuellement plus de 160 adhérents à IN Club pour des événements hors-norme, qualitatifs, dans des lieux exceptionnels et empreints de convivialité...

Alors en 2024, Eric Pottier et Grégory Paré, fondateurs de IN Groupe, musclent leurs effectifs pour passer la frontière du Var et faire rayonner les dirigeants azuréens, jusqu'à Marseille et Aix-en-Provence, un défi que s'apprête à relever la IN Team nouvelle formule...

This month IN Magazine presents to you the rich and astonishing journeys of more than 30 leaders from the Alpes-Maritimes while this year in April, there were more than 70 professionals exhibiting during the second edition of IN Salon.

All year round, we continually welcome more than 160 IN Club members for extraordinary, high-quality events in exceptional places full of conviviality...

So in 2024, Eric Pottier and Grégory Paré, founders of IN Groupe, are strengthening their workforce to cross the Var border and promote Riviera leaders, as far as Marseille and Aix-en-Provence, a challenge that is preparing to take on the new IN Team formula...





**ERIC
POTTIER**



**GREGORY
PAIRE**

AGNÈS
MENGEL

CLOTAIRE
DECAYEUX

BORN TO BE BOSS



 TEAM

IN Groupe en croissance !

IN prend des couleurs et dope son expansion ! Pour stimuler ses équipes et booster sa dynamique de croissance, voici Agnès, nouvelle directrice commerciale et Clotaire, chargé du développement de IN Groupe.

IN Group growing! - IN is taking on colors and boosting its expansion! To stimulate its teams and boost its growth dynamic, here is Agnès, new sales director and Clotaire, responsible for the development of IN Groupe.

Agnès

Son parcours s'est exprimé dans l'hôtellerie, le développement commercial touristique et l'événementiel. Chez elle, le sens de la formule et du spectacle, c'est inné ! Alors, tout en poésie médiévale, elle nous conte le dilemme de son arrivée au sein de la IN Team, alors qu'elle était chargée du développement de l'activité événementielle au Château de Crémât : « Depuis la tour de mon château perché sur les hauteurs de Nice, j'ai aperçu deux preux chevaliers (NDLR : Eric et Greg !) s'aventurer avec pour ambition de me rallier à leur cause... La promesse était belle : vivre une aventure humaine encore plus extraordinaire, mais le dilemme était cruel : laisser derrière moi les vignobles et les âmes qui m'étaient chers ! L'appel de l'aventure a été plus fort, pour continuer à faire briller le monde du « IN » avec humour, bienveillance et plaisir et fédérer ses équipes, au-delà du territoire déjà conquis, pour nous faire gravir ensemble les marches du succès ! »

Clotaire...

is back ! En effet, la com en B to B est loin d'être une nouveauté pour lui... Cette fin d'année 2023 marque donc son retour aux sources, dans le secteur de la communication des dirigeants et des professionnels de tous les secteurs d'activité, qu'il a pu côtoyer pendant de nombreuses années lorsqu'il s'illustrait déjà dans le monde de l'édition de magazines économiques.

Après une longue parenthèse de plus de dix ans comme agent immobilier, où il a pu concrétiser plus de 250 projets de vie résidentiels sur la Côte d'Azur, sa nouvelle mission consistera à accroître le succès des supports de communication B to B de IN Groupe et notamment sur les nouveaux territoires à conquérir, comme les départements du Var et des Bouches-du-Rhône. Welcome Clo !

ENTRE NOUS

Agnès

Son atout : Jamais la dernière pour faire la fête, Agnès sait rassembler : « j'ai finalement fait de l'événementiel dans toute ma carrière professionnelle. Je crois que je suis vraiment faite pour mobiliser les gens, coordonner, organiser ! »

Her advantage: Never the last one to party, Agnès knows how to bring people together: "I have ultimately done events throughout my professional career. I believe that I am really made to mobilize people, coordinate, organize!"

Clotaire

Comme beaucoup de garçons de l'équipe, Clotaire présente une addiction au... padel qu'il pratique dès qu'il le peut ! Curieux et altruiste, il apprécie très sincèrement de connaître les parcours, les histoires, les passions des uns et des autres et reconnaît « ...être bon public, je suis capable de rire de tout, sans tabou ! »

Like many of the boys on the team, Clotaire has an addiction to... padel which he practices whenever he can! Curious and altruistic, he very sincerely appreciates knowing each other's backgrounds, stories, passions and recognizes "...being a good audience, I am capable of laughing at everything, without taboos!"

Agnès

His career path has been in the hotel industry, tourism business development and events. In her, the sense of formula and spectacle is innate! So, all in medieval poetry, she tells us the dilemma of her arrival within the IN Team, when she was responsible for developing the events activity at the Château de Crémât: "From the tower of my castle perched on the heights of Nice, I saw two brave knights (Editor's note: Eric and Greg!) venturing out with the ambition of rallying me to their cause... The promise was beautiful: to experience an even more extraordinary human adventure, but the dilemma was cruel: leave behind the vineyards and the souls that were dear to me! The call of adventure was stronger, to continue to make the world of "IN" shine with humor, kindness and pleasure and to unite its teams, beyond the territory already conquered, to help us climb the steps of the success!"

Clotaire...

is back! Indeed, B to B communication is far from being new to him... This end of 2023 therefore marks his return to basics, in the sector of communication for managers and professionals from all sectors of activity, whom he was able to work with for many years when he was already distinguished in the world of publishing economic magazines.

After a long break of more than ten years as a real estate agent, where he was able to realize more than 250 residential life projects on the Côte d'Azur, his new mission will consist of increasing the success of IN Groupe's B to B communication media, and in particular on the new territories to be conquered, such as the departments of Var and Bouches-du-Rhône. Welcome Clo!



INséparables !

Ils sont un peu l'âme de IN club, son « ADN » comme il est tendance de dire aujourd'hui. Et en matière scientifique, Aurélie et Marc, leur spécialité à eux, c'est plutôt l'alchimie des esprits : ils savent faire se rencontrer ceux qui – sans le savoir parfois – étaient nés pour se connaître !

They are a bit like the soul of IN club, its "DNA" as it is trendy to say today. And in scientific matters, Aurélie and Marc, their specialty is rather the alchemy of minds: they know how to bring together those who – sometimes without knowing it – were born to know each other!

IN Club, c'est un peu « leur » club, ils sont les tenanciers de la boîte de nuit !

Drôle de Night-Club : pas de sélection à l'entrée, enfin, si... il vaut mieux être estampillé « esprit libre », savoir rire de (presque) tout, aimer la convivialité des rencontres invraisemblables, le fun des activités dans des lieux pittoresques et décalés, l'originalité du programme concocté par l'équipe... ! Alors en 2022, l'idée de donner une suite logique et une visibilité régionale à cette aventure avec IN Salon, a tout de suite trouvé un écho favorable auprès d'Aurélie et Marc !

Marc

Pour la petite histoire, avant de faire connaître et développer ce joli projet, Marc a fait ses gammes dans... l'animation de club de vacances. Ah, ça vous étonne ? En France comme à l'étranger, il a dispensé un peu partout sa bonne humeur et son entrain avant de prendre un tout autre chemin, à la direction de boutiques de prêt-à-porter, au plus près de ses clients, à Paris puis à Cannes.

Le défi de créer un business club de chefs d'entreprise prêts à miser sur la convivialité et le plaisir pour développer leur activité lui a plu immédiatement...

Aurélie

L'atout bonne humeur, a toujours aimé chouchouter ses clients, leur apporter bien-être et réconfort, comme lorsqu'elle était, dans une autre vie, dans le métier de l'esthétique et des spas ou encore sur un autre registre... propriétaire-récoltante dans un vignoble des Côtes-du-Rhône ! Une carrière orientée vers le partage de bons moments et le sens d'un service premium, qui se concrétisent aujourd'hui en accompagnant l'ensemble de sa clientèle lors des événements In Club et pendant l'organisation du IN Salon, le 16 avril prochain...

ENTRE NOUS

Marc

Son cheval de bataille : Tout logiquement propulsé à l'organisation des événements de IN Club, il est la cheville ouvrière des soirées festives et décalées et sait faire matcher les rencontres IN Club, pour la convivialité, le plaisir et, ne l'oublions pas aussi... pour le business !

His hobby horse: Logically propelled to the organization of IN Club events, he is the linchpin of festive and offbeat evenings and knows how to match IN Club meetings, for conviviality, pleasure and, let's not forget also... for business!

Aurélie

Son objectif : « Je veux encore agrandir la belle famille des membres IN Club, en apportant une qualité de service et des expériences uniques à nos adhérents, à travers nos nombreux événements, tout en empathie et en bienveillance ! »

His objective: "I want to further expand the large family of IN Club members, by providing a quality of service and unique experiences to our members, through our numerous events, all with empathy and kindness!"

IN Club is a bit like "their" club, they are the owners of the nightclub!

Funny Night Club: no selection at the entrance, well, yes... it's better to be stamped "free spirit", know how to laugh at (almost) everything, love the conviviality of improbable encounters, the fun of activities in places picturesque and offbeat, the originality of the program concocted by the team...! So in 2022, the idea of giving a logical continuation and regional visibility to this adventure with IN Salon, immediately found a favorable response with Aurélie and Marc!

Marc

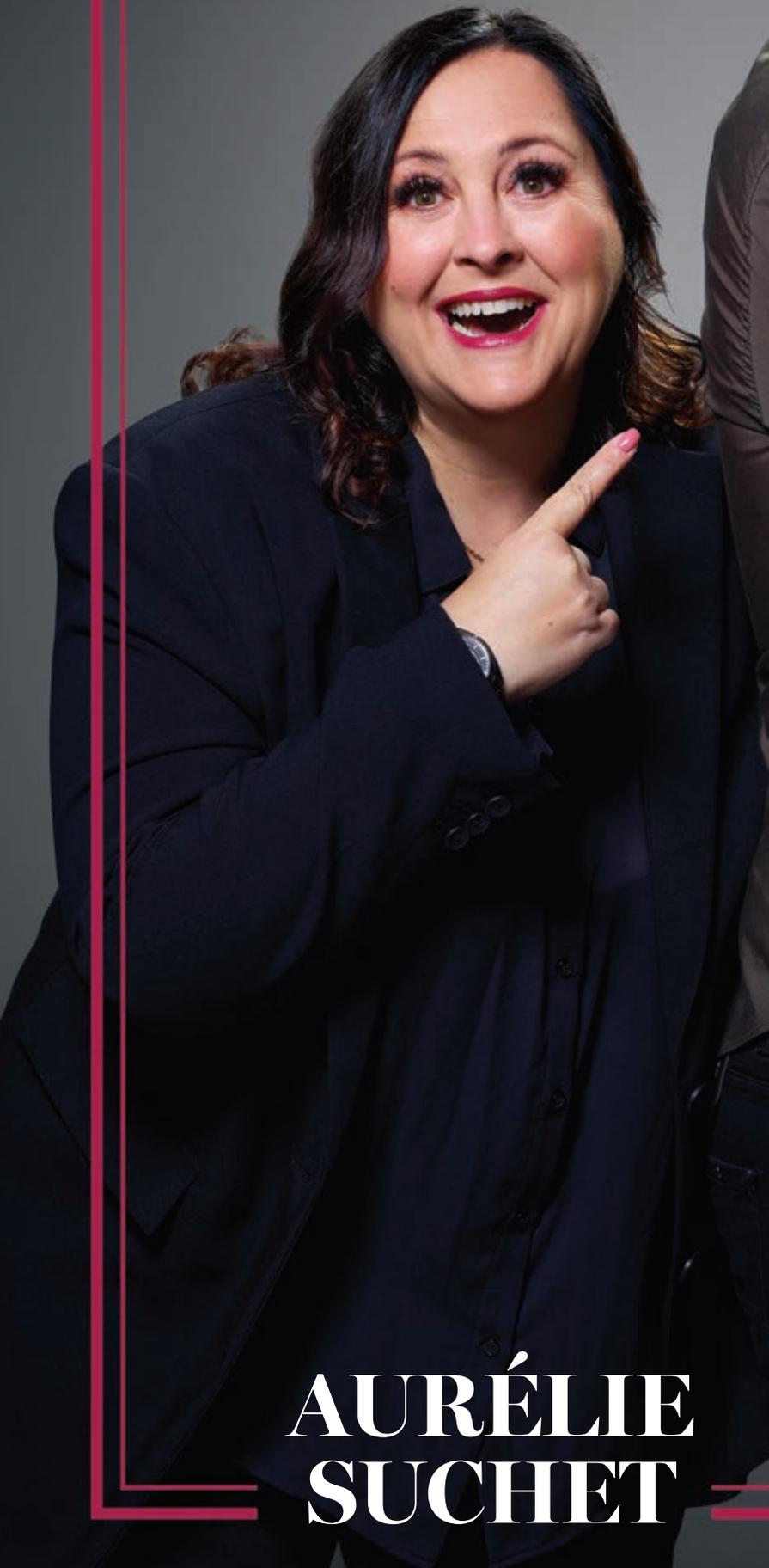
For the record, before making this lovely story known and developing, Marc trained in... holiday club entertainment. Ah, does that surprise you? In France and abroad, he spread his good humor and enthusiasm almost everywhere before taking a completely different path, managing ready-to-wear boutiques, as close as possible to his customers, in Paris and then at Cannes.

The challenge of creating a business club of business leaders ready to focus on conviviality and pleasure to develop their activity appealed to him immediately...

Aurélie

The asset of good humor, has always loved to pamper her clients, bringing them well-being and comfort, as when she was, in another life, in the profession of aesthetics and spas or on another register ...owner-harvester in a Côtes-du-Rhône vineyard! A career oriented towards sharing good times and a sense of premium service, which are realized today by supporting all of its customers during In Club events and during the organization of the IN Salon, on April 16 ...





**AURÉLIE
SUCHET**

**MARC
POTTIER**

BORN TO BE **BOSS**



LOÏC **VIRGINIE**
ABOULIKAM = ROGER-POITVIN

Cap à l'ouest

Historiquement implantés sur le littoral azuréen, IN Magazine, IN Club et désormais IN Salon repoussent les frontières de leur territoire de cœur pour se faire connaître dans les Bouches-du-Rhône et le Var. Virginie et Loïc, chargés de clientèle, s'engagent notamment sur ces nouvelles destinations.

Heading west - Historically established on the Riviera coast, IN Magazine, IN Club and now IN Salon are pushing the boundaries of their core territory to make themselves known in Bouches-du-Rhône and the Var. Virginie and Loïc, customer service managers, are particularly committed to these new destinations.

Virginie

A la manœuvre dans le Var, Virginie Roger-Poitevin a longtemps œuvré dans l'événementiel : « Mon cheminement m'a conduit à explorer des univers divers, des rives de Belambra aux contrées magiques de Disney, en passant par les horizons accueillants d'Odalys, pour ne nommer que quelques-unes des escales jalonnant mon expérience ! »

Autodidacte, « La curiosité et la persévérance sont mes diplômes de la vie ! », Virginie est bien décidée à passer la frontière varoise pour convaincre les 80.000 entreprises du département de faire parler d'elles dans nos publications et lors de nos événements, qui là-bas pour elle, doivent « vite devenir aussi incontournables que dans les Alpes-Maritimes ! »

Loïc

Une mission qui incombe également à Loïc Aboulikam, nouveau venu, arrivé dans l'équipe à la rentrée, depuis la ville de Toulouse. L'esprit de compétition, indispensable dans la fonction commerciale, Loïc connaît : « Durant ces dernières années j'ai évolué dans le haut niveau sportif mais aussi dans la gestion de patrimoine ce qui m'a permis d'acquérir des compétences essentielles : discipline, persévérance et gestion du stress ».

Au sein d'univers pluridisciplinaires, il a su se former : « J'ai eu l'opportunité de collaborer avec diverses équipes, sponsors et médias, ce qui a renforcé mes aptitudes en communication que je souhaite mettre à profit pour la IN Team, que je remercie pour leur confiance ! »

ENTRE NOUS

Virginie

Je suis une vraie passionnée de sports à sensation comme la plongée sous-marine, la conduite de 4 x 4 et autres bolides...

J'ai dernièrement sauté en parachute : l'extase ! Et une vraie Brigitte Bardot avec les animaux ! A la maison, j'adore cuisiner pour faire plaisir à mes convives !

I am a real fan of thrilling sports like scuba diving, driving 4x4s and other cars... I recently skydived: ecstasy! And a real Brigitte Bardot with the animals! At home, I love cooking to please my guests!

Loïc

Sportif accompli, Loïc est par ailleurs un garçon très ouvert au dialogue et à la discussion : « n'hésitez pas à venir débattre avec moi, j'adore ça ! »

An accomplished sportsman, Loïc is also a guy who is very open to dialogue and discussion: "don't hesitate to come and debate with me, I love it!"

Virginie

Working in the Var, Virginie Roger-Poitevin has worked in events for a long time: "My journey has led me to explore diverse universes, from the shores of Belambra to the magical lands of Disney, via the welcoming horizons of Odalys, to name just a few of the stops along my experience!"

Self-taught, "Curiosity and perseverance are my qualifications in life!", Virginie is determined to cross the Var border to convince the 80,000 companies in the department to get the word out about them in our publications and during our events, which for her, must "quickly become as essential as in the Alps-Maritimes!"

Loïc

A mission which also falls to Loïc Aboulikam, a newcomer, who joined the team at the start of the school year, from the city of Toulouse. The competitive spirit, essential in the commercial function, Loïc knows: "During the last few years I have evolved in high level sports but also in asset management which has allowed me to acquire essential skills: discipline, perseverance and stress management".

Within multidisciplinary universes, he was able to train: "I had the opportunity to collaborate with various teams, sponsors and media, which strengthened my communication skills which I wish to put to good use for the IN Team, whom I thank for their trust!"



Energie et détermination !

En veille permanente, Shérine et Mélina, étudiantes en alternance chez IN Groupe, apprennent à déployer la prospection commerciale pour porter la bonne parole auprès des nombreux acteurs de l'économie azurée qui composent notre clientèle : un souffle de jeunesse, d'enthousiasme et d'énergie au sein de la IN Team !

Energy and determination! - On permanent watch, Shérine and Mélina, work-study students at IN Groupe, are learning how to deploy commercial prospecting to spread the good word to the many players in the Riviera economy who make up our clientele: a breath of youth, enthusiasm and energy within the IN Team!

ENTRE NOUS

Shérine

Issue du Lycée Professionnel Auguste Escoffier de Cagnes-sur-Mer, filière vente, elle a ensuite débuté en alternance un BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) à l'école Pigier de Nice. Après une première année dans une imprimerie textile de Saint-Laurent du Var, elle rejoint l'équipe avec pour objectif de rencontrer des prospects et étoffer son carnet d'adresses commercial, gagner de la confiance en elle et organiser, créer des événements pour les clients de IN Groupe...

Mélina

Avant d'arriver chez IN Groupe, Mélina était assistante événementielle au Château de Crémat. Après avoir obtenu un Bachelor de Responsable de Communication chez Sup de Com à Nice, Mélina réalise sa deuxième année de Mastère en Brand Strategy and Content Manager chez Sophia Ynov Campus en alternance chez IN Groupe. Son objectif ? « Prospector et convaincre de plus en plus de futurs membres IN Club et professionnaliser encore ma démarche commerciale ».

Shérine

« J'adore danser, c'est comme cela que je me sens libre, ça m'aide à évacuer le stress, à me défouler... Je danse tout le temps et surtout dans ma salle de bain ! Dans une autre vie, j'aurais aimé apprendre aux gens à danser ! »

His hobby horse: Logically propelled to the organization of IN Club events, he is the linchpin of festive and offbeat evenings and knows how to match IN Club meetings, for conviviality, pleasure and, let's not forget also... for business!

Mélina

Mélina est passionnée de Jet ski : « je me sens libre, dans un autre monde, au milieu de la mer et les vagues, une sensation incroyable et magique... Je pourrais en faire tous les jours du matin au soir ! Je compte m'en offrir un dès que je passe le permis bateau... Moi qui aime également la danse, je trouve que ce sont deux sports qui se ressemblent quand on parle de chorégraphie. Dans une autre vie, j'aurais aimé ouvrir mon club de Jet Ski ! »

His objective: "I want to further expand the large family of IN Club members, by providing a quality of service and unique experiences to our members, through our numerous events, all with empathy and kindness! »

Shérine

She comes from the Lycée Professionnel Auguste Escoffier in Cagnes-sur-Mer, sales sector, then she started a BTS NDRC (Negotiation and Digitalization of Customer Relations) at the Pigier school in Nice. After a first year in a textile printing company in Saint-Laurent du Var, she joined the team with the aim of meeting prospects and expanding her commercial address book, gaining self-confidence and organizing and creating events for them. customers of IN Groupe...

Mélina

Before arriving at IN Groupe, Mélina was an events assistant at Château de Crémat. After obtaining a bachelor's degree in communication Manager at Sup de Com in Nice, Mélina is completing her second year of Master's degree in Brand Strategy and Content Manager at Sophia Ynov Campus on a work-study basis at IN Groupe. His goal ? "Prospect and convince more and more future IN Club members and further professionalize my commercial approach."

SHÉRINE
POTTIER

MÉLINA
MAIRIAUX

BORN TO BE BOSS



BORN TO BE **BOSS**



**MICKAËL
LARDET**



**XAVIER
BECK**

On parle de vous !

Quand est né IN Magazine, une triple ambition animait Eric, Grégory, Xavier et Mickaël : proposer à leur lectorat un format économique, authentique, humain.

L'idée ? Se mettre à la hauteur, prendre le pouls des entreprises, ressentir l'âme des entrepreneurs, bien comprendre ce qui les anime, les aide à se surpasser tous les jours, les fait sourire, les inquiète ou les galvanise. Un défi que s'attachent à relever Mickaël et Xavier, à la rédaction et à la conception graphique de IN Magazine.

We talk about you ! - When IN Magazine was born, a triple ambition drove Eric, Grégory, Xavier and Mickaël: to offer their readership an economical, authentic, human format.

The idea? Getting up to speed, taking the pulse of businesses, feeling the soul of entrepreneurs, understanding what drives them, helps them to surpass themselves every day, makes them smile, worries them or galvanizes them. A challenge that Mickaël and Xavier, in the editorial and graphic design of IN Magazine, are committed to meeting.

Mickaël

Curieux des belles histoires d'entreprises, Mickaël arpente le (et bientôt « les ») département (s) pour entendre la voix de celles et ceux qui font la météo économique de la Côte d'Azur.

Un quotidien fait de diversité : le tissu des entrepreneurs locaux est riche et vaste, leur message est varié, leurs ambitions plurielles. De quoi écrire encore des millions de signes, et défricher les territoires économiques limitrophes de la Riviera...

Xavier

Pour beaucoup, évidemment, en quelques clics, la vie est plus belle, les visages plus fins, les courbes se font droites et tout devient possible avec un filtre ! Mais « seuls les vrais savent »... que tout ça, ça prend du temps et du talent !

Xavier, infographiste de la IN Team, est avant tout l'homme du détail, vous savez, cet élément qu'on ne remarque pas tout de suite, mais celui qui change tout : image, dessin, colorimétrie, la subtilité, c'est son écosystème et la nuance, son domaine.

Car, soyons clair : le vrai talent du graphiste, c'est quand même de laisser croire que rien n'a été retouché, même si c'est souvent... tout le contraire, non ?

ENTRE NOUS

Mickaël

Une passion pas très « green » : les voitures anciennes... et tout un tas d'autres trucs « vintage »...

Une chose est sûre : Mickaël aurait pu avoir 20 ans en 1965 !

A not very "green" passion: vintage cars... and a whole bunch of other "vintage" things...

One thing is certain: Mickaël could have been 20 years old in 1965!

Xavier

Sportif contrarié, Xavier a repris l'entraînement et ne désespère pas - même s'il n'a plus ses mollets de 20 ans ! - de courir au moins un marathon en 2024... ou en 2025 !

An upset athlete, Xavier has resumed training and does not despair - even if he no longer has his 20-year-old calves! - to run at least one marathon in 2024... or in 2025!

Mickaël

Curious about great business stories, Mickaël surveys the (and soon "the") department(s) to hear the voices of those who make the economic weather of the Côte d'Azur.

A daily life made of diversity: the fabric of local entrepreneurs is rich and vast, their message is varied, their ambitions plural. Enough to write millions more signs, and clear the economic territories bordering the Riviera...

Xavier

For many, of course, it only takes a few clicks to make life more beautiful, faces more attractive, lines straighter, and scenery more pleasant with a filter! But only true professionals know that all that takes time and talent!

Xavier is the graphic designer of the IN Team. He is a man of detail, especially the kind that you don't notice immediately but that changes everything: his ecosystem is made of images, drawings, colours, subtle tones, and his domain is nuance.

Let's be frank: the true talent of a graphic designer is to make the reader believe that nothing has been edited, even if they could not be further from the truth!



En réseau : la Team Com'

Du format papier distribué en main propre jusqu'aux derniers algorithmes intelligents, les supports et les codes de communication évoluent en continu. Chaque canal doit faire l'objet d'une stratégie adaptée pour conquérir son cœur de cible. Production vidéo, LinkedIn, Instagram, Community management : notre équipe communication œuvre dans l'ombre des PC, pour accroître la visibilité des membres de notre communauté. A la manœuvre derrière l'écran : Miroslava, Sofien et Olivier.

Networked: Team Com' - From hand-distributed paper format to the latest intelligent algorithms, communication media and codes are continually evolving. Each channel must be the subject of an adapted strategy to conquer its core target. Video production, LinkedIn, Instagram, Community management: our communications team works in the shadow of PCs, to increase the visibility of the members of our community. Working behind the screen: Miroslava, Sofien and Olivier.

Sofien

Après une année à l'EDHEC Business School, Sofien s'est réorienté en BTS Communication, qu'il réalise en alternance, pour la deuxième année consécutive chez IN. Polyvalent et touche-à-tout, son objectif reste avant tout « de nous faire gagner le plus d'abonnés possibles sur les réseaux sociaux » Un défi qui lui réussit bien !

Miroslava

Après un Baccalauréat Design et Arts Appliqués obtenu à Paris et une année de Design Numérique à Nice, Miroslava est désormais étudiante en alternance à l'UFIP en BTS Communication et travaille sur les réseaux sociaux de IN Groupe. Son objectif : « je veux correspondre aux ambitions de l'entreprise en respectant notre identité visuelle et graphique pour mieux faire connaître nos projets tout en prenant du plaisir dans ces activités ».

Olivier

Etudiant en alternance en Audiovisuel à Sophia Ynov Campus, Olivier installe ses éclairages, son set puis filme, et finit par monter des kilos de rush pour produire le contenu qui correspond aux attentes de nos adhérents et de notre équipe. La difficulté de son job ? Capter l'attention et faire naître des sourires à son public en quelques secondes sur les réseaux sociaux...

ENTRE NOUS

Sofien

« Mes passions sont nombreuses : les jeux vidéo, la musique (d'en faire et d'en écouter), le sport (d'en faire et d'en regarder), les mangas, regarder des films et séries... »

"My passions are numerous: video games, music (making and listening to them), sport (playing and watching them), manga, watching films and series..."

Miroslava

Mira adore voyager et a déjà visité... plus de 30 pays ! Investie dans le monde associatif, elle s'intéresse aussi aux voyages solidaires et à l'événementiel.

Mira loves to travel and has already visited... more than 30 countries! Involved in the associative world, she is also interested in solidarity travel and events.

Sofien

After a year at EDHEC Business School, Sofien reoriented himself in BTS Communication, which he is doing on a work-study basis, for the second consecutive year at IN. Versatile and a jack of all trades, his objective remains above all "to help us gain as many subscribers as possible on social networks" A challenge that succeeds well!

Miroslava

After a Baccalaureate in Design and Applied Arts obtained in Paris and a year of Digital Design in Nice, Miroslava is now a work-study student at UFIP in BTS Communication and works on IN Groupe's social networks. His objective: "I want to correspond to the ambitions of the company by respecting our visual and graphic identity to make our projects better known while having fun in these activities".

Olivier

A work-study student in Audiovisual at Sophia Ynov Campus, Olivier installs his lighting, his set then films, and ends up putting together kilos of rush to produce content that meets the expectations of our members and our team. The difficulty of his job? Capture attention and bring smiles to your audience in just a few seconds on social networks...



**OLIVIER
BRUNA**

**MIROSLAVA
BARRET**

**SOFIEN
CABRÈRE**

BORN TO BE **BOSS**





SERVICES AUX ENTREPRISES & MOBILITÉ

Les entreprises au service du public et en B to B, dans tous les secteurs d'activité

➤ EVENEMENT

LES ENTREPRENARIALES, pour l'entreprise inclusive

Ce jeudi 7 décembre se tiendra la prochaine édition des **Entrepreneuriales**, journée exceptionnelle qui réunira, à l'**Allianz Riviera - Stade de Nice**, autour du thème, « **L'Entreprise Inclusive** » plus de 110 exposants et des invités prestigieux pour animer tables rondes, ateliers et conférence avec l'ambition d'accueillir autour de 4500 visiteurs.

Entrepreneuriales, for inclusive business

This Thursday, December 7, the next edition of **Entrepreneuriales** will be held, an exceptional day which will bring together, at the **Allianz Riviera - Stade de Nice**, around the theme, "**Inclusive Business**" more than 110 exhibitors and prestigious guests to host round tables, workshops and conference with the ambition of welcoming around 4,500 visitors.

➤ L'objectif de l'événement organisé par l'UPE06, en partenariat avec la CCI Nice Côte d'Azur, la Métropole, le Département des Alpes-Maritimes & Tribune Côte d'Azur : apporter aux dirigeants d'entreprise en un même lieu, au cours d'une seule journée, toute l'information nécessaire à la gestion et à la création de leur entreprise, et leur permettre ainsi de trouver des solutions concrètes à leurs problématiques de développement et de management.



➤ The objective of the event organized by UPE06, in partnership with the CCI Nice Côte d'Azur, the Métropole, the Department of Alpes-Maritimes & Tribune Côte d'Azur: to provide business leaders in one place, during a single day, all the information necessary for the management and creation of their business, and thus allow them to find concrete solutions to their development and management problems.

Vous retrouverez ainsi lors de cette journée un salon b to b, 1 espace animations avec ateliers, débats, tables rondes et conférence pour permettre aux chefs d'entreprise de prendre du recul, de voir d'autres horizons et de partager leurs expériences, autour de personnalités de renom. Enfin, pour la première fois cette année, le plateau TV BFM Nice Côte d'Azur se délocalisera sur le salon avec 10 directs de 12 min, des reportages... en partenariat avec l'Université Nice Côte d'Azur.



During this day you will find a b-to-b trade fair, 1 entertainment area with workshops, debates, round tables and conferences to allow business leaders to take a step back, see other horizons and share their experiences, around of renowned personalities. Finally, for the first time this year, the BFM Nice Côte d'Azur TV set will relocate to the show with 10 live broadcasts of 12 minutes, reports... in partnership with the University of Nice Côte d'Azur.

Les **Entrepreneuriales**
le salon des dirigeants d'entreprise

www.entrepreneuriales.com

Bien choisir son véhicule : MODE D'EMPLOI

L'offre est pléthorique, les solutions sont variées, le choix et ses incidences fiscales représentent un parcours semé d'embûches... Aujourd'hui, acquérir son véhicule professionnel, c'est le parcours du combattant ! Certains en ont fait leur spécialité - de A à Z, depuis le choix du modèle jusqu'à son financement et sa livraison, comme Séverine Hurbain, de Mon Courtier Auto. Voici sa méthode :

Choosing the right vehicle: instructions for use - The offer is plethoric, the solutions are varied, the choice and its tax implications represent a journey strewn with pitfalls... Today, acquiring your professional vehicle is an obstacle course! Some have made it their specialty - from A to Z, from the choice of model to its financing and delivery, like Séverine Hurbain, of Mon Courtier Auto. Here is his method:

L 'Expérience et le choix

Séverine justifie tout d'abord d'une longue expérience en la matière. Passionnée d'automobile, elle a travaillé six ans chez Peugeot, Renault, puis BMW dans la gestion de flotte donc au plus près des besoins des professionnels. Elle garde de cette expérience, outre une connaissance fine de l'univers des marques et de la fiscalité de l'automobile professionnelle, des contacts et un réseau national voire européen, qui aujourd'hui, lui permettent de proposer toutes les marques et tous les modèles à ses clients pros.

La qualité de service

Faire appel à un courtier automobile n'est pas uniquement lié au gain de temps que vous allez pouvoir réaliser. Séverine Hurbain saura également vous fournir une offre comparative détaillée, chiffrée et un rapport précis sur la fiscalité et sur le TCO, le coût total de détention de votre véhicule. Le service ultra qualitatif de MON-COURTIERAUTO.FR, c'est aussi la garantie de délais transparents, respectés, et généralement plus rapides qu'en effectuant vous-même la démarche de recherche.

Le financement

Choisir un véhicule c'est aussi décider d'une option de financement et sur ce point, Séverine Hurbain peut également vous conseiller. Partenaire de plusieurs banques, elle n'est ni affiliée à un réseau bancaire, ni à une marque ou concession mais son réseau et son professionnalisme lui permettent d'obtenir d'excellentes conditions financières suivant le budget que vous vous êtes fixé.



**Séverine Hurbain, courtier automobile
Mon-courtierauto.fr**

P xperience and choice

Séverine first of all has extensive experience in this area. Passionate about automobiles, she worked for six years at Peugeot, Renault, then BMW in fleet management, therefore meeting the needs of professionals as closely as possible. She has retained from this experience, in addition to a detailed knowledge of the world of brands and professional automobile taxation, contacts and a national and even European network, which today allow her to offer all brands and all models to its professional customers.

Quality of service

Calling on a car broker is not only linked to the time savings you will be able to make. Séverine Hurbain will also be able to provide you with a detailed, quantified comparative offer and a precise report on taxation and the TCO, the total cost of owning your vehicle. The ultra-quality service from MON-COURTIERAUTO.FR is also the guarantee of transparent, respected deadlines, and generally faster than carrying out the research process yourself.

Funding

Choosing a vehicle also means deciding on a financing option and on this point, Séverine Hurbain can also advise you. Partner of several banks, it is neither affiliated with a banking network, nor with a brand or concession, but its network and its professionalism allow it to obtain excellent financial conditions according to the budget you have set.

And after...

Your order placed, your car or your fleet is delivered to you by Séverine on the date and under the conditions planned. It can even combine its provision with additional services, for example fleet management, guarantees and additional insurance that your new investment may require.



➤ **Séverine Hurbain :**
06 10 35 09 00
severine@mon-courtierauto.fr
mon-courtierauto.fr

TRANSPORTS BARBERO

Nouveaux relais DE CROISSANCE

L'année 2024 se prépare dans le développement et l'accroissement de certains marchés pour les Transports Barbero, spécialiste régional du transport frigorifique.

New drivers of growth - When it comes to developing and growing certain market segments for Transports Barbero, the regional specialist of refrigerated transport, 2024 is a promising year.

Patrick Barbero juge le niveau de l'activité économique à l'aune du secteur qu'il maîtrise le mieux : « Le transport alimentaire est un marqueur fort de l'activité économique générale. Nous ressentons dans ce cas un ralentissement des volumes transportés comme, par exemple, sur les produits alimentaires « festifs » en provenance de nos amis italiens : quand le pouvoir d'achat est en panne, les volumes transportés baissent... Notre mètre-étalon, c'est la palette, dont le nombre décroît dans cette situation ».

Pour contrebalancer cette conjoncture, l'entreprise cherche des relais de croissance qu'elle trouve en développant son maillage territorial, avec l'ouverture ou la création de plateformes logistiques. « Dans une économie mondialisée, la logistique, c'est l'irrigation de notre économie », remarque Patrick Barbero. Dans ce contexte, certaines problématiques sont spécifiquement liées au cœur de métier du transporteur azuréen, telles que la rupture de la chaîne du froid.

Il est donc prévu tout prochainement l'ouverture d'une plateforme dans les Bouches-du-Rhône, à Châteaurenard, à la croisée des chemins de la zone Perpignan - Nice et du sud de la région Auvergne-Rhône-Alpes.

“ Dans une économie mondialisée, la logistique, c'est l'irrigation de notre économie ”



110

Chauffeurs routiers



3 ans

Encore pour décarboner l'ensemble de la flotte des camions des Transports Barbero

Patrick Barbero assesses the health of the economy in the light of the industry he knows the best: "The transport of foodstuffs is a strong indicator of the overall economy. We have noted a downturn in cargo volumes of certain "festive" foodstuffs exported by our Italian friends, for instance. With a lowering of our purchasing power comes a decrease of the volumes we transport... Our unit of measure is the pallet, and we have recorded a decrease of pallets in these circumstances".

To counteract this trend, the company is looking for new drivers of growth, and it is finding them by expanding its territorial mesh, through the opening or creation of logistical platforms. "In a global market, logistics acts as the irrigation of our economy" Patrick Barbero reckons. There are, in this specific context, certain challenges that are inherent to the transport industry in the French Riviera, such as interruptions in the cold chain.

Therefore, a new platform is scheduled to be opened in the Bouches-du-Rhône, at Châteaurenard, at the crossroads of the Perpignan-Nice area and the southern Auvergne-Rhône-Alpes region.





“ Les quatre camions porteurs électriques, livrés tout récemment, font l’objet d’essais auprès de chauffeurs qui deviendront par la suite des référents pour leur conduite. ”

Lutter contre le transport à vide

Cette plateforme logistique qui comporte 12 portes, aura la possibilité de compter jusqu’à 18 portes pour un total de 2500 m² de chambres froides. Un projet qui doit répondre à la demande des clients de la grande distribution pour du travail « à façon » : passages à quais, stockage, préparation de commandes... et permettre de se rapprocher de clients rhônalpins. « L’idée est de combler des parcours que, jusqu’à présent, nous faisons à vide en trouvant, pour nous et nos clients, de la rentabilité ».

Une stratégie qui s’inscrit aussi dans la politique menée par l’entreprise pour se décarboner. Les quatre camions porteurs électriques, livrés tout récemment, font l’objet d’essais auprès de chauffeurs qui deviendront par la suite des référents pour leur conduite. Un investissement qui permet aux Transports Barbero de s’ouvrir également de nouveaux marchés et de répondre, par exemple, aux appels d’offres d’organismes publics à caractère commercial tels que l’ADEME, agence de la transition écologique. Dans ce cycle de renouvellement de flotte, quatre bornes de recharge électrique ont été installées sur le site de Saint-Laurent du Var et des expérimentations seront menées tout prochainement pour ravitailler en électricité les camions entre la métropole de Nice et les confins du département du Gard.



➤ 1486 Route des Pugets
06700 - Saint-Laurent-du-Var
04 93 31 61 29
www.barbero-transport.fr

Fighting against empty lorries

This logistics platform features 12 doors, which can be extended to 18 doors, and boasts 2'500 m² of cold storage rooms. This project aims at meeting customer demand for a customised service in mass distribution: cross-docking, storage, order preparation... The goal, ultimately, is to bring the company closer to its clients in the Rhône-Alpes region. "The idea is to bridge the gaps that, until now, were covered by empty lorries. This should be beneficial to us, to our customers, and to profitability in general".

This strategy is part of a broader decarbonation policy initiated by the company. Four freshly delivered 100% electric trucks are being tested by the company's top hauliers, who are set to become the reference drivers of these vehicles. This investment allows Transports Barbero to penetrate new markets and to respond, for instance, to invitations to tender by public institutions of a commercial nature, such as ADEME, the environmental transition agency. In this fleet renewal cycle, four charging terminals have been installed in the Saint-Laurent du Var site, and experiments will be conducted shortly to provide an electrical supply to trucks travelling between the centre of Nice and the far reaches of the Gard department.

RENTÉE DES ENTREPRENEURS :

LA MÉTROPOLÉ NICE CÔTE D'AZUR en mode facilitateur

Nouveau rendez-vous de l'entrepreneuriat, « La rentrée des entrepreneurs » se tenait en octobre dernier au Hub de l'innovation (l'ex-CEEI, à Nice Méridia). L'occasion pour Gregory Dubois, Directeur du développement économique et de l'emploi à la Métropole Nice Côte d'Azur, de nous en présenter les contours et en dresser un premier bilan.

Gregory, quelles sont vos fonctions à la Métropole Nice Côte d'Azur ?

Grégory Dubois : je suis Directeur du développement économique et de l'emploi. Ma direction assure le lien avec les entreprises du territoire métropolitain, toutes tailles et tous secteurs confondus. Près de 80.000 entreprises à l'échelle de la Métropole, nous avons un tissu économique très dense ! Depuis l'auto-entrepreneur jusqu'au groupe industriel, en passant par la startup et les établissements d'hôtellerie et restauration, nous avons pour mission de tisser des relations de proximité avec l'ensemble de nos acteurs économiques. Très active et dynamique, notre direction est en lien quotidien avec les entreprises que l'on accompagne, de leur création à leur cession, en passant par leurs étapes de croissance. Cela ne se fait pas tout seul bien évidemment : nous avons de nombreux partenaires sur lesquels nous appuyons au quotidien. Et leur présence en



Gregory Dubois, Directeur du développement économique et de l'emploi à la Métropole Nice Côte d'Azur

The Nice Côte d'Azur Metropolis in facilitator mode - New entrepreneurship meeting, "La rentrée des entrepreneurs" was held last October at the Innovation Hub (the former CEEI, in Nice Méridia). The opportunity for Gregory Dubois, Director of Economic Development and Employment at the Nice Côte d'Azur Metropolis, to present the outlines to us and draw up an initial assessment.

Gregory, what are your duties at the Nice Côte d'Azur Metropolis?

Grégory Dubois: I am Director of Economic Development and Employment. My management ensures the link with companies in the metropolitan area, all sizes and all sectors combined. Nearly 80,000 businesses across the Metropolis, we have a very dense economic fabric! From the self-employed to the industrial group, including startups and hotel and catering establishments, our mission is to build close relationships with all our economic players. Very active and dynamic, our management is in daily contact with the companies we support, from their creation to their sale, through their stages of growth. This doesn't happen alone, of course: we have many partners on whom we rely on every day. And their presence in a single place on a single day was the whole point of this Rentrée des entrepreneurs, at the Innovation Hub.

“ Depuis l'auto-entrepreneur jusqu'au groupe industriel, en passant par la startup et les établissements d'hôtellerie et restauration, nous avons pour mission de tisser des relations de proximité avec l'ensemble de nos acteurs économiques. ”



The progress and objective of this day?

We are in "Solutions" mode, the idea is to save time for managers but also for project leaders. From ideation to creation, through formalities, bank loans, to fundraising, development or international support... Ultimately, it is about creating jobs on the territory and to perpetuate their activities. Around sixty partners mobilized their networks. Our goal was to bring 200 participants: there were 400! And a great diversity: students who came to find out, project leaders who were sometimes a little disoriented, companies in the fundraising phase, others looking to settle in the region, who came to take an interest in the Nice ecosystem. ...there were all the answers to the questions asked.

Here, we only find innovative companies?

The Innovation Hub mainly hosts and supports startups, but this "Back to school for entrepreneurs" concerned all companies, regardless of their stage of development or degree of innovation. And, an entrepreneur is innovative: we innovate in relation to a given situation. Innovation is not just artificial



“ Le « Hub » permet de connecter entre eux les différents acteurs et typologies d'entreprises. Avec la Métropole, nous sommes dans notre rôle de facilitateur, mais aussi de fédérateur, de l'ensemble des structures privées ou publiques. ”

un seul lieu sur une seule journée était tout l'enjeu de cette Rentrée des entrepreneurs, au Hub de l'Innovation.

Le déroulement et l'objectif de cette journée ?

Nous sommes en mode « Solutions », l'idée est de faire gagner du temps aux dirigeants mais aussi aux porteurs de projets. De l'idéation à la création, en passant par les formalités, les prêts bancaires, jusqu'aux levées de fonds, le développement ou l'accompagnement à l'international... A terme, il s'agit de créer de l'emploi sur le territoire et de pérenniser leurs activités. Une soixantaine de partenaires a mobilisé ses réseaux. Notre objectif était de faire venir 200 participants : ils étaient 400 ! Et une grande diversité : des étudiants venus se renseigner, des porteurs de projets parfois un peu désorientés, des entreprises en phase de levée de fonds, d'autres qui cherchent à s'installer en région, venues s'intéresser à l'écosystème Niçois... il y avait toutes les réponses aux questions posées.

Ici, on ne retrouve que des entreprises innovantes ?

Le Hub de l'Innovation héberge et accompagne majoritairement des startups, mais cette « Rentrée des entrepreneurs » concernait toutes les entreprises, quel que soit leur stade de développement ou le degré d'innovation. Et par définition, un entrepreneur est innovant : on innove par rapport à une situation donnée. L'innovation ce n'est pas que l'intelligence artificielle, la blockchain ou la réalité virtuelle. Aller conquérir des parts de marché, être compétitif, lancer un nouveau produit, s'internationaliser nécessite forcément de se repenser, de savoir innover !

C'est pourquoi nous vous suivrons et vous aiderons, quel que soit votre domaine d'activité et si nous n'avons pas la capacité à satisfaire directement tous les besoins, nous pouvons facilement mettre en relation les entrepreneurs avec les bons interlocuteurs : c'est aussi notre rôle.

Présentez-nous le Hub de l'innovation :

Le CEEI (Centre Européen d'Entreprise et d'Innovation) a connu plusieurs phases d'évolution depuis son installation en 2012 dans les locaux de Nice Méridia. Rebaptisé, il présente une nouvelle offre d'hébergement, d'animation et d'accompagnement. Le « Hub » permet de connecter entre eux les différents acteurs et typologies d'entreprises. Avec la Métropole, nous sommes dans notre rôle de facilitateur, mais aussi de fédérateur, de l'ensemble des structures privées ou publiques.

L'intérêt final, c'est celui de notre usager, c'est-à-dire l'entreprise installée sur la Métropole qui crée de l'emploi et de la valeur. Tout ceci contribue au rayonnement et donc à l'attractivité économique du territoire. L'image de la Métropole a beaucoup changé, nous sommes tout à fait concurrentiels avec Paris, Lyon, Bordeaux ou Milan et nous sommes beaucoup mieux perçus par le monde de l'entreprise - et même à l'international, qu'il y a quelques années en arrière.

intelligence, blockchain or virtual reality. Conquering market share, being competitive, launching a new product, going international necessarily requires rethinking yourself, knowing how to innovate!

This is why we will follow you and help you, whatever your field of activity and if we do not have the capacity to directly satisfy all needs, we can easily put entrepreneurs in touch with the right people: is also our role.

Introduce us to the Innovation Hub:

The CEEI (European Business and Innovation Center) has undergone several phases of evolution since its installation in 2012 in the Nice Méridia premises. Renamed, it presents a new offer of accommodation, entertainment and support. The "Hub" makes it possible to connect different players and types of businesses together. With the Metropolis, we are in our role of facilitator, but also of unifier, of all private or public structures.

The final interest is that of our user, the company established in the Metropolis which creates employment and value. All this contributes to the influence and therefore to the economic attractiveness of the territory. The image of the Metropolis has changed a lot, we are completely competitive with Paris, Lyon, Bordeaux or Milan and we are much better perceived by the business world - and even internationally, which there is a few years back.

**MÉTROPOLE
NICE CÔTE D'AZUR**

Renseignements sur
business.nicecotedazur.org/

ENVOI DU NET, 10 ans de succès autour du E-commerce

Envoi Du Net, acteur majeur du E-commerce et du transport basé à Saint-Laurent du Var, vient de célébrer son dixième anniversaire, marquant une décennie d'innovation, de partenariats fructueux et de succès exceptionnels. Un événement célébré à la Villa Octopus de Cannes autour des fondateurs, David Herzberg et Christophe Core, de leurs clients, partenaires et amis.

10 years of success around E-commerce - Envoi Du Net, a major player in E-commerce and transport based in Saint-Laurent du Var, has just celebrated its tenth anniversary, marking a decade of innovation, fruitful partnerships and exceptional success. An event celebrated at the Villa Octopus in Cannes around the founders, David Herzberg and Christophe Core, their clients, partners and friends.

La célébration de cet anniversaire aura permis de revisiter les jalons significatifs du développement de l'entreprise, de reconnaître les défis relevés avec succès et d'exprimer de la gratitude envers ceux qui ont contribué à cette remarquable réussite. « Nous avons surmonté des défis considérables, mais nous émergeons plus fort et plus résolu que jamais. Nous réaffirmons notre engagement envers nos clients, nos partenaires et nos employés, renouvelant ainsi notre promesse de proximité et d'excellence », ont déclaré les deux associés.

Avec l'essor du E-commerce, Envoi du Net a très vite développé ses propres solutions de transport pour les e-commerçants comme pour toutes les entreprises concernées par l'expédition de colis en national et à l'international. A l'origine, l'entreprise est née de la volonté de plusieurs e-commerçants de mutualiser les coûts liés à leur activité logistique. En regroupant leurs efforts et leurs volumes d'expéditions, ils ont réussi à diviser par trois l'ensemble de leurs coûts logistiques. Aujourd'hui, c'est une communauté de près de 800 commerçants qui fait confiance à l'entreprise et qui peut réaliser jusqu'à 80 % d'économies sur ses frais de livraison (des frais qui correspondent à près de 40 % des coûts d'une entreprise de vente en ligne !).



David Herzberg et Christophe Core, fondateurs de Envoi du Net



Célébration des 10 ans d'Envoi Du Net à la Villa Octopus de Cannes

The celebration of this anniversary will have made it possible to revisit significant milestones in the company's development, to recognize the challenges successfully met and to express gratitude to those who contributed to this remarkable success. "We have overcome considerable challenges, but we emerge stronger and more resolved than ever. We reaffirm our commitment to our customers, our partners and our employees, thus renewing our promise of proximity and excellence," declared the two partners.

With the rise of E-commerce, Envoi du Net very quickly developed its own transport solutions for e-retailers as well as for all companies involved in shipping parcels nationally and internationally. Originally, the company was born from the desire of several e-retailers to pool the costs linked to their logistics activity. By pooling their efforts and shipping volumes, they managed to cut their overall logistics costs by three. Today, there is a community of nearly 800 merchants who trust the company and who can make savings of up to 80% on their delivery costs (costs which correspond to nearly 40% of the costs). of an online sales company!).

Flexibilité, adaptabilité, avancées technologiques

Assurément, le succès de l'entreprise fondée il y a dix ans (intégrée au groupe HCDC), repose sur plusieurs points forts, dont -en premier lieu- des tarifs compétitifs et transparents, sans minimum de volume, basés sur le principe de mutualisation. De même, un autre avantage a particulièrement séduit les clients d'Envoi du Net : l'offre complète de services de transports (national, international...), ainsi que le grand nombre d'options disponibles et modes de transports pour les e-commerçants et les professionnels de tout secteur d'activité.

Autre bonne raison d'utiliser les services de l'entreprise : la grande facilité d'expédition grâce aux logiciels et solutions informatiques WMS / TMS, qui offrent une intégration avec les principales plateformes e-commerces en quelques clics via un module ou un API (interface de programmation d'application). Résultat : des produits rapidement et 100 % adaptables à tout type de besoins des clients, servis par des solutions technologiques avancées, ultra fiables et sécurisées.

HCDC, des activités complémentaires

A noter qu'au sein du groupe HCDC, plusieurs entreprises s'attachent à proposer des services aux entreprises, autour de la question du transport, du stock, de la logistique ou de la livraison. Ainsi, YourStore développe des solutions d'optimisation de l'agencement des espaces de stockage, de l'organisation logistique et offre également d'externaliser l'ensemble des stocks, au sein des 12.000 m² d'entreposage dont dispose cette filiale du groupe. Autre activité du groupe : MPS Industry, bureau d'études en mesure de concevoir et réaliser des systèmes qui vont du poste de travail assisté jusqu'à la ligne de production entièrement automatisée, en passant par l'intégration robotique.



Flexibility, adaptability, technological advances

Certainly, the success of the company founded ten years ago (integrated into the HCDC group), is based on several strong points, including - first - competitive and transparent prices, with no minimum volume, based on the principle of pooling. Likewise, another advantage particularly appealed to Envoi du Net customers: the complete range of transport services (national, international, etc.), as well as the large number of options available and modes of transport for e-merchants. and professionals from all sectors of activity.

Another good reason to use the company's services: the great ease of shipping thanks to WMS / TMS software and IT solutions, which offer integration with the main e-commerce platforms in a few clicks via a module or an API (application programming interface). Result: products that are quickly and 100% adaptable to all types of customer needs, served by advanced, ultra-reliable and secure technological solutions.

“ Aujourd'hui, c'est une communauté de près de **800 commerçants** qui fait confiance à Envoi du Net et qui peut réaliser jusqu'à **80 % d'économies** sur ses frais de livraison. ”

HCDC, complementary activities

Note that within the HCDC group, several companies focus on offering services to businesses, around the issue of transport, stock, logistics or delivery. Thus, YourStore develops solutions for optimizing the layout of storage spaces, logistics organization and offers to outsource all stocks, within the 12,000 m² of storage available to this subsidiary of the group. Other activity of the group: MPS Industry, a design office able to design and produce systems ranging from assisted workstations to fully automated production lines, including robotic integration.



357 chemin des Iscles - 06700 Saint-Laurent du Var
04 22 13 20 03 - contact@envoidunet.com
www.envoidunet.com



BTP, ARTISANAT, HABITAT & IMMOBILIER

Avec les entreprises
pour construire, rénover,
transformer

ACTU IMMO

À MOUANS-SARTOUX

ARGILA, une nouvelle offre de locaux d'activités pour 2026

A l'initiative de la mairie de Mouans-Sartoux et de la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse, la Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur impulse une nouvelle dynamique au Parc d'activités de l'Argile, situé sur la commune de Mouans-Sartoux, en lançant la construction d'un hôtel d'entreprises, Argila.

Argila, a new offer of business premises for 2026 - At the initiative of the Mouans-Sartoux town hall and the CAPG, the Nice Côte d'Azur CCI is bringing new dynamics to the Argile Business Park, located in the town of Mouans-Sartoux, by launching the construction of a business hotel, Argila.

Le dossier est d'envergure : avec 4400 m² d'ateliers, 1800 m² de bureaux et des locaux partagés de 500 m², ce projet d'intérêt général permettra de proposer aux entreprises des locaux neufs adaptés à leurs besoins et à leur développement au sein de la zone d'activité économique. Ce sera aussi l'opportunité de créer des emplois et de développer une diversité des services avec de la mixité : l'hôtel d'entreprises est à dominante « industrie », mais s'adressera aussi aux services tertiaires supérieurs, au commerce de gros, à la construction comme aux services aux particuliers.



Jean-Pierre Savarino, président de la CCI Nice Côte d'Azur, Jérôme Viaud, président de la Communauté d'agglomération Pays de Lérins et Pierre Aschieri, maire de Mouans-Sartoux,

Phe file is large-scale: with 4,400 m² of workshops, 1,800 m² of offices and shared premises of 500 m², this project of general interest will make it possible to offer businesses new premises adapted to their needs and their development within of the economic activity zone. It will also be an opportunity to create jobs and develop a diversity of services with diversity: the business hotel is predominantly "industry", but will also target higher tertiary services, wholesale trade, in construction and services to individuals.

Haute qualité environnementale

La parcelle où va se construire cet équipement structurant de l'économie du Pays de Grasse s'étendra sur plus de 1,3 ha, avec une haute qualité environnementale : brise-soleils orientables pour réguler les températures, utilisation de béton bas carbone, réutilisation de la terre du site en toiture, du bois sur le site... L'enveloppe budgétaire prévue pour l'achat du foncier et la construction d'Argila prévoit 14,8 M€. La commercialisation des espaces vient de commencer et se poursuivra sur le premier trimestre de l'année tandis que sur le volet des travaux, les entreprises seront consultées sur le projet au deuxième trimestre 2024. Enfin, le calendrier prévisionnel du projet avance la date du deuxième trimestre 2026 pour la réception des travaux et la mise en service du site.



En chiffres



4400 m²

De locaux d'activités

1800 m²

De bureaux



141

Places
de parking



**2^e trimestre
2026**

Réception des travaux
et mise en service

High environmental quality

The plot where this structuring equipment for the economy of the Pays de Grasse will be built will extend over more than 1.3 ha, with high environmental quality: adjustable sunshades to regulate temperatures, use of low-carbon concrete, reuse earth from the site on the roof, reuse wood on the site... The budgetary envelope planned for the purchase of land and the construction of Argila provides for €14.8 million. The marketing of the spaces has just begun and will continue over the first quarter of the year while on the works side, companies will be consulted on the project in the second quarter of 2024. Finally, the forecast schedule for the project brings forward the date of the second quarter of 2026 for acceptance of the works and commissioning of the site.

* How do you say

**“Traduction Certifiée
pour les professionnels”**

in English? in Italiano? ...

RÉSOLUTION 2024
j'upgrade mon anglais!

DEPUIS 1998 • TRADUCTION • FORMATION • INTERPRÉTARIAT



SOPHIA ANTIPOLIS
291 rue Albert Caquot
04 92 09 97 50
contact@studio-gentile.fr

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

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



"La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : actions de formations"



www.studio-gentile.fr

Suivez-nous sur



» TAMARINS DÉVELOPPEMENT

Promotion immobilière : SÉLECTION EXCLUSIVE

Fondé par Eric Brancaleoni il y a plus de 15 ans, Tamarins Développement accompagne sur le long terme les projets immobiliers de ses clients sur l'ensemble des Alpes-Maritimes et de l'Est Var.

Sa signature ? Une exigence, un raffinement et un souci du détail affirmés dans la réalisation des prestations de ses résidences de standing.

De Saint-Tropez, près de la Place des Lices, à Roquebrune-Cap Martin en passant par Théoule-sur-Mer ou Antibes, Tamarins Développement vous fait profiter de son expertise en matière d'immobilier : tout en bénéficiant des avantages d'entrer en contact direct avec un promoteur, vous gagnez du temps sur la réalisation de vos projets et optimisez votre investissement en tant que patrimoine immobilier. La promesse de Tamarins Développement ? « Un promoteur engagé à vos côtés », qui vous propose une sélection de programmes raffinés, à taille humaine et à la situation idéale, réalisés suivant les meilleurs standards de qualité.

A Valbonne, standing et qualité de vie provençale

Ainsi, **Le Domaine des Pins***, à Valbonne, constitue une résidence intimiste et contemporaine, à quelques minutes des commodités, au cœur d'un havre de paix et de verdure. Les 8 appartements en duplex (du 2 au 4 pièces) de cette résidence



Le Domaine des Pins à Valbonne

“ Le Domaine des Pins jouit d'une implantation idéale : l'histoire de la Cité provençale de Valbonne est intimement liée au développement de Sophia Antipolis, deuxième technopole européenne ”

Real estate development: exclusive selection

Tamarins Développement was founded by Eric Brancaleoni more than 15 years ago. It develops long-term real estate projects on behalf of its clients throughout the Alpes-Maritimes department and in the eastern part of the Var.

How does it stand out? By bringing a high degree of sophistication and refinement and a keen eye for detail to the amenities featured in its high-end residences.

Be it in Saint-Tropez, close to Place des Lices, Roquebrune-Cap Martin, Théoule-sur-Mer or Antibes, Tamarins Développement is there to share its expertise of the local housing market: buyers who – quite wisely – turn to the developer will save a lot of time and see their real estate investment fully optimised. What does Tamarins Développement promise? "A dedicated developer working exclusively for you" and whose offerings are refined, rolled out at a human scale, ideally situated, and completed to the highest quality standards.

In Valbonne, luxury and a typically Provençal quality of life

The **Domaine des Pins***, in Valbonne, is a secluded and modern residence, only minutes away from local shops, nestled in a haven of peace and greenery. This high-end residence features eight duplex apartments (two to four rooms) that boast absolute comfort and stand out for their large spaces, their clever arrangement, and their exquisite architectural details. And, for those who wish, the



***Domaine des Pins** - 8 appartements, du 2 au 4 pièces, à partir de 298.000 € - Un grand rez-de-jardin de près de 600 m². Livraison prévue, deuxième trimestre 2025. - ** voir conditions auprès de Tamarins Développement
***Domaine des Pins** - Eight flats, two to four rooms, starting at €298'000. - A large 600m² ground floor opening onto a garden. Delivery scheduled for the second quarter of 2025. - ** Contact Tamarins Développement for further information



Les Jardins de Lucie à Antibes

de standing au confort absolu, se distinguent par leurs larges volumes, l'agencement de leurs espaces et leurs détails architecturaux soignés. Sur réservation, les espaces extérieurs que constituent les jardins méditerranéens pourront comporter des piscines privées. Un parking souterrain de 19 places et un local à vélos compléteront l'ensemble des prestations. A noter que Le Domaine des Pins jouit par ailleurs d'une implantation idéale : l'histoire de la Cité provençale de Valbonne est intimement liée au développement de Sophia Antipolis, deuxième technopole européenne où près de 40.000 employés s'affairent chaque jour. A noter qu'une offre spéciale est en cours, qui permet de se voir offrir les frais de notaire ainsi que 16 mois de mensualités de crédit ! **

Les Jardins de Lucie, un programme primé

Tamarins Développement commercialise également à Antibes, la résidence des Jardins de Lucie, programme de grande qualité, auquel la Fédération des promoteurs immobiliers a attribué Le grand prix du public, pour sa qualité architecturale, à l'occasion de la Cérémonie de remise des Pyramides d'Argent. Situé dans le quartier résidentiel de la Badine, sur les collines de la ville, entre villas et résidences de standing, cet ensemble à l'architecture contemporaine et raffinée dispose de jardins privatifs arborés ainsi que d'une piscine commune. La résidence propose 8 appartements haut de gamme, du 3 au 5 pièces Villa-sur-le-toit, ainsi que 16 stationnements en sous-sol. L'emplacement est idéal et facile d'accès et profite d'une belle exposition ainsi que d'une vue dégagée sur les collines pour les appartements du dernier étage. Belles terrasses plein sud, luminosité exceptionnelle : la garantie d'une séduisante qualité de vie et d'un investissement immobilier réussi...

*Mediterranean gardens can also include a private swimming pool. The amenities also feature 19 underground parking spaces and a bicycle shed. Furthermore, the Domaine des Pins is ideally situated: the history of the Provençal city of Valbonne is intimately linked to the development of Sophia Antipolis, the second European technopole, where close to 40'000 employees busy themselves every day. It should also be noted that a special offer is currently available, whereby your notary fees and 16 months of mortgage payments are covered! ***

The Jardins de Lucie, an award-winning offering

Tamarins Développement is also involved in selling the Antibes residence of the Jardins de Lucie. At the Pyramides d'Argent award ceremony, the federation of real estate developers awarded the 'Public's Grand Prix' to this high-end project, recognising its architectural quality. Located in the residential neighbourhood of La Badine, in the city heights, nestled among villas and high-end residences, this complex boasting modern and refined architecture includes private gardens with trees and a shared swimming pool. The residence includes eight high-end apartments, with three to five rooms, a rooftop villa, and 16 underground parking spaces. It is ideally located and affords easy access. It enjoys great exposure, and the top flats offer an unobstructed view of the hills. Beautiful south-facing terraces, exceptional light: great quality of life and a successful real estate investment are guaranteed.

Engagé aussi pour la sauvegarde de l'environnement

Agir pour l'environnement, ce n'est pas une simple posture pour Tamarins Développement. « Ce n'est pas parce que l'on est promoteur immobilier que l'on ne fait rien pour la sauvegarde de la planète ! », rappelle Eric Brancaloni. Mécène de l'association Kalaweit, le promoteur engagé aide ainsi à sanctuariser des hectares de terres indonésiennes à Bornéo, afin de lutter contre la déforestation et la surexploitation des sols.

Vous aussi, vous pouvez agir : en savoir plus sur www.kalaweit.org

Committed to protecting the environment

Acting for the environment is not mere posturing at Tamarins Développement. "Being a real estate developer does not mean one does nothing for the future of the planet!" Eric Brancaloni tells us. As a patron of the Kalaweit association, the developer helps protect acres of Indonesia in Borneo, to fight deforestation and overexploitation of natural resources. **You can act too: learn more about it at www.kalaweit.org**



TAMARINS DEVELOPPEMENT

Cannes Technopark
12 avenue des Arlucs - 06150 Cannes
04 84 25 09 47
www.tamarins-commercialisation.com



VILLES, INTERCOMMUNALITÉS & VIE DES MUNICIPALITÉS

L'actualité des communes azuréennes



URBANISME & AMENAGEMENT

Antibes : bientôt une FORÊT URBAINE AUX COMBES

La réalisation d'un nouveau quartier durable dans le secteur des Combes à Antibes se veut symbolique de la ville de demain

► A l'issue d'une réflexion longue et apaisée avec les habitants du quartier, il a été décidé de réaliser l'aménagement d'une véritable **forêt urbaine de 3 ha** où la part des constructions a été réduite de 34.000 m² à 9.000 m². Il y a quelques semaines, Jean Leonetti a signé avec Nicolas Gravit, directeur général Eiffage, aménageur lauréat de l'appel d'offres, la convention de Projet Urbain Partenarial qui prévoit, outre la construction de 135 logements de grande qualité (dont 40 % de logements sociaux), une crèche de 70 berceaux, un projet d'agriculture urbaine et de lutte contre les inondations et un parc méditerranéen de 2 ha.

L'aménagement voulu est celui d'un quartier résilient qui s'adapte aux changements climatiques avec des constructions soumises au paysage, qui utilisent le bio climatisme et bénéficient d'une récupération des énergies par panneaux solaires et collecte des eaux grises. La livraison du parc et de la crèche est prévue en septembre 2025 et l'ensemble des logements au deuxième trimestre 2027.



soon an urban forest in Les Combes - The creation of a new sustainable district in the Combes sector in Antibes is intended to be symbolic of the city of tomorrow.



► At the end of a long and peaceful reflection with the inhabitants of the district, it was decided to carry out the development of a **real urban forest of 3 ha** where the share of constructions was reduced from 34,000 m² to 9,000 m². A few weeks ago, Jean Leonetti signed with Nicolas Gravit, general manager of Eiffage, developer who won the call for tenders, the Urban Partnership Project agreement which provides, in addition to the construction of 135 high-quality housing units (40% of which of social housing), a crèche with 70 cradles, an urban agriculture and flood control project and a 2 ha Mediterranean park.

The desired development is that of a resilient neighborhood that adapts to climate change with constructions subject to the landscape, which use bio-climatism and benefit from energy recovery by solar panels and gray water collection. Delivery of the nursery is scheduled for September 2025 and all the housing in the second quarter of 2027.

DU 1^{er} DÉC. AU 7 JANV.

ANTIBES JUAN-LES-PINS

FÊTE

Noël

Village de Noël
Patinoire
Ateliers et Expositions
Spectacles et Concerts

Programme complet sur
ANTIBES-JUANLESPINS.COM

Le Pôle Innovation sera le lieu emblématique de Sophia Antipolis, positionné sur des enjeux à fort potentiel : lieu d'échanges, formation supérieure, création et développement d'entreprises.
Livraison prévisionnelle : 1^{er} semestre 2025



SOPHIA ANTIPOLIS

SOPHIA ANTIPOLIS® 1^{RE} TECHNOPOLE D'EUROPE EN INNOVATION R&D

Leader mondial de la recherche scientifique, SOPHIA ANTIPOLIS® accélère l'innovation au service des technologies à impact et des grands enjeux de la planète sur le développement durable et sociétal.

Bravo aux talents qui y travaillent et merci aux entreprises qui s'y développent.

Fiers de Sophia Antipolis® !

- 1 300 EMPLOIS NETS CRÉÉS EN 2022
- 2 400 HA COMPOSÉS DE 90% D'ESPACES VERTS
- 2 500 POSTES OUVERTS
- 2 500 ENTREPRISES
- 42 000 EMPLOIS
- 6 000 ÉTUDIANTS
- 5 000 CHERCHEURS
- 50 LABORATOIRES DE RECHERCHE
- 70 NATIONALITÉS
- LABEL 3IA

FONDATION SOPHIA ANTIPOLIS
BUSINESS PÔLE SOPHIA ANTIPOLIS
1047 ROUTE DES DOLINES, ALLÉE PIERRE ZILLER, BÂT A
06560 SOPHIA ANTIPOLIS CEDEX

WWW.SOPHIA-ANTIPOLIS.FR



agenda DES FÊTES DE FIN D'ANNÉE

A Valbonne, les féeries de Noël

Du 7 au 27 décembre, venez découvrir les féeries de Noël à Valbonne Sophia Antipolis. - Au programme des festivités : marchés de Noël, spectacles, feux d'artifices, animations pour les enfants, gala de magie, expositions, concerts...

From December 7 to 27, come and discover the magic of Christmas at Valbonne Sophia Antipolis. On the program of festivities: Christmas markets, shows, fireworks, activities for children, magic gala, exhibitions, concerts...

➤ [En détail sur Ville-Valbonne.fr.](http://ville-valbonne.fr)

A Biot, « J'adore Noël »

Du 1^{er} au 30 décembre - Les illuminations de Noël, mais aussi les Volets de Noël (comme un calendrier de l'aveut géant dans les rues du village), ou encore le Festival de cuisine de Noël et le coin des petits montagnards (piste de luge sur la Place des Arcades, balades à dos d'ânes...)

From December 1 to 30 - The Christmas lights, but also the Christmas Shutters (like a giant Advent calendar in the streets of the village), or the Christmas Cooking Festival and the little mountaineers' corner (toboggan run on the Place des Arcades, donkey rides, etc.)

➤ [Tout savoir sur biot.fr](http://tout-savoir-sur-biot.fr)



Antibes fête Noël

Jusqu'au 7 janvier, Antibes-Juan-les-Pins fête Noël avec sa patinoire, ses ateliers et expositions, son village de Noël, ses spectacles et concerts...

Until January 7, Antibes-Juan-les-Pins celebrates Christmas with its ice rink, its workshops and exhibitions, its Christmas village, its shows and concerts...

➤ [Pour découvrir le programme en détail : www.antibes-juanlespins.com](http://www.antibes-juanlespins.com)

Noël à Mougins

À découvrir jusqu'au 7 janvier sur la place des Patriotes, le labyrinthe de sapins, la boutique du Père Noël et le chalet gourmand avec crêpes sucrées & salées, boissons... Mais aussi, la Maison du Père Noël dans l'ancien Four à pain, et le Calendrier de l'Aveut géant sur les fenêtres du village, les mercredis, vendredis soir et week-ends, puis durant les vacances scolaires.

To discover until January 7 on the Place des Patriotes, the fir tree maze, the Santa Claus shop and the gourmet chalet with sweet and savory pancakes, drinks... But also, the Santa Claus House in the old bread oven, and the giant Advent Calendar on the village windows, Wednesdays, Friday evenings and weekends, then during school holidays.

➤ www.mougins.fr

Féeries
À VALBONNE
SOPHIA ANTIPOLIS

Du 7 au 27
décembre

MARCHÉS DE NOËL
SPECTACLES • CONCERTS
FEUX D'ARTIFICES
EXPOSITIONS

GARBEJAÏRE ★ VALBONNE VILLAGE

www.valbonne.fr
04 89 87 73 30

vsa
VILLE DE VALBONNE
SOPHIA ANTIPOLIS

RFM
103™



CHR, ÉVÉNEMENTIEL & LOISIRS

L'actualité des cafés, hôtels & restaurants, les lieux où sortir, se cultiver, faire du sport, le lifestyle Côte d'Azur

TOURISME D'AFFAIRES : le Grimaldi Forum distingué

➤ Le Grimaldi Forum Monaco vient d'être récompensé à Londres « Prix d'argent » dans la catégorie « meilleur centre de congrès étranger ». Décerné par M&IT, l'un des médias les plus influents de l'industrie du tourisme d'affaires au Royaume-Uni, ce prix est une formidable reconnaissance du Grimaldi Forum sur la scène internationale. Reconnaissable par son design spectaculaire de verre et acier, le centre de congrès et de culture de la Principauté de Monaco offre une surface modulaire de 70.000 m² gagnés sur la mer pour des conventions, salons, galas, spectacles ou expositions accueillant en moyenne jusqu'à 3.000 personnes par jour.

www.grimaldiforum.mc



© Grimaldi Forum Monaco

Julie Caprini, Directrice commerciale et du développement, et Ewald Fischer, Responsable du développement commercial en charge des marchés UK/US/Allemagne, du Grimaldi Forum, qui ont rapporté ce trophée.

➤ **Business tourism: the Grimaldi Forum distinguished** - The Grimaldi Forum Monaco has just been awarded the "Silver Prize" in the "best foreign conference center" category in London. Awarded by M&IT, one of the most influential media outlets in the UK business tourism industry, this award is tremendous recognition for the Grimaldi Forum on the international stage. Recognizable by its spectacular glass and steel design, the convention and culture center of the Principality of Monaco offers a modular surface area of 70,000 m² reclaimed from the sea for conventions, trade fairs, galas, shows or exhibitions welcoming on average up to 3,000 people per day.



Marineland
CÔTE D'AZUR
SPECIAL EVENTS

**VOS SOIRÉES
DE FIN D'ANNÉE**
dans un cadre
exceptionnel

**SOIRÉE DE GALA
Premium**
à partir de 70 personnes

- Cocktail apéritif au tunnel des requins ou face au lagon des dauphins
- Représentation nocturne des dauphins personnalisée à l'image de votre entreprise
- Restauration par Traiteur Marineland en dîner assis (630 personnes max) ou en cocktail dinatoire (840 personnes max)
- Soirée dansante avec un DJ

**SOIRÉE AU TUNNEL
DES REQUINS**
à partir de 30 personnes

- Dîner dans la salle panoramique du tunnel des requins
- 30 à 60 personnes en dîner servi à table et jusqu'à 250 en cocktail dinatoire
- Hôtel Marineland : possibilité d'hébergement sur place (95 chambres)

SERVICE ÉVÉNEMENTIEL
Aurélie BOSCHEL
Tél. 04 93 33 82 72

evenementiel@marineland.fr
www.marineland.fr/evenementiel/



AU MARTINEZ,

l'expérience immersive inédite

Deuxième ville française du tourisme d'affaires pour ses infrastructures parmi les plus performantes d'Europe, Cannes peut compter sur une capacité hôtelière d'exception. Parmi ces hôtels, le Martinez se positionne comme un acteur de référence, avec près de 2.500 m² d'espaces de salons de réception et une technologie aujourd'hui unique sur la Côte d'Azur, le 360° Mapping.

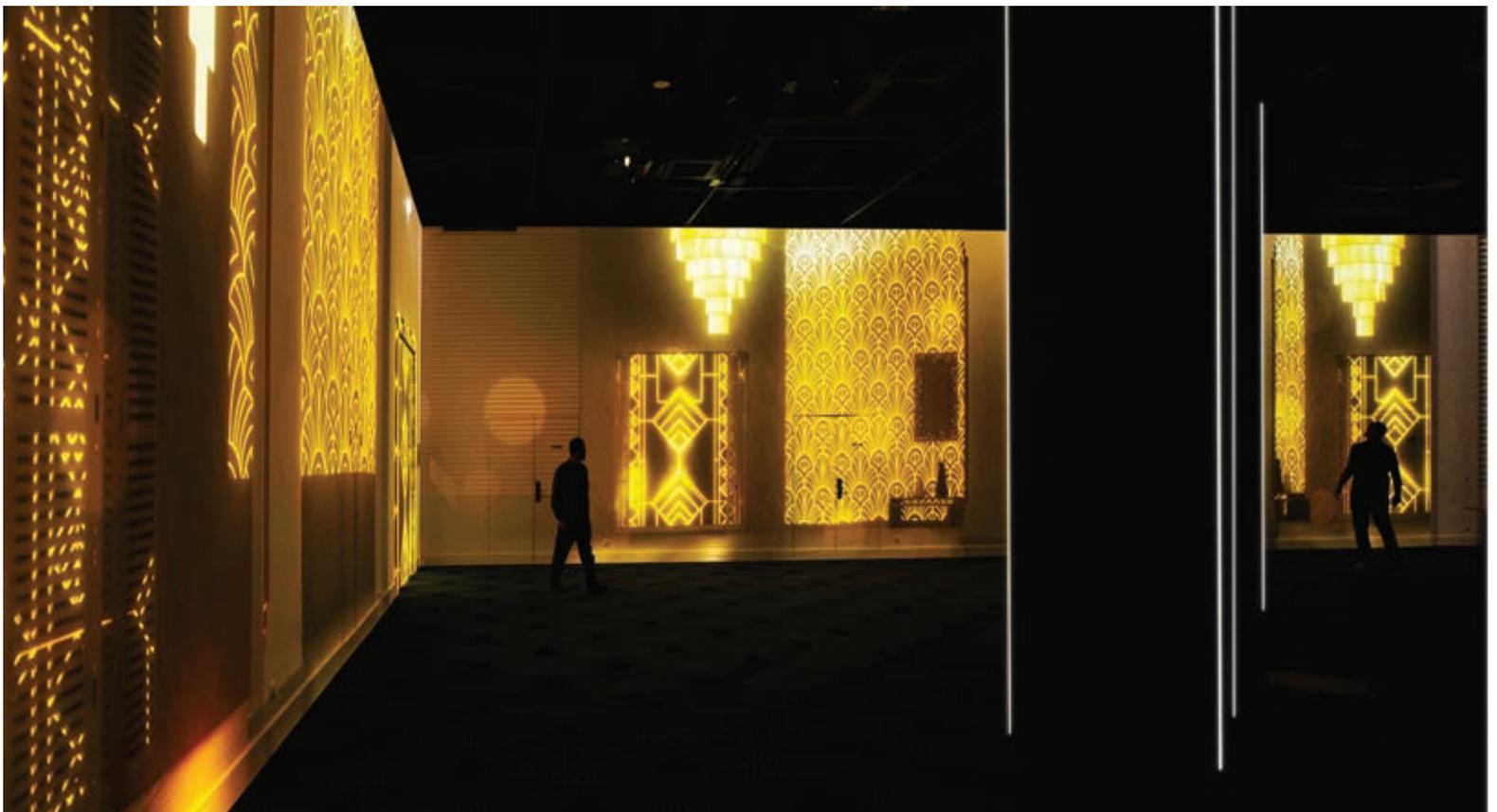
Dans son salon « Le festival », qui s'étend sur 900 m², cette technologie de pointe qui offre une expérience d'immersion visuelle et sensorielle unique en Europe. En repoussant les limites de l'ultra-personnalisation, « 360° Mapping » offre avec la possibilité de créer des scénographies sur-mesure ou encore de choisir parmi 20 séquences digitales animées de 6 minutes chacune, préprogrammées. Le public peut, par exemple, être transporté sur le toit de l'hôtel, derrière les 8 lettres iconiques de l'enseigne et sa vue époustouflante sur la baie de Cannes. Un dispositif technique composé de 30 vidéoprojecteurs 4K et d'un serveur de 30 flux 4K.



At the Martinez, the unique immersive experience - Second French city in business tourism for its infrastructures among the most efficient in Europe, Cannes can count on exceptional hotel capacity. Among these hotels, the Martinez is positioned as a benchmark player, with nearly 2,500 m² of reception lounge spaces and a technology that is now unique on the Côte d'Azur, 360° Mapping.

In its "Le festival" lounge, which extends over 900 m², this cutting-edge technology offers a unique visual and sensory immersion experience in Europe. By pushing the limits of ultra-personalization, "360° Mapping" offers the possibility of creating tailor-made scenographies or even choosing from 20 pre-programmed animated digital sequences of 6 minutes each. The public can, for example, be transported to the roof of the hotel, behind the 8 iconic letters of the sign and its breathtaking view over the bay of Cannes. A technical device composed of 30 4K video projectors and a server of 30 4K streams.

➤ www.hotel-martinez.com



AD NESS VIDEO PRODUCTION

Votre identité visuelle SUR-MESURE !

Agence de production audiovisuelle née autour de la passion de 3 professionnels de l'image, Ad Ness combine ses multiples savoir-faire pour proposer aujourd'hui à ses clients son concept « One Stop Shot », ou guichet unique, une formule tout en un, pour tout type de projet audiovisuel, à toutes échelles et pour tous les budgets.



Your tailor-made visual identity! - Audiovisual production agency born around the passion of 3 image professionals, Ad Ness combines its multiple know-how to now offer its clients its "One Stop Shot" concept, or one-stop shop, an all-in-one formula, for all types of audiovisual projects, at all scales and for all budgets.

L'agence AD Ness s'est concrétisée grâce à la réunion des talents de trois vidéastes professionnels aux multiples compétences : Matt, Izzy et John. L'équipe s'adresse aux professionnels, aux grandes ou petites entreprises, aux marques ou aux collectivités, afin de réaliser tous les supports audiovisuels dont vous avez besoin, aux formats variés et inspirés, de qualité pro.

Vous souhaitez réaliser un film publicitaire ou corporate ? Des supports de communication pour vos réseaux sociaux ? Couvrir un événement ? Vous n'avez pas d'idée précise mais vous souhaitez faire passer un message en vidéo ? Ad Ness assemble les forces et spécialités de chacun pour assurer toutes les étapes de votre projet, de la réflexion et la scénarisation à la production vidéo ou photo, en passant par le montage et le design sonore en post-production pour vous apporter un service tout compris et créer votre identité visuelle sur-mesure.

Adness

vidéo production

www.ad-ness.fr

Matt > +33 6 08 00 26 28
matt@ad-ness.fr

Izzy > +33 6 67 02 90 70
izzy@ad-ness.fr

John > +33 6 50 28 40 38
john@ad-ness.fr

The AD Ness agency came to fruition thanks to the bringing together of the talents of three professional videographers with multiple skills: Matt, Izzy and John. The team is aimed at professionals, large or small companies, brands or communities, in order to produce all the audiovisual media you need, in varied and inspired formats, of professional quality.

Do you want to make an advertising or corporate film? Communication supports for your social networks? Cover an event? You don't have a specific idea but you want to send a message on video? Ad Ness brings together the strengths and specialties of each person to ensure all stages of your project, from reflection and scriptwriting to video or photo production, including editing and sound design in post-production to provide you with a comprehensive service. understood and create your tailor-made visual identity.





2023

DÉCEMBRE

M POKORA • EPICENTRE TOUR - vendredi 1^{er}
 PASCAL OBISPO • 30 ANS DE SUCCÈS - mercredi 6
 CHRISTOPHE MAÉ • CARNET DE VOYAGE - dimanche 10
 NEJ' • POUPIYA TOUR - mercredi 13

2024

JANVIER

MICHEL JONASZ • DU BLUES DU BLUES ! - dimanche 28

FÉVRIER

SHAKA POKK • THE FINAL F*CKED UP TOUR - jeudi 1^{er}
 BERNADETTE DE LOURDES - samedi 10 & dimanche 11
 NINHO • JEFÉ AIRLINES TOUR - jeudi 15
 500 VOIX POUR QUEEN - vendredi 16
 PAT'PATROUILLE • EN AVANT LES PIRATES - samedi 17
 THE AUSTRALIAN PINK FLOYD SHOW - mardi 20
 FLASHDANCE THE MUSICAL - samedi 24

MARS

STARMUSICAL - dimanche 3
 L'HERITAGE GOLDMAN - samedi 9
 STAR ACADEMY - samedi 16
 PATRICK FIORI - dimanche 17
 THE BOOTLEG BEATLES - dimanche 24
 STARS 80 • ENCORE ! - vendredi 29

AVRIL

LE LAC DES CYGNES - lundi 1^{er}
 QUEEN EXTRAVAGANZA - mardi 2
 ALBAN IVANOV • VEDETTE - jeudi 4
 HOLIDAY ON ICE • AURORE - mardi 9 & mercredi 10
 SLIMANE • CUPIDON TOUR - samedi 13
 PLK - dimanche 14
 LE LAC DES CYGNES - jeudi 18
 LES 10 COMMANDEMENTS • L'ENVIE D'AIMER - samedi 20

MAI

PATRICK BRUEL • TOUR 2024 - samedi 25

JUIN

MESSMER • 13 HZ - samedi 1^{er}

OCTOBRE

THE RABEATS • TRIBUTE TO THE BEATLES - samedi 12

DÉCEMBRE

LES COMÉDIES MUSICALES - mercredi 4
 CALOGERO - vendredi 6
 CASSE-NOISETTE - mardi 10
 JE VAIS T'AIMER - jeudi 12
 LES PLUS GRANDS SUCCÈS DE MICHEL SARDOU
 STARMANIA - du mercredi 18 au dimanche 22

2025

FÉVRIER

VITAA • CHARLOTTE LA TOURNÉE - dimanche 2
 GIMS • LE DERNIER TOUR - mardi 4

NOVEMBRE

JULIEN DORÉ - jeudi 20
 LAURA LAUNE • GLORY ALLELUIA - samedi 29





» MAISON DE BACON

SAVEURS DE FÊTES

en bord de mer

Une maison vit au rythme des saisons et des événements que l'on réserve à ses hôtes.

A Antibes, La Maison de Bacon n'échappe pas à ce destin gourmand et cette fin d'année 2023 s'annonce déjà synonyme de réjouissances gastronomiques. Embarquement pour une croisière aux saveurs de fêtes incomparables.

A taste of the New Year by the sea - A house lives to the rhythm of the seasons and of the events it holds for its guests.

In Antibes, the Maison de Bacon does not try escape its culinary fate, and the coming of a New Year is heralded by many gastronomic delights. Come aboard to celebrate the festive season around unforgettable culinary offerings.

La Maison de Bacon poursuit son programme d'événements exceptionnels, autour des grands chefs de cuisine. Ainsi, le 2 décembre, c'est **Jacques Maximin**, Meilleur Ouvrier de France, étoilé Michelin pendant plus de 40 ans, considéré comme l'un des chefs pionnier de la cuisine des légumes, qui travaillera avec **Nicolas Davouze**, Chef exécutif de la Maison de Bacon, Bocuse d'Or, autour d'un menu à quatre mains en service cinq plats. Ils le réaliseront sous les yeux et pour une vingtaine de convives amateurs d'excellence culinaire, dans la cuisine de l'Appartement de Victor, surplombant les flots.

Brunch de Noël

Dans chaque maison française, la tradition de fin d'année en famille se vit autour d'une table de fêtes. La Maison de Bacon sublime le rituel avec pour Noël, une formule de réception qui se déclinera en brunch.

La table s'ouvrira autour de quelques viennoiseries suivies d'un buffet d'entrées aux accents de la mer, servi face à la Méditerranée : Saumon gravelax signature, crème yuzu et ciboulette, Huitres Tamaris, vinaigrette framboise à l'échalotte ou citron de Menton, Crevettes roses sauce cocktail, Carpaccio de pêche du jour de la baie d'Antibes, Salade de poule et pomme grenaille marinée à l'huile d'olive et basilic.



T rue to tradition, the Maison de Bacon continues to host exceptional events, where the world's best chefs showcase their astonishing skills. On the 2nd of December, **Jacques Maximin**, a Michelin Star Chef who holds the prestigious Meilleur Ouvrier de France title and who has pioneered vegetable-based cuisine, will be plying his trade alongside **Nicolas Davouze**, the Executive Chef of the Maison de Bacon and winner of the Bocuse d'Or. Together, they will concoct a culinary marvel served as a five-dish meal. They will work under the admiring gaze of twenty-or-so guests, all connoisseurs and amateurs of fine foods, in the kitchen of the Appartement de Victor, overlooking the sea.

Christmas brunch

In every French home, the coming of the New Year is celebrated around a generously laid table. The Maison de Bacon is a stickler for ritual and, as such, it will be serving the finest of brunches for Christmas.

Festivities will begin with a selection of viennoiseries, followed by a buffet of seafood appetisers served in front of the Mediterranean: signature gravlax, yuzu cream with chives, Tamaris oysters, raspberry vinaigrette with shallots or Menton lemon, prawns in cocktail sauce, carpaccio made with peaches freshly picked in the bay of Antibes, and octopus salad with potatoes marinated in olive oil and basil.

Si la mer est à l'honneur, La Maison de Bacon n'en oublie pas pour autant les incontournables festifs tels que la Terrine de foie gras frais maison, chutney de coing ou encore le Pâté en croûte de Noël et ses condiments, accompagné de sa salade de jeunes pousses.

Suivront au buffet, les animations chaudes du jour : une brouillade d'œuf à la truffe, la pêche du jour en Marinière de coquillage et curcuma Gigot d'agneau de 7 h aux épices de Noël, pomme Dauphinoise à la truffe noire. A la suite du plateau de fromages affinés de Thomas Metin, place à un buffet de desserts avec Millefeuille glacé au grand Marnier, Eclair chocolat-vanille bourbon, noisettes torréfiées, Tartelette de fruits frais, Bûche de Noël praliné à la pâte ZK de Catherine Brothier Bûche de Noël aux marrons...

Accoster à la nouvelle année

La Saint Sylvestre, à la Maison de Bacon, se déroulera en différentes séquences gourmandes, animées par un duo musical en début de soirée, suivi d'un DJ. Nicolas Davouze vous propose de rejoindre 2024 sur une introduction en « Saveur iodée » avec Chair de crabe bleu méditerranéenne en transparence de bouillabaisse suivi de Caviar Krystal Kaviari.

S'en suivra une « invitation au partage » autour d'un Cœur de saumon Le Borvo, crème frappée à l'aneth, sorbet fenouil, d'un Foie gras de canard maison cuit au naturel roulé au pain d'épices et d'un Ceviche de pêche Méditerranéenne et condiment au citron caviar. Le chef proposera un « Dernier pas marin » avec noix de Saint Jacques au vert en coquille lutée suivie d'une nage au Champagne et Curcuma.

Poursuite des festivités avec un « Premier pied-à-terre du Nouvel An », effectué avec un suprême de Poularde fermière terre de Toine, suivi d'un Cromesquis des cuisses à la graine de moutarde et de Topinambours de pays rôtis et truffes melanosporum. Un festin clôt en « Douceur chaleureuse du chef pâtissier Vincent Riou », le Savarin punché au vin d'oranges amères, crème chiboust, Sorbet aux clémentines de Corse suivi de ses mignardises du Nouvel An.

Although the focus is undoubtedly on sea produce, the Maison de Bacon is no stranger to tradition and will be serving home-made foie gras terrine, quince chutney or Christmas pâté en croûte, with a salad of baby sprouts and a selection of seasonings.

Later, the buffet will feature the hot offering of the day: scrambled eggs with truffles, the catch of the day served with a marinière of mussels and a seven-hour, slow cooked leg of lamb with seasonal spices, and a pomme dauphinoise with black truffles. Finally, guests are to enjoy a selection of cured cheeses by Thomas Metin and a buffet of desserts, with iced Grand Marnier-flavoured mille-feuille, chocolate and bourbon vanilla éclair, roasted nuts, fresh fruit tart, praline Yule log made with the special ZK spread prepared by Catherine Brothier, chestnut Yule log...

Coasting into the New Year

For New Year's Eve, the Maison de Bacon is working on different culinary sequences, hosted by a musical duo at the start of the evening, followed by a DJ. Nicolas Davouze invites you to see in the new year, first with 'saveur iodée' (flavours of iodine), featuring blue Mediterranean crab served as a bouillabaisse, followed by Krystal Kaviari caviar. This is followed by 'invitation au partage' (an invitation to sharing), with Le Borvo salmon, cream with a dash of dill, fennel sorbet, home-made and naturally cooked duck foie gras rolled in gingerbread, and Mediterranean fish ceviche with caviar lemon seasoning.

The chef will then invite you to sample his 'Dernier pas marin' (last step on sea), with scallops followed by a champagne and turmeric consommé.

The festivities will continue with 'Premier pied-à-terre du Nouvel An' (first step on land in the New Year), with a suprême of free-range chicken from Terre de Toine, followed by a chicken leg cromesquis with mustard seeds, roasted Jerusalem artichoke and black truffle.

This magnificent spread ends with 'Douceur chaleureuse du chef pâtissier Vincent Riou' (sweet offering by pastry chef Vincent Riou), le Savarin punched with bitter orange wine, chiboust cream, Corsican clementine sorbet, followed by a selection of pastries to celebrate the New Year.



Appartement de Victor, l'exclusive résidence

A l'étage, parenthèse intimiste et haut de gamme de la Maison de Bacon, privatisable pour la Saint Sylvestre, l'Appartement de Victor constitue la réponse à la volonté d'organiser des réunions en petit format (20 personnes à déjeuner ou dîner, 40 en formule cocktail) dans un cadre feutré et un environnement de superbe facture sur 100 m² avec un fumoir et deux terrasses dominant la mer.

The Appartement de Victor, an exclusive venue

On the second floor of the Maison de Bacon, there is a secluded and high-end haven. The Appartement de Victor, which can be privatized for the New Year's Eve, is the ideal venue for a select few (20 guests for lunch or dinner, 40 guests for a cocktail party) coming together in a plush setting boasting superb amenities covering 100m², with a smoking room and two terraces overlooking the sea.



MAISON DE BACON

664 Boulevard de Bacon
Cap d'Antibes

04 93 61 50 02

maisondebaccon.fr

Contact commercial :

Laura au 06 95 52 91 82

event@maisondebaccon.fr



RESTAURANT DESAVIE

GASTRONOMIE

Festival de saveurs CHEZ DANIEL DESAVIE

En décembre, la hotte de Daniel Desavie est plus gourmande que jamais... Du chalet de Noël aux agapes de la nouvelle année, toutes les raisons sont bonnes pour franchir les portes de l'établissement valbonnais, qui célèbre toute l'année une cuisine gourmande de produits locaux et de saison.

Au Marché de Noël

Une fois n'est pas coutume, Daniel Desavie et son équipe apportent une touche gourmande au Marché de Noël du village de Valbonne. Leur chalet, ouvert à partir du 21 décembre, proposera en dégustation et à la vente à emporter, de savoureuses suggestions de produits de fête : huîtres, terrines de foie gras mi-cuit, plaquettes de saumon fumé au gravelax ; aspic de foie gras de canard, chutney et navette ; terrine de homard et sa sauce aigrette, dodine de chapon farci aux marrons et sa garniture, camembert à la truffe...

Traditions de Noël

Le jour de Noël, place à la tradition des mets festifs, toujours préparés à partir de produits de saison d'excellence.

Les festivités démarreront par des amuse-bouche, suivis d'une assiette gourmande, duo de saumon fumé et gravelax, foie gras de canard et huitre creuse ; filet de turbot braisé sauce Champagne Nicolas Feuillatte et sa dariole d'épinard ; suprême de pintadeau rôti avec sa garniture d'hiver sauce Porto ; brie truffé ; pour finir sur une trilogie de buches de Noël maison. Une formule de Noël à 95 € par personne.



Daniel Desavie

“ Quelle que soit la saison, je suis un chef locavore... j'aime travailler autour des produits frais issus des producteurs de la région, en circuit court ”

Festival of flavors at Daniel Desavie - In December, Daniel Desavie's cuisine is more delicious than ever... From the Christmas chalet to the New Year's feasts, all the reasons are good to cross the doors of the Valbonnais establishment, which celebrates gourmet cuisine of local and seasonal products.

At the Christmas Market

For once, Daniel Desavie and his team bring a gourmet touch to the Christmas Market in the village of Valbonne. Their chalet, open from December 21, will offer tasty suggestions of festive products for tasting and takeaway: oysters, semi-cooked foie gras terrines, gravelax-smoked salmon plates; aspic of duck foie gras, chutney and shuttle; lobster terrine and its sour sauce, capon dodine stuffed with chestnuts and its garnish, truffle camembert...

Christmas traditions

Christmas Day is a time for the tradition of festive dishes, always prepared using excellent seasonal products.

The festivities will start with appetizers, followed by a gourmet plate, a duo of smoked salmon and gravelax, duck foie gras and hollow oyster; braised turbot fillet with Nicolas Feuillatte Champagne sauce and spinach dariole; roast guinea fowl supreme with its winter garnish with Porto sauce; truffled brie; to finish with a trilogy of homemade Christmas logs. A Christmas package at €95 per person.



Le cabas gourmand de Daniel Desavie

Pour offrir ou se faire plaisir, tous les délices des fêtes sont assortis dans un cabas gourmand signé Daniel Desavie.

On y retrouve, sur commande pour 90 € et pour deux personnes : 1 terrine de canard au foie gras (200 g), 1 plaquette de saumon fumé (200 g), 1 sachet de blinis au sarrasin, 2 Royales de volailles aux marrons (600 g), 2 mousses de fruit rouge, 1 cake aux fruits d'hiver, 1 sachet de mignardises, 1 bouteille de Prosecco.

Entreprises : fêtez 2024 en saveurs gourmandes

Chaque année, les entreprises sont les bienvenues pour célébrer la fin de l'année ou préparer la nouvelle autour des belles assiettes de Daniel Desavie.

Au menu de ces réjouissances (en 3 formules à partir de 60 € par personne avec une bouteille de vin pour 3, eau et café) : aspic de foie gras de canard, chutney de figues et brioche ou tartare de saumon légèrement fumé, émincé de fenouil, sauce raifort ; dodine de chapon aux marrons, fricassée de légumes de saison ou filet de loup poêlé, sauce homardine et pomme purée ; bûche de Noël au chocolat, crème anglaise ou mousse mandarine, airelles au sirop.

Un réveillon intimiste

Le Menu de la Saint-Sylvestre, à la chandelle, proposera, une formule de mets fins, dans un cadre chic et intimiste.

Amuse-bouche avec coupe de Champagne Nicolas Feuillatte blanc de blancs 2017 ; assiette gourmande avec truffade de foie gras de canard, saumon fumé et gravelax, huitres Belon et blinis au caviar ; homard entier décortiqué sur julienne de légumes gratinée au Champagne ; gratiné au Champagne Nicolas Feuillatte Rosé ; tournedos de filet de bœuf rôti sur fricassée de morilles fraîches ; brie à la truffe et sa roquette ; mousse mandarine avec son cœur de griotte et ses fraises des bois ; mignardises.



Le cabas gourmand de Daniel Desavie

Desavie
De sa Vie

RESTAURANT DESAVIE
1360 route d'Antibes
06560 Valbonne
04 93 12 29 68
Restaurantdanieldesavie.fr
restaurant.desavie@gmail.com

Daniel Desavie's gourmet tote bag

To give as a gift or treat yourself, all the holiday delights come together in a gourmet tote bag designed by Daniel Desavie.

There you will find on order for €90 and for two people: 1 duck terrine with foie gras (200 g), 1 plate of smoked salmon (200 g), 1 bag of buckwheat blinis, 2 Royal poultry with chestnuts (600 g), 2 red fruit mousses, 1 winter fruit cake, 1 sachet of sweets, 1 bottle of Prosecco.

Businesses: celebrate 2024 with gourmet flavors

Every year, businesses are welcome to celebrate the end of the year or prepare for the new year around the beautiful dishes of Daniel Desavie.

On the menu for these celebrations (in 3 formulas from €60 per person with a bottle of wine for 3, water and coffee): duck foie gras aspic, fig chutney and brioche or lightly smoked salmon tartare, sliced with fennel, horseradish sauce; capon dodine with chestnuts, seasonal vegetable fricassée or pan-fried sea bass fillet, lobster sauce and apple purée; Chocolate Christmas log, custard or mandarin mousse, cranberries in syrup.

An intimate New Year's Eve

The New Year's Eve Menu, by candlelight, will offer a menu of fine dishes, in a chic and intimate setting.

Appetizer with a glass of Nicolas Feuillatte Blanc de Blancs Champagne 2017; gourmet plate with duck foie gras truffade, smoked salmon and gravelax, Belon oysters and caviar blinis; whole shelled lobster on vegetable julienne gratinated with Champagne; gratinated with Nicolas Feuillatte Rosé Champagne; tournedos of roast beef fillet on fresh morel fricassée; brie with truffle and arugula; mandarin mousse with its heart of morello cherry and wild strawberries; cuteness.



ABONNEMENT MENSUEL

MINI COOPER CAB

A partir de 49€ttc par jour voir conditions*

49€

soit 1 470€ / Mois*



SANS ENGAGEMENT

1 MOIS

3 MOIS

6 MOIS

Plus d'informations sur www.vip.mc

 +33 6 79 01 64 66



Offre disponible du 1er Octobre 2023 au 30 Avril 2024. Voir les conditions complete en agence.

» LA SAUDADE

A Nice, douceurs et ARTISANAT D'ART DU PORTUGAL

A leurs origines portugaises, Chloé et Mélanie savaient bien qu'un jour elles sauraient pouvoir rendre hommage, mais dans leurs métiers respectifs -l'informatique pour l'une et la gestion de projet pour l'autre- l'idée n'était pas évidente à concrétiser pour les deux sœurs...

In Nice, sweets and artistic crafts from Portugal - To their Portuguese origins, Chloé and Mélanie knew well that one day they would be able to pay homage, but in their respective professions - IT for one and project management for the other- the idea did not was easy to achieve for the two sisters...

Pourtant, Mélanie, consultante à Paris, souhaitait se lancer dans un projet plus personnel tandis que sa jeune sœur Chloé, évoluant dans l'audiovisuel, également à Paris, nourrissait aussi des idées d'entrepreneuriat. Alors en juin de cette année, elles sont passées à l'action, en ouvrant un salon de thé aux couleurs des maisons Portugaises (blanc et bleu !) dans une ruelle animée du Vieux Nice. « La Saudade », cette douce mélancolie que ressentent les exilés portugais à l'évocation de leurs souvenirs du pays, c'est le nom de cette charmante halte gourmande : ici, place à la pâtisserie reine du pays, les fameuses Pastéis de Nata, ces petits flans nature ou parfumés de cannelle, à déguster tièdes à tout moment de la journée...



Mélanie et Chloé, créatrices de La Saudade

However, Mélanie, a consultant in Paris, wanted to embark on a more personal project while her younger sister Chloé, working in the audiovisual sector, also in Paris, also harbored entrepreneurial ideas. So in June of this year, they took action, opening a tea room in the colors of Portuguese houses (white and blue!) in a lively alley in Old Nice. "La Saudade", this sweet melancholy that Portuguese exiles feel when recalling their memories of the country, is the name of this charming gourmet stop: here, place for the queen pastry of the country, the famous Pastéis de Nata, these little flans plain or flavored with cinnamon, to be enjoyed warm at any time of the day...

Savoir-faire ancestral mais design contemporain

La Saudade, c'est aussi une évocation de la tradition artisanale du pays d'origine de Chloé et Mélanie.

Textiles variés, tissus d'ameublement, porcelaine, céramiques, bougies poteries : les rencontres avec les artisans et artistes de leur pays n'ont pas laissé les deux sœurs indifférentes et il devenait évident que l'art Portugais devait prendre toute sa place dans leur salon de thé du Vieux Nice ! La sélection que Chloé et Mélanie propose compte des pièces d'artistes de Porto, Lisbonne ou Nazaré, dans lesquelles on retrouve un savoir-faire ancestral décliné dans une approche et un design contemporain, à l'image de la décoration soignée et cosy de leur salon de thé-échope... A noter que pour offrir ou emporter à déguster, les petites douceurs pâtisseries de Mélanie et Chloé se présentent dans de ravissants coffrets estampillés « La Saudade ». Até já!



Salon de thé made in Portugal
7j / 7, de 10 h à 18 h
36 Rue droite à Nice
Livraison disponible sur UberEats
www.lasaudade.fr



Ancestral know-how but contemporary design

Saudade is also an evocation of the artisanal tradition of Chloé and Mélanie's country of origin.

Various textiles, furnishing fabrics, porcelain, ceramics, pottery candles: the meetings with the artisans and artists of their country did not leave the two sisters indifferent and it became obvious that Portuguese art had to take its full place in their tearoom in Old Nice! The selection that Chloé and Mélanie offer includes pieces by artists from Porto, Lisbon or Nazaré, in which we find ancestral know-how declined in a contemporary approach and design, like the careful and cozy decoration of their tearoom-stall...

Note that to offer or take away to taste, Mélanie and Chloé's little pastry treats come in delightful boxes stamped "La Saudade". Até já!



IN

MAGAZINE

BY IN GROUPE

1^{ER} MAGAZINE BtoB

sur la Région Sud

Présent dans plus de
12 000
entreprises

Plus de
100 000
lecteurs

Une zone
de distribution
étendue entre
**MONACO ET
MARSEILLE**

AIX-EN-PROVENCE

MARSEILLE

AUBAGNE

TOULON

CARROS
SAINT-LAURENT-DU-VAR
GRASSE
SOPHIA ANTIPOLIS
CANNES
MANDELIEU
FRÉJUS
MONACO
NICE
VILLENUEVE-LOUBET
ANTIBES



EN FÉVRIER 2024

GRAND DOSSIER : RSE

- > Qualité de vie au travail, les belles boîtes qui pensent à tout
- > ils vous accompagnent dans la démarche
- > Au coeur de l'événementiel

- > **L'innovation du mois** (Le produit le service qui fait la différence)
- > La vie des **entreprises azuréennes**
- > **Le produit du mois** (défiscalisation, assurance, montage fiscal...)
- > **L'accompagnement des indépendants**
- > En visite chez un **professionnel du droit ou du chiffre**
- > **Fédérations du BTP, de l'immobilier** : la rencontre
- > **Actualités** des municipalités azuréennes

Parution le 5 février 2024

le magazine est disponible également en ligne sur www.in-magazines.com

 Suivez-nous sur LinkedIn **IN Club | IN Magazine**



**LES MAGAZINES
ET LE NOUVEAU
KIT MÉDIA EN LIGNE**





IN
SALON
BY IN GROUPE

3^{ème} édition

ÉVÉNEMENT

16 **AVRIL**
2024
NICE - PALAIS NIKAIA

LE PLUS GRAND
SALON BTOB
DE LA RÉGION

**L'ATTRACTIVITÉ
ÉCONOMIQUE
DE LA RÉGION SUD**
en France et à
l'international

- > **+ DE 100 STANDS**
- > **TABLES RONDES & CONFÉRENCES**
- > **PRISE DE RDV SUR NOTRE PLATEFORME**
- > **NOUVELLES ANIMATIONS EXCEPTIONNELLES**



Suivez-nous
sur LinkedIn
IN Salon



www.in-lesalon.com

PLAN

LE SALON EST DIVISÉ EN 8 SECTEURS D'ACTIVITÉS

RESERVEZ VOTRE EMPLACEMENT*

Ecoles, enseignement & formations

Les institutions de la connaissance et du savoir

IT, Industrie pharmaceutique & Sciences du vivant

L'innovation, des sciences et de la transformation digitale

Services aux entreprises & mobilité

Les entreprises au service du public et en B to B, dans tous les secteurs d'activité

BTP, artisanat, habitat & immobilier

Avec les entreprises pour construire, rénover, transformer

CHR, événementiel & loisirs

Cafés, hôtels & restaurants, les lieux où sortir, se cultiver, faire du sport, le lifestyle Côte d'Azur

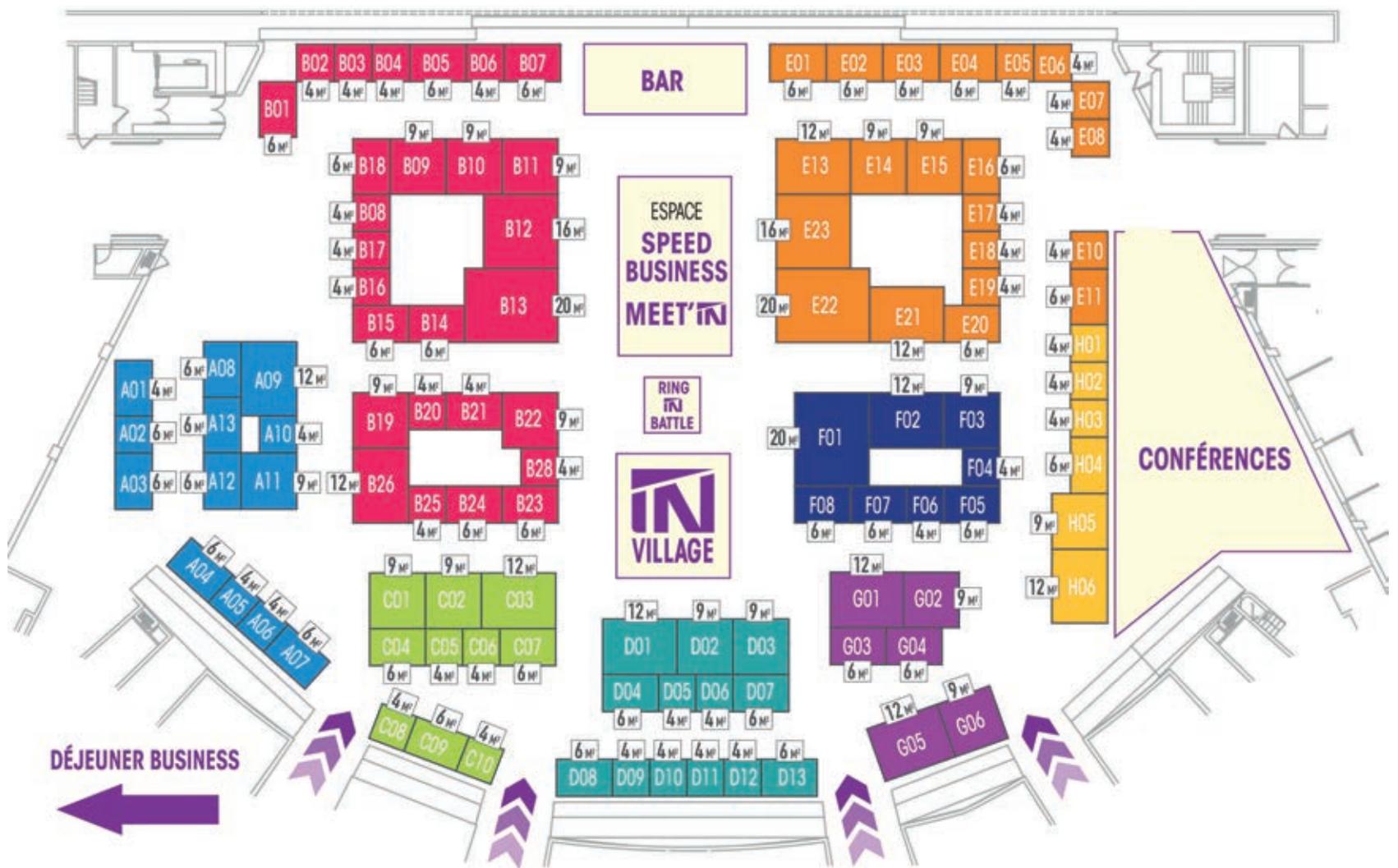
Professions libérales, banque, finance, assurances & mutuelles

Les professionnels du droit et du chiffre & du conseil aux entreprises

Aide à la création et à la reprise d'entreprises

Villes, intercommunalité, vie des municipalités

Les communes azuréennes



*Dans la limite des stands disponibles



STANDS

BRONZE

- > **ESPACE DE 4 M²** (2 x 2 m)
- > 1 Mange-debout + 2 chaises
- > 1 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 1 pass pour déjeuner stand
- > 2 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > 7 RDV via la plateforme

TARIF 3 000 €

OR

- > **ESPACE DE 9 M²** (3 x 3 m)
- > 1 Mange-debout + 4 chaises
- > 1 canapé + table basse
- > 3 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 3 pass pour déjeuner stand
- > 6 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > **Partenaire principal : Mise en avant** sur tous nos supports de communication et Presse
- > 11 RDV via la plateforme

TARIF 7 000 €

PREMIUM

- > **ESPACE DE 16 M²** (4 x 4 m)
- > 1 Mange-debout + 4 chaises
- > 1 canapé + table basse
- > 4 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 4 pass pour déjeuner stand
- > 8 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > **Partenaire principal : Mise en avant** sur nos différents supports de communication, Radio, TV, Presse
- > 15 RDV via la plateforme

TARIF 12 000 €

ARGENT

- > **ESPACE DE 6 M²** (3 x 2 m)
- > 1 Mange-debout + 4 chaises
- > 2 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 2 pass pour déjeuner stand
- > 4 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > 9 RDV via la plateforme

TARIF 5 000 €

DIAMANT

- > **ESPACE DE 12 M²** (4 x 3 m)
- > 1 Mange-debout + 4 chaises
- > 1 canapé + table basse
- > 3 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 3 pass pour déjeuner stand
- > 6 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > **Partenaire principal : Mise en avant** sur tous nos supports de communication et Presse
- > 13 RDV via la plateforme

TARIF 9 000 €

PREMIUM+

- > **ESPACE DE 20 M²** (4 x 5 m)
- > 1 Mange-debout + 4 chaises
- > 1 canapé + table basse
- > 5 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 5 pass pour déjeuner stand
- > 10 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > **Partenaire principal : Mise en avant** sur nos différents supports de communication, Radio, TV, Presse
- > 18 RDV via la plateforme

TARIF 15 000 €

OFFRE DE PARRAINAGE

1 parrainage > Stand supérieur (valeur 2000 €)

2 parrainages > Stand supérieur + 1/2 page
dans le magazine IN Salon (valeur 4800 €)

3 parrainages > Stand supérieur + 1 page
dans le magazine IN Salon (valeur 6800 €)

Exemple : j'ai réservé un **stand Argent**, je parraine une personne, mon stand s'agrandit et passe en **formule OR !**

Offre valable jusqu'au 15 mars 2024.

POUR LES EXPOSANTS



**ESPACE
D'EXPOSITION
PRIVILÉGIÉ**



ACCÈS PRIVILÈGE pour le
déjeuner, speed business meeting
et la soirée de clôture



ANNONCES MICRO
toute la journée par
le speaker



**PRISE DE
RENDEZ-VOUS**
via la plateforme dédiée



**INTERVIEW VIDÉO
EN LIVE**
relayée sur les
réseaux sociaux



**PAGE OU 1/2 PAGE DE
PUBLICITÉ AVEC PORTRAIT**
dans le livret exposant
(en option)



**RÉCUPÉRATION
DES CONTACTS**
parmi la liste des participants
(ayant accepté le RGPD)

COMMUNICATION

AFIN DE FAVORISER LE VISITORAT, NOUS METTONS EN PLACE UNE
CAMPAGNE MULTI-SUPPORTS :

- > **Affichage urbain**
- > Presse régionale et spécialisée
- > **Campagnes radio**
- > Plus de **20 000 invitations** aux décideurs économiques de la région
- > Distribution de **300 000 Flyers**
- > Envois postaux d'invitations à toutes les collectivités locales
- > **Réseaux sociaux** : Facebook, LinkedIn, Instagram...
- > **Emailings** d'invitations
- > Envois de **newsletters** d'informations
- > Mise en avant dans le 1^{er} magazine économique de la région

**DEVENEZ
EXPOSANT
& CONTACTEZ**

Eric Pottier
06 09 86 03 03
09 83 79 29 56
commercial@in-magazines.com



IN SALON
BY IN GROUPE

Ils étaient présents en 2023 > WEB&BOX · LINKT · PAYMENT TECHNOLOGY · CAR RIVIERA · POP BIKE & HOPPY · AGENCE TAPIS ROUGE · SIBIIR · EVERIAL · SILENCE BY CHOPARD · INTERIMA · WATCHDO · LA MUTUELLE GENERALE · FIDAL · ASTORIA FINANCE · SMART ENTREPRENEURS PARTNERS · AXA PREVOYANCE ET PATRIMOINE · CLARELIS AVOCATS · ENGLISH FOR FRENCH · CROSTHINK · MF FORMAPRO · HYGIENE 4D · AGIS06 · EDEN QARAH · OLEA SOFT · DUTTO AND CO · COTE FACE · MOUVEMENTCOM · SHARKS · CROWNE PLAZA · OKKO HOTELS · CODE CLIMAT · MADE IN CÔTE D'AZUR · FW BARBOTTO · ATMOSPHERE GREEN · ARTEMISSIA TRAITEUR · TOUT ET BON · ORANGE · B PRESTIGE · 3S2I · GROUPE ETIC · LAVIGNE · NEMATIS · BFM NICE · ARAPL · REALIZ · GLOBAL HEART WATCH · AZUR 360 · IKEA · BRUGUIER ETANCHEITE · LE CUBE RECEPTIONS · VAR TOURISME · EKLABUL · MAISON DE BACON · RUVALOR · AZUR OXYGENE · SII · DFM · GREENB GROUP · CHOPARD SCP · AGECO · HETIS · CCI NICE CÔTE D'AZUR · METROPOLE DE NICE CÔTE D'AZUR · CHÂTEAU DE CREMAT · BURO AMENAGEMENT · MAAF · PERNOD RICARD





LES NOUVEAUX
MEMBRES



Ils nous rejoignent



ARNAUD HERVIER
ABORDS
06 68 87 71 71
arnaud.hervier@abords.com
www.abords.com



RAPHAËL PASQUALINO
L'ATELIER DU 39
06 12 70 80 31
contact@atelierdu39.com
atelierdu39.com



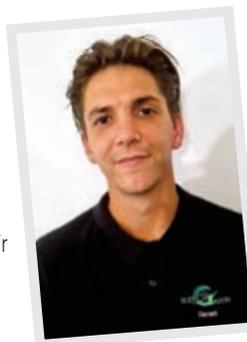
NATHALIE VIVES
INTERACTION MEDITERRANEE
07 78 05 65 38
nathalie.vives@interaction-interim.com
www.interaction-interim.com



ELODIE HEULZ
RADISSON HOTEL
NICE AIRPORT
06 75 04 80 56
elodie.heulz@radisson.com
www.radissonhotels.com



DENIS GAVAILLE
DG SPORT CONSULTING
07 60 50 86 73
denisgavaille@dgsport-consulting.fr



MAXIME SAUCLES
SUD GAZON
SYNTHETIQUE
06 29 96 95 43
direction@sudgazon.com
www.sudgazon.com



VINCENT BEILLEVAIRE
REESTART
06 10 33 61 58
vincent@reestart.com
reestart.com



LAURE GOUJON
MEILLEURTAUX.COM
06 34 61 11 73
l.goujon@meilleurtaux.com
meilleurtaux.com



BENOIT TIBAUT
AXA PRÉVOYANCE &
PATRIMOINE CARROS
06 88 94 27 82
agencea2p.benoit.tibaut@axa.fr



OKWIDE

CYRIL BAIZE
OKWIDE
06 09 84 57 12
cyril.baize@okwide.fr
www.okwide.fr



FLORENT RUDEAU
ART COMPTA
07 62 22 89 73
contact@artcompta.fr



JEAN SADECKI
CARINVEST FRANCE
06 09 84 59 81
jean.sadecki@carinvestgroupe.fr
www.carinvestgroupe.fr



MAXIME NADEAU
GROOVE BRAND EXPERIENCE
07 78 95 62 82
maxime@groovebrandexperience.com
www.groovebrandexperience.com



MARIE-LAURE GOBIN
AMC CAP GRACE
06 58 39 36 38
marielaure@amccapegrace.com
www.amccapegrace.com

Ils nous renouvellent leur confiance



GREGORY DUBUC
STUDIO 619
06 50 56 31 77
greg@studio619.fr
www.studio619.fr



NICOLAS SELLEM
KISS FM
04 92 18 61 86
nicolas@kissfm.fr
kissfm.fr



BRUNO TOBES
ABE ELECTRICITE
06 32 51 92 31
brunotobes@abe-electricite.fr
www.abe-electricite.fr



GILLES PEREZ
AGECO CANNES
04 93 45 98 98
ageco@ageco-ec.fr
www.ageco-ec.fr



OPHELIE DEYCARD
CROWNE PLAZA NICE
GRAND ARENAS
04 12 04 17 60
commercial@cp-nice.com
www.cp-nice.com



MATTHIEU PESINI
ADNESS FILM
06 08 00 26 28
matt@ad-ness.fr
www.ad-ness.fr

Il^s nous renouvellent leur confiance



CLÉMENTINE MORIN
OSTEOPATHE D.O
06 03 43 85 66
morinc.clementine@gmail.com



TOLTEKA

ARNAUD ROGGE
TOLTEKA
06 08 24 92 10
contact@tolteka.fr



ETIENNE PANIS
3S2i
04 93 14 62 86
panis@3s2i.fr
www.3s2i.fr



ANGARD AMELIE
LE CONSERVATEUR
06 15 07 14 00
aangard@conservateur-conseil.fr
www.conservateur.fr



**ERIC SCHOUKROUN
FRÉDÉRIC PERROT**
PEOPLE BY L'ATOLL
06 25 15 90 65 / 06 12 77 63 34
contact@atollrestaurant.fr
www.atollrestaurant.fr



ROMAIN MIELLE-CHIROUZE
ANVM CONSULTING
06 59 90 07 62
romain@anvmconsulting.com
anvmconsulting.com



SÉVERINE HURBAIN
MON COURTIER AUTO.FR
06 10 35 09 00
severine@mon-courtierauto.fr
mon-courtierauto.fr



ERIC FONTAINE
SCP MORAND FONTAINE
06 50 49 12 42
fericfontaine@wanadoo.fr



KAREN PISCHON
CHOPARD
06 23 88 20 79
karen.pischon@groupechopard.com
www.groupechopard.com



CYRIL LE ROUX
GROUPE CHOPARD
06 89 86 29 37
cyril.leroux@groupechopard.com
www.groupechopard.com

IN CLUB

BY IN GROUPE



C O N V I V I A L I T É B U S I N E S S P L A I S I R

REJOIGNEZ *le club le plus fou* DE LA CÔTE D'AZUR !

TARIFS 2024

➤ **NON PARTENAIRE**
à partir de **2500 €**

➤ **DÉJÀ PARTENAIRE**
à partir de **2000 €**
Engagé avec **IN Magazine**
au moment de l'adhésion

Ce tarif comprend :

- **L'accès à nos événements :**
2 à 3 rendez-vous mensuels
à des tarifs préférentiels
Des soirées business, afterwork
et speed business meeting
Des événements culturels,
soirées thématiques, gastronomiques...
- **Des activités sportives**
golf, karting, ski, tennis...
- **Une parution dans**
le IN Club Mag'
- **L'adhésion à notre**
réseau de partenaires
- **Un référencement dans**
IN Magazine comme nouveau
membre dans la rubrique IN CLUB
- **Une mise en avant**
sur les réseaux sociaux
- **Votre espace personnalisé** sur
le site www.in-magazines.com
parmi **plus de 160 entreprises**

Pour plus d'informations, contactez vos chargés de clientèle

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

Agnès Mengel **06 64 32 47 37**
agnes@in-magazines.com

Clotaire Decayeux **06 13 02 60 14**
clotaire@in-magazines.com

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

Loïc Aboulikam **07 78 21 65 82**
loic@in-magazines.com

Virginie Roger-Poitevin **06 66 99 65 58**
virginie@in-magazines.com

CRÉATEUR D'EXPÉRIENCES INDOOR SUR LA CÔTE D'AZUR



KART ÉLECTRIQUE

BOWLING

LASER GAME

**CANNES
KARTING**
Electric Power

**LASER.
BOWLING**
ANTIBES

WWW.COLIBRI.MC

LASER - BOWLING
T. +33 (0)4 92 90 39 54
laserquestantibes@gmail.com
www.laserbowling-antibes.com

CANNES KARTING
T. +33 (0)4 93 47 12 97
canneskarting@gmail.com
www.canneskarting.com