

FÉVRIER / MARS 2024 35

IN magazine

**LÉONARDO
COMITÉ**
Président du
Groupe FLM

CONSTRUIRE
une belle histoire

**EUROP'TP • EUROP'ACRO • LC METALLERIE
EUROP TRAVAUX ÉTANCHÉITÉ**

GROUPE FLM

ESTÉREL AVENTURES

Les distillateurs d'enthousiasme



EN ROUTE VERS LA CERTIFICATION ISO 20121
pour des événements responsables et durables !

CAP GAIA

pour oxygéner vos équipes
en les faisant réfléchir à
leurs gestes du quotidien.



LE MONDE DE DEMAIN

ou comment nourrir
l'intelligence collective
et la créativité de
vos équipes !



BALADE EN BUGGY ELECTRIQUES

dans l'Estérel et préservation de la biodiversité



O PROUVENÇO

pour une redécouverte de la
Provence et des circuits courts !

ESTÉREL
AVENTURES

Les distillateurs d'enthousiasme

04 94 51 87 67 | groupes@esterel-aventure.com
www.esterel-aventure.com

SUIVEZ-NOUS !



LOUEZ VOTRE VEHICULE AVEC NOS AGENCES ADA

ada 
ça roule pour moi

www.ada.fr



 04 93 82 27 00

LE SERVICE EN **+** LE PRIX EN MOINS **-**



nouveau

ada **+**

MODÈLE GARANTI



MINI COOPER CABRIOLET



DEVINCI BRIGITTE DB-719

EDITO

RSE & JOP : valeurs communes



'est toute la France qui s'anime et qui va briller pour ces Jeux Olympiques & Paralympiques 2024 ! Si dans le sud de la France, nos

capitales régionales se démènent déjà pour faire de cette fête un moment de partage exceptionnel, le monde de l'entreprise ne doit pas rester en marge de ces moments de liesse populaire !

Alors pourquoi ne pas faire de cette période un moment-clé pour mettre en avant les exploits de votre boîte ? Pour encourager la performance, l'esprit d'équipe ? Pour célébrer aussi ces valeurs olympiques que sont l'excellence, le respect et l'amitié ?

Plus que quelques mois, pour fêter à votre façon l'événement, comme un fil rouge, en écho avec votre politique RSE : c'est aussi cela, l'entreprise responsable et durable en 2024...



he whole of France is coming to life and will shine for these 2024 Olympic & Paralympic Games! If in the south of France, our

regional capitals are already working hard to make this celebration an exceptional moment of sharing, the business world must not remain on the sidelines of these moments of popular jubilation!

So why not make this period a key moment to highlight the exploits of your teams? To encourage performance and team spirit? To also celebrate these Olympic values of excellence, respect and friendship?

Only a few months left, to celebrate the event in your own way, like a common thread, echoing your CSR policy: this is also what the responsible and sustainable company in 2024 is...



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

Directeur du développement :
Clotaire Decayeux : clotaire@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
Mélina Mairiaux : melina@in-magazines.com

Chargés de clientèle IN Club / IN Magazine :

Aurélié Suchet : club@in-magazines.com
Marc Pottier : marc@in-magazines.com
Loïc Aboulikam : loic@in-magazines.com
Shérine Pottier : sherine@in-magazines.com

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

Photos : ©Adobe Stock
©Terence Dewaele - www.ustudio.fr
©Robert Palomba - www.palombaphoto.com
©Jérôme Kelagopian - abracadabrastudio.fr

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.



2024, une nouvelle année pour allier
BUSINESS et **PLAISIRS** !

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



vignobleschevronvillette.com

8 **Léonardo Comité** > Président du Groupe FLM
EUROP'TP - EUROP'ACRO - LC METALLERIE
EUROP TRAVAUX ETANCHEITE
 Construire une belle histoire
Build a beautiful story

» Services aux entreprises & mobilité

26 **CORINNE INNESTI**, Présidente de la
CPME DES BOUCHES-DU-RHÔNE
 Pour simplifier la vie du dirigeant de PME, cet entrepreneur positif
To simplify the life of the SME manager, this positive entrepreneur

28 **GROUPE TRANSCAN**
MAXIME LE NOCHER, l'expert qui roule pour Eco City
Maxime Le Nocher, the expert steering Eco City

30 Optimisation, mutualisation : Transcan accélère sur la mobilité décarbonée
Optimising and pooling: Transcan is boosting carbon-free mobility

32 Freins à l'électrique : les réponses premium de
DS AUTOMOBILES GROUPE CHOPARD
Obstacles to electric mobility: come to DS Automobiles Groupe Chopard for best-in-class solutions

34 **GLOBAL HEART WATCH**
 10 ans de succès et des projets au cœur d'un territoire remarquable
A decade of successes and projects at the heart of a remarkable territory

36 **MAXIME MASSIERA** Président de la Section Nice Côte d'Azur du **CJD**
 Des dirigeants au service du vivant
Leaders serving the living

38 **HYGIÈNE 4D**
 La RSE, au cœur de la stratégie d'entreprise
CSR at the heart of corporate strategy

41 **CITEOS NICE** électrifie votre mobilité
Citeos Nice electrifies your mobility

42 **FRÉDÉRIC MEYER**, fondateur de **MB AVIATION**
 BluBag, la solution à la problématique « bagage »
BluBag, the solution to the "luggage" question

» Professions libérales, banque, finance, assurances & mutuelles

46 **CLAUDE VALADE**, Président du Directoire de la
CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR
 2024, année olympique : le sport, enjeu fédérateur pour le territoire
In 2024, sports and the Olympic Games are unifying the territory

» Ecoles, enseignement & formations

50 **GREENB ACADEMY**
 Pour vous développer, investissez dans la formation !
For your own development, invest in training!

52 **SÉBASTIEN LEROY**, directeur d'exploitation chez **ORBISUR**
 Protéger & former
Protecting and training

54 **JEAN-EDOUARD ANDRÉ**, dirigeant de l'école **E-ARTSUP**
 « L'ADN industriel du territoire, c'est aussi l'image ! »
"Image is part of the territory's industrial DNA"

56 **PERFORMA** - De nouvelles formations variées et responsables
Performa has a wide range of sustainable training courses to offer

» BTP, artisanat, habitat & immobilier

59 **MD ALU** - L'alliage de la constance et du savoir-faire
The combination of consistency and know-how

64 **LA NOUVELLE SIROLAISE DE CONSTRUCTION**,
 responsable et en constante transition
responsible, in constant transition

66 **TAMARINS DEVELOPPEMENT**
 Villa Gabriel : raffinement et art de vivre à Antibes
Villa Gabriel: refinement and art of living in Antibes

» IT, industrie pharmaceutique & sciences du vivant

70 **R'SUD MEDICAL** : vent de nouveauté dans le 06
A wind of change is blowing in the Alpes-Maritimes department

72 **AZUR OXYGÈNE** déploie ses activités dans le Var
Azur Oxygène is deploying its activities in the Var department

73 **PLATEFORME SAFE-G**
 Recréer un environnement stable pour les patients en difficulté
Rebuilding a stable environment for patients in need

» Villes, intercommunalités & vie des municipalités

75 **HERVÉ LIBERMAN**, Président du **CROS RÉGION SUD**
 La région Sud, dans les starting-blocks avant les JO
As the Olympics are nearing, the southern region is champing at the bit

» CHR, événementiel & loisirs

79 **ADNESS** - Le One Stop Shop de l'image
The One Stop Shop of the image

80 **CANNES KARTING / LASER BOWLING D'ANTIBES**
 Sport et loisirs au service du bien-être de vos équipes
Sport and leisure for the well-being of your teams

82 **FLORIAN VALSOT - V. INDOMITUS PADEL**
 Nouveau défi sportif
New sporting challenge

84 **TYRONE POTTIER / KENY VALIGIANI FALENTIN**
 Jeune paire gagnante
Young winning pair

86 **CHRISTIAN COLLANGE** - Padel : les jeunes, l'avenir !
Padel: young people, the future!

88 **IN SALON** Rendez-vous le 16 avril 2024

94 **IN CLUB** les nouveaux membres



FÉVRIER CARNAVAL DE NICE ● JUILLET NEON FESTIVAL

● JUILLET HOPMAN TENNIS CUP ●

● AOÛT PLAGES ÉLECTRONIQUES DE CANNES ●

● NOVEMBRE MARATHON DES ALPES-MARITIMES ●

BFM

NICE CÔTE D'AZUR

VOTRE RÉFLEXE INFO LOCALE

TNT 31

bouygues 360

SFR 285/518

orange™ 386

free 332



DISPONIBLE SUR SITE ET APP

BUSINESS STORY

CONSTRUIRE

une belle histoire

Parti de rien, Leonardo Comité est un vrai outsider qui a su croire en son étoile. Personne ne l'attendait là où il se trouve aujourd'hui et bien malin qui pourra dire où il suivra sa route demain... A la tête du groupe FLM, l'une des quatre PME indépendantes les plus importantes de Travaux Publics des Alpes-Maritimes (EUROP TP), depuis la pose de la première pierre jusqu'à la conquête d'une certaine autonomie, le chemin n'aura pas toujours été facile à tracer pour cet autodidacte de l'entrepreneuriat...



Build a beautiful story - Leonardo Comité is a true outsider who started from scratch, with nothing but his good fortune to believe in. No one expected to see him where is today,

and no one call tell you where he'll be tomorrow... He is at the helm of FLM Group, one of the most important small to medium-sized civil engineering firms of the Alpes-Maritimes department (EuropTP). He has overseen everything, from the laying of the first stone to securing his company's autonomy. It was a tough road for this self-taught entrepreneur...



Né à Digne-les-Bains, Léo a tout juste un an quand ses parents viennent s'installer dans les Alpes-Maritimes, où son père trouve du travail dans le bâtiment. Originaire de Calabre, arrivé à l'âge de sept ans en France en 1960, son papa s'est installé avec sa famille dans le petit village de Draix, à quelques kilomètres de Digne-les-Bains, dans des conditions plutôt rudimentaires. C'est ici qu'il rencontrera sa future femme, Michelle, une enfant du pays, la maman de Léo. Pour cette famille immigrée italienne, la vie est rigoureuse mais tout est à construire. Il y a de l'entraide et une camaraderie que Léo lui-même saura retranscrire dans sa façon de conduire ses équipes au quotidien dans l'entreprise qu'il créera quelques années plus tard. Léo habite dans un premier temps à Carros, puis grandit à Gattières.

Résilience

En classe de troisième, un de ses professeurs considère qu'il est inutile que l'adolescent pousse très loin ses études... « Je suis donc parti en LEP pour faire un BEP Construction et Topographie ». Pour le jeune homme, cette mise au ban passe mal : il est bien décidé à prendre sa revanche sur les aprioris du corps enseignant...

« Je suis comme ça. Plutôt que de parler d'obstination, je dirais que je suis résilient. » Un terme qui prend tout son sens : la résistance aux chocs, aux traumatismes, pour faire face aux situations difficiles et aller de l'avant. Pour faire mentir son prof de maths, Léo termine premier de sa promotion au BEP, intègre une classe de 1^{er} d'adaptation au Lycée du génie Civil d'Antibes, et passe son

Léo was born in Digne-les-Bains. When he was only one, his parents relocated in the Alpes-Maritimes, where his father found work in construction. Originally from Calabria, having arrived in France in 1960 at the age of seven, his father settled with his family in the small village of Draix, a few kilometres from Digne-les-Bains, living in rather sparse conditions. It is here that he will meet his future wife, Michelle, a native of the country, Léo's mother. For this family of Italian migrants, life was hard but full of promise. There was solidarity and comradeship, something Léo would bring to his managerial style and his day-to-day work in the company he would go on to create many years later. Léo lived briefly in Carros but was raised in Gattières.

Resilience

In third grade, one of his teachers told him that it would be a waste of time for him to pursue an academic career... "I therefore decided to study towards a degree in Construction and Topography". This banishment from academia was hard lived for the young man: he was determined to prove his prejudiced teaching staff wrong... "It's just the way I am. I wouldn't use the term obstinate. I prefer to see myself as resilient." It does, indeed, appear to be an apt qualifier: he does show much resilience as he forges ahead, despite life's hard blows, traumatic events, and difficult situations. To prove his maths teacher wrong, Léo graduated first of his class, and joined a course to prepare him for the Civil Engineering College in Antibes. He graduated



“ On ne se fixe pas de limites géographiques : un premier chantier démarre pour nous à Marseille ”

“ Je fais naturellement les choses, avec passion et je me rends compte que c'est plutôt la passion d'entreprendre ”



Bac F4, puis un BTS Travaux Publics. « J'étais vexé... que l'on ait pas cru en moi ! » résume-t-il pour expliquer son parcours.

L'entreprise où son père est chef de chantier le recrute alors... Les Travaux Publics, c'est loin d'être une nouveauté pour lui : à chaque vacances scolaires, c'est pelle et pioche sur les chantiers pour améliorer l'ordinaire et se faire de l'argent de poche. Léo est un besogneux.

Sorti premier de sa promotion en BTS TP, Léo doit faire face à un choix cornélien : poursuivre son apprentissage en intégrant la prestigieuse ESTP (l'École Supérieure des Travaux Publics) ou commencer à se confronter au métier et au terrain. En face : un contrat de travail à durée indéterminée chez Tama... « Je voulais travailler ! » Aucun regret...

Une certaine culture du travail

Le responsable du bureau d'études le repère et l'imagine bien à sa place lors de son départ en retraite. Pour compléter son apprentissage, il s'inscrit au CNAM en cours du soir, et en 2003, passe sa Licence en Géologie et son DEST en génie Civil. En 2009, tout va bien et Léo a des ambitions : il voudrait prendre la direction d'une entreprise que son patron, alors en plein développement, rachèterait. Mais ce dernier n'a pas les mêmes objectifs pour lui. Qu'importe... le pli est pris : Léo dirigera sa propre entreprise de TP.

A cette période, l'entreprise niçoise Europ Elec, spécialisée dans les travaux électriques, veut ouvrir une filiale dédiée aux travaux publics. Léo y investit ses économies en s'associant avec ses dirigeants pour y créer le département TP. L'entreprise évolue et au fil des années, des divergences sur la stratégie de développement naissent. Chacun reprend donc sa liberté. Léo est désormais seul aux commandes d'Europ TP. Année après année, il intègre de nouvelles cordes à son

arc : travaux acrobatiques et en hauteur avec Europ'Acro, métallerie avec LC Métallerie, ETE pour les travaux d'étanchéité.

Toute la région Sud dans le viseur

« On ne se fixe pas de limites géographiques. Ainsi, un premier chantier démarre pour nous à Marseille avec la pose de canalisation PRV 1500 SN 20 000 pour la SEM. Très technique, il va nous permettre d'obtenir des qualifications très spécifiques et de nous faire connaître sur ce secteur. Ce chantier illustre d'ailleurs parfaitement tout l'intérêt de travailler en groupe avec nos différentes filiales qui nous permettent d'être complètement autonomes, notamment sur la réalisation d'un réseau d'eau

with a baccalaureate, and then with a technical degree in Public Works. "I was hurt that they didn't believe in me!" he tells us, explaining his background.

The company that employed his father as foreman hired him too... and the world of civil engineering held no secrets for him: every school holiday, he grabbed a pick and shovel and earned his pocket money working in different construction sites. And Léo is a hard worker.

He graduated first of his class with a degree in Public Works but was soon faced with a difficult choice: should he continue his education by attending the prestigious ESTP (Graduate School of Civil Engineering) or embark on his career and hone his skills in the field.

However, his boss did not share his ambitions. Never mind... his decision was made. Léo would start his own Public Works company.

Back then, Europ Elec, a Nice-based firm specialising in electrical works, wanted to open a subsidiary specialising in civil engineering. Léo invested all his savings and started a partnership with the company's managers, creating the Public Works department.

The company grew over the years, but the partners disagreed on the development strategy. They therefore decided to part ways. Léo is now alone at the helm of Europ'TP. Year after year, he adds new arrows to his quiver: rope access works and works at heights with Europ'Acro, metal works with LC Métallerie, and ETE for sealing works.

The entire Southern region in his sights

"We are not constrained by geographical boundaries. We secured a first contract in Marseille, for the installation of PRV 1500 SN 20 000 piping for SEM. It was a highly technical mandate, for which we obtained very specific certifications, allowing us to gain some notoriety in the field. This project perfectly demonstrates the importance of working as a Group, with different subsidiaries that give us full autonomy, especially when setting up a clean water network (with EUROP TP), reinforced with stainless steel cradles (manufactured by LC Métallerie) and installed on deep foundations (prepared by Europ Acro). This all serves to improve our organisation and ensures that our projects are a success..."

And how are these subsidiaries faring in 2024? "We have orders coming in. Sometimes, administrative constraints imposed on certain associations and public entities mean that payments are slow to come in: so, we have to be resilient in terms of cash flow. However, our resilience in that perspective constitutes an interesting financial guarantee for banks and is conducive to the firm's notoriety and ability to secure future contracts".

“ **Année après année, Léo intègre de nouvelles cordes à son arc : travaux acrobatiques, métallerie, travaux d'étanchéité...** ”

potable (avec EUROP TP) cerclé par des berces Inox (réalisés par LC Métallerie) posés sur des fondations profondes (avec Europ Acro). Tout ceci facilite notre organisation et la réalisation du chantier... ».

Comment se portent les TP en 2024 ? Les commandes sont là. Parfois, les contraintes administratives de certaines collectivités et services publics rendent les délais de paiements fastidieux : il faut se montrer solide sur le plan de la trésorerie. Une solidité qui constitue une garantie financière intéressante pour les établissements bancaires et apporte une certaine notoriété à l'entreprise, gage de sérieux et de marchés futurs.

He was soon offered an open-ended work contract with Tama... "I wanted to work!" No regrets...

A certain work culture

He was soon spotted by the company's head of the civil engineering department, who saw in him a worthy successor when he would retire. To complete his apprenticeship, he enrolled in evening classes at the CNAM, and in 2003, received a Geology diploma and a DEST in civil engineering. In 2009, it was all smooth sailing and Léo was nurturing lofty ambitions: he wanted his boss, who was riding a wave of success, to buy a company that Léo would manage.



ENTRETIEN

Viser

L'AUTONOMIE

Son groupe fait désormais partie des quatre PME de Travaux Publics qui comptent dans les Alpes-Maritimes : Leonardo Comité nous parle de ses débuts, de la manière dont il fait fonctionner son entreprise aujourd'hui, de sa perception du secteur des TP en 2024 et de ses projets.

Aiming for autonomy - His group is now one of the four small to medium-sized civil engineering firms that matter in the Alpes-Maritimes department: Leonardo Comité tells us how it all started, how he runs his business, how he views the Public Works industry in 2024, and what he has in store for us.

Comment avez-vous commencé avec Europ TP ?

Lorsque mon employeur de l'époque a refusé de s'associer avec moi, j'ai décidé de partir. J'effectue alors mon préavis et... mon père vient très vite me voir : « On commence où en septembre ? ». Je lui réponds : Pourquoi ? » « Parce que j'ai démissionné. Il te faut un chef de chantier, non ? Tu ne peux pas avoir plus confiance qu'en moi ! » Là, j'avais une grosse pression ! D'autant que ses collègues avaient également démissionné avec lui... Bon, nous n'avions pas de chantier, mais nous avions une petite équipe !

Je valide tout, je contrôle tout, car la confiance n'exclut pas le contrôle. Je passe ma vie ici !

Vous pensez que cela ne peut pas fonctionner autrement ?

Vouloir tout contrôler, ce n'est pas forcément se croire indispensable, mais comme tout le monde, j'ai fait -et je commets encore- des erreurs. Et je ne veux pas que les nouveaux arrivants dans l'entreprise les reproduisent. Mon ancien responsable m'avait dit : « Le savoir, c'est le pouvoir ». Et ce dernier, il faudra que tu le prennes, on ne te le donnera pas ». Il avait raison.

Après avoir été associé quelques années, vous êtes aujourd'hui seul aux commandes du groupe FLM. Ce n'est pas contraignant ?

Même si je dois le faire, il n'est pas facile pour moi de déléguer. J'ai les mains partout dans l'entreprise : je vois tout,

Quelle est la recette : être bien entouré ?

C'est un peu plus que cela. Je ne sais pas tout faire. Il faut se constituer une bonne équipe, évidemment, mais il faut ensuite leur donner la direction à atteindre et être présent à leur côté en essayant de tirer chacun vers le haut.

How did Europ TP see the day?

When my then-employer declined my offer of a partnership, I decided to leave his company. I gave my notice, and... my father came to see me soon afterwards: "Where do we start in September?". I replied: "Start what?". "I've quit my job. You need a foreman, don't you? Whom can you trust more than me?" The pressure was on! Especially as his colleagues had resigned along with him... So, we didn't have a project, but we had a plucky little team!

Do you think it's the only way to make it work!

Wanting to control everything doesn't mean that I believe I am indispensable. But, like everyone else, I have made mistakes, and will continue to make mistakes. I just don't want new recruits to make the same errors as me. My former manager once told me: "Knowledge is power". And power must be seized, it won't be given to you. He was right.

What's the secret formula, surrounding oneself with the right people?

That pretty much sums it up. I know I can't do it all on my own. You must set up a good team, of course, but then you have to lead the team towards your goals, and always be present to pull everyone along. I'm constantly talking to all my employees, which gives me the knowledge I need... I can see the issues at hand, the correlations at play, I work in close proximity with my clients, I oversee all of our projects. In the Public Works microcosm, communication

Having had partners for a number of years, you are now alone steering the FLM Group. Is that difficult?

I always have a hard time delegating, although I realise it's necessary. I am involved in every aspect of the company: I see everything, I approve everything, and I double-check everything, because trust doesn't exclude control. I spend my life here!



ENTRETIEN

“ Dans le microcosme du TP, il faut énormément communiquer, comprendre les besoins de chacun. La quasi-intégralité de mon travail, je la réalise en discutant, en anticipant et en imaginant où l'entreprise sera demain. ”



Je parle avec tout le monde ainsi cela permet de savoir..., je constate les problèmes, les corrélations, je suis de près mes clients, le travail sur les chantiers. Dans le microcosme du TP, il faut énormément communiquer, comprendre les besoins de chacun. La quasi-intégralité de mon travail, je la réalise en discutant, en anticipant et en imaginant où l'entreprise sera demain.

Vous prenez des notes ?

Jamais... Mon ancien responsable m'avait dit : note le moins possible, utilise ta tête. J'ai la chance d'avoir une bonne mémoire : je la fais fonctionner !

Quels sont vos rituels ?

Chaque soir, avant de me coucher, peu importe la météo, je reste seul, 20 à 30 minutes sur ma terrasse. C'est ma phase de décompression : je refais toute ma journée et réfléchis à ce qui a été fait, ce qui a été dit, les décisions prises. La nuit porte conseil, et chaque matin, au réveil, je prends dix minutes, assis dans mon salon. Je « rebranche le câble », je reprogramme la journée à

venir dans ma tête... Arrivé au bureau entre 7 h et 7 h 30, je fais la tournée des personnes présentes et m'informe de tout ce qui est en cours.

Être chef d'entreprise, c'était une vocation ?

Je n'ai jamais vraiment rien calculé : j'ai gravi les étapes en entreprise, jusqu'au moment où je ne pouvais pas vraiment être plus haut qu'à la place du dirigeant... Je fais naturellement les choses, avec passion et je me rends compte que c'est plutôt la passion d'entreprendre. Donc, oui, c'est naturel pour moi, mais je ne sais pas vraiment si -comme on dit, « c'était écrit »...

Mais alors quel est le secret pour durer ? Beaucoup de travail ?

Evidemment, mais c'est aussi, je crois, de savoir suivre certains conseils. Je ne suis pas un entêté, et je pense avoir la faculté de retenir les meilleurs parmi ceux que l'on me donne. Et notamment celui d'un concurrent avec qui les relations étaient cordiales et qui m'avait fait remarquer que je commençais à me froter aux géants

is key to understanding individual expectations. Nearly all of my work involves discussions, and being able to foresee or imagine what the company will be like in the future.

Do you take notes?

Never... My former manager told me to take as few notes as possible, and to use my head instead. I am fortunate to have a good memory, and I rely on it extensively.

What rituals do you follow?

Every evening, before going to bed, regardless of the weather, I spend 20 to 30 minutes alone on my terrace. It allows me to unwind: I go through the day, ponder on what has been achieved, on what has been said, on the decisions that have been made. Then I sleep on it, and in the morning, I take another 10 minutes alone in my sitting room. I 'reboot' and think about the day I'll have. I arrive at the office between 7am and 7.30am, I make my rounds, speaking to the people who are already in, and asking about ongoing projects.

Was becoming a CEO your calling?

I never really thought about it: I climbed the corporate ladder until I couldn't really go much higher... I do things quite naturally, enthusiastically, and I now realise that being an entrepreneur is quite exciting. It comes naturally to me, but I'm not sure "it was all written", as they say...

What is the secret of lasting success? Is it all about hard work?

Of course, work has a lot to do with it, but I also think it is important to follow the right

advice. I am not particularly stubborn, I get a lot of advice, and I think I'm quite good at keeping the best of it. For instance, a competitor of mine, with whom I enjoyed an amicable relationship, told me that I was going up against the giants of the Public Works industry, and that if I was to carve out a place for myself, I'd have to aim for autonomy, especially in terms of our production means. I don't think I've invented anything new: I listen, and take onboard anything that has a chance of working, and add my own personal touch...

Are you a happy man?

Yes, I'm satisfied with everything I have. There are some challenges, but I consider myself lucky for having to face them! I often remind myself that some people would dream of being in my shoes, so full steam ahead! Many ask me what my goal is. It's quite simple, I don't have one. I move forward, where opportunity takes me. It's more like a hobby really. Every week comes with a new business opportunity. And opportunities generate more opportunities. But I never forget that I started from nothing. I had some savings, and I invested it all in creating my own company. You must never forget your roots. I am a simple man who's had a lot of good fortune.

Do some people find you disturbing?

Some people will always be bothered by success. When you go from naught to €M38 in revenue in 15 years, starting from scratch and without having acquired a company, or inherited a family business... I hear all sorts of things being said about me: "It all seems a little shady... he won't

“ Dans l'entreprise, j'ai eu la satisfaction de franchir certains caps et à chaque étape, il a fallu s'entourer, embaucher, constituer une équipe soudée... ”



du secteur, les majors du TP, et que pour leur résister et me faire une place, il fallait que je vise l'autonomie, notamment sur les moyens de production. Finalement, je considère que je n'ai rien inventé : j'écoute, j'assimile et je prends ce qui marche en y ajoutant ma petite touche...

Vous êtes un homme heureux ?

Oui, et je sais me satisfaire de tout cela. J'ai des difficultés mais je considère que j'ai de la chance de les avoir ! je me dis toujours : certains rêveraient d'être à ta place, alors vas-y, roule, avance !

Beaucoup me demandent quel est mon but. C'est bien simple... je n'en ai pas. J'avance, au gré des opportunités, c'est un hobby, une passion. Chaque semaine, j'ai des propositions de business. Les opportunités appellent les opportunités. Mais je n'oublie jamais que je suis parti de rien. J'avais quelques économies, que j'ai intégralement mises dans l'entreprise à sa création. Il ne faut pas oublier d'où on vient, je suis quelqu'un de simple et j'ai énormément de chance.

Vous dérangez ?

Une certaine réussite dérange, bien sûr. Quand vous passez de zéro euro à 38 M€ de chiffre d'affaires en 15 ans, en partant de rien et sans avoir repris une entreprise ou l'entreprise familiale... On entend toute sorte de choses sur vous : « ce n'est pas clair... il ne va pouvoir payer ci, ou ça... il va couler... ! » Cela fait des années que j'entends toutes ces histoires, dans le petit microcosme des travaux publics azuréens, j'appelle ça « radio TP » !

Qu'est ce que vous dites à ceux qui parlent dans votre dos ?

(Rires) Je leur souris... Je repense à l'exemple de mon prof de maths en classe de 3^e qui me disait que je n'étais bon à rien. J'ai voulu lui montrer qu'il avait tort. C'est la même chose avec ceux qui disent que je vais couler à la fin de l'année : je leur montre juste que je ne vais pas couler à la fin de l'année... Finalement, ce sont eux-mêmes qui ont « fabriqué » leur concurrent en me dénigrant et je les en remercie car grâce à eux, je me surpasse chaque jour !

Vous n'avez peur de rien ?

On a toujours peur. La différence est que je ne laisse pas la peur m'envahir. Il faut se placer du bon côté des choses. Je suis un optimiste. Quand j'entreprends quelque chose ou que je prends une décision, la question qui me vient sans cesse, c'est plutôt : « Comment je vais réussir ? » plutôt que « Est-ce que ça ne va pas échouer ? »

Quels sont vos motifs de satisfaction ?

Ceux qui me connaissent le mieux savent qu'au fond, je ne suis pas matérialiste. Je peux recommencer, repartir de zéro, dès demain. Dans le fond, il ne me faut pas grand-chose : marcher dans la nature, voir les gens heureux autour de moi...

Je suis bâtisseur, j'aime transformer les choses... Je suis observateur. Je sais comment se fait un mur en pierres, son coût, combien de personnes sont nécessaires à sa construction et les techniques pour en faire un bel ouvrage fonctionnel, mais... je ne serai pas le meilleur pour le réaliser !

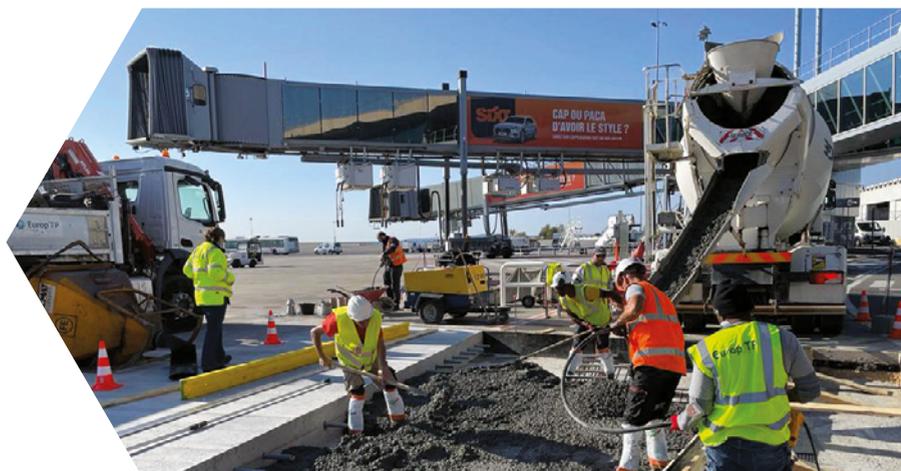
Dans l'entreprise, j'ai eu la satisfaction de franchir certains caps : celui du premier chantier, en 2009, puis celui du premier marché à bons de commande, qui vous assure du travail sur plusieurs années, en fonction du besoin de votre client. C'est important car cela vous apporte de la notoriété et d'autres clients. Puis il y a eu le premier chantier à 500.000 €, celui à 1 M€, à 3 M€... A chaque étape, il a fallu s'entourer, embaucher, constituer une équipe...

Il y a eu des coups durs ?

A titre professionnel, la séparation de mes associés et à titre personnel, mon divorce. Des moments difficiles qui m'ont fait grandir. La crise sanitaire n'a paradoxalement pas été si difficile au niveau professionnel : cela a même plutôt constitué une sorte de tremplin pour nos activités. J'ai restructuré l'organisation de l'entreprise et lorsque nous avons pu reprendre l'activité à 100 %, nous étions prêts.

Vos projets de développement ?

Aucune entreprise de TP dans le département ne fait aujourd'hui ce que nous sommes en train de préparer, mais chut... surprise !



be able to pay for this or that... he's bound to go under!" I've been hearing that stuff for years in the small microcosm of public works in the French Riviera. I call it "Public Works grapevine"!

What do you say to those who criticise you behind your back?

(Laughter) I give them my best smile... I think back to my maths teacher in 3rd grade who said I'd amount to nothing. I wanted to show him he was wrong. It's the same for the people who say I will go under by year's end: I simply show them that I won't go under by year's end.... Ultimately, they are the ones who have created their own enemy by disparaging me, and I am thankful to them, because I work harder and better every day!

Are you afraid of nothing?

One is always afraid. The difference is that I don't let it control me. There is silver lining in every cloud. I am an optimist. In all my endeavours and decisions, the question that always comes to me is: "What must I do to succeed?" rather than "And what if it fails?"

What brings you the most satisfaction?

Those who know me well will tell you that I am not, at heart, a materialistic person. I could start over, from scratch, tomorrow if I had to. Ultimately, I don't need much: walking in the wilderness, seeing

happy people around me...

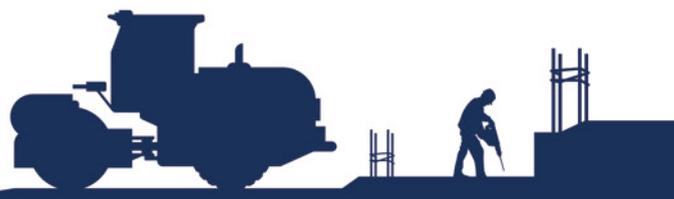
I am a builder; I love transforming things... I am also keen observer. I know, in theory, how to build a stone wall, how much it costs, what manpower is needed, and what techniques should be implemented to make it sturdy and functional... but I wouldn't be the best at actually building it! In terms of the company, I took great satisfaction in reaching some important milestones: the first project in 2009 or the first contract with purchase orders, which guarantees a source of work for several years, depending on the client's needs. It is very important as it increases our notoriety and brings in new clients. Then there was the first project at €500,000, the first one at €1M, the first one at €3M... At each step I had to find new recruits and create new teams...

Have there been hard times?

Professionally, when we parted ways with my partners, and personally, my divorce. But I managed to grow from these difficult moments. Professionally, the health crisis was, oddly enough, not the greatest challenge: it even served as a springboard for our activities. I reorganised the company, and when we were back in business, we were ready.

Any expansion projects?

No other Public Works company in the department does what we are about to do, but mum's the word... it's a surprise!



ACCROITRE LA QUALITÉ, *optimiser les options techniques*

Recrutée il y a un an pour structurer le bureau d'études, Laure Portelli nourrit de belles ambitions pour FLM Europ'TP. Ses armes ? Ses compétences techniques et celles de son équipe, qu'elle affine chaque jour en travaillant sur la pertinence des propositions faites par l'entreprise à ses clients dans le cadre de leurs consultations publiques.

Quel est votre parcours ?

Je suis née en région nantaise, il y a 32 ans et suis arrivée sur la Côte d'Azur il y a une vingtaine d'années.

Après mes études d'ingénierie en génie de l'eau, spécialisée en réseaux et assainissements, à Polytech Sophia Antipolis, j'ai commencé en maîtrise d'œuvre chez AB Ingénierie à Mouans-Sartoux. J'assurais principalement du suivi de chantier en eau potable et génie civil. Je suis passée par la suite côté entreprise, en intégrant l'agence de la Sade à Nice. J'y étais chargée d'études et répondais aux appels d'offres tout comme par la suite chez Bonna TP, avant d'arriver au sein du groupe FLM Europ'TP.

En quoi consistent vos fonctions chez FLM Europ'TP ?

Je réponds aux appels d'offres pour l'ensemble des filiales du groupe et travaille en collaboration avec les directeurs de filiales. Je gère une équipe de 4 personnes, dont un dessinateur recruté tout récemment. Nous repérons avec Leonardo Comité les appels d'offres publics sur lesquels nous voulons nous positionner et décidons en concertation avec les filiales, qui, parmi nos chargés d'études, va les traiter.

Quels sont les enjeux à prendre en compte lorsque l'on répond à un appel d'offres ? Comment cela fonctionne-t-il ?

Il s'agit avant tout de comprendre l'attente du client et lui proposer une réponse technique adaptée, après une étude de prix et un chiffrage en moyens humains : je visualise comment mener le chantier, il faut ensuite savoir répartir les effectifs et adapter les plannings, quelles équipes interviendront, avec quels conducteurs de travaux, quelles fournitures, matériels prévoir, etc. ? Par ailleurs, la partie technique consiste à expliquer la manière dont va être mené le chantier, la réalisation et la fourniture

de plans ainsi que la rédaction d'un mémoire technique. Nous répondons aujourd'hui à des marchés qui seront réalisés dans six mois ou un an.

Quels sont vos objectifs à ce poste stratégique ?

Il y avait un besoin de restructurer le bureau d'études et de déléguer certaines tâches effectuées par Leonardo Comité. Nous répondons à près de 25 appels d'offres par mois et en remportons près de 25 %, ce qui peut paraître faible mais c'est en réalité une belle performance. Mes objectifs personnels visent à accroître encore la qualité : répondre moins, mais « mieux ». A ce sujet, il y a un important travail de réflexion sur l'optimisation des options techniques. Nous voulons montrer à nos clients notre pertinence technique et la qualité de nos travaux.

Qu'est-ce qui vous plaît chez FLM Europ'TP ?

Europ'TP a grandi très rapidement, elle est pertinente sur ses chantiers, ses équipes, elle est motivée et se donne les moyens de ses ambitions : tout ceci correspond bien à ma personnalité ! Le potentiel d'évolution est énorme... C'est un travail qui apporte de la satisfaction quand vous remportez les appels d'offres techniques, mais il faut sans cesse se remettre en cause : 75 % des appels d'offres sont finalement perdus et c'est parfois difficile à admettre ! Il faut rester battant, mais je suis comme ça, je n'ai pas de limite : il faut être leader et tirer tout le monde vers le haut. Qu'est ce qui nous limite, finalement ? Peut-être le fait d'être seulement 4 au bureau d'études !

Improving quality and optimising technical options - Laure Portelli was hired one year ago to organise the engineering department of FLM-Europ'TP, and she has lofty ambitions for the Group. What weapons is she armed with? Her team and her have advanced technical skills, which she hones daily by ensuring the proposals put forward by the company to its clients during public consultations are as relevant as possible.

What can you tell us about your career?

I was born in the Nantes region 32 years ago, and I arrived in the French Riviera some 20 years ago.

Having studied civil engineering at Polytech Sophia Antipolis, specialising in water supply networks and sanitation, I joined AB Ingénierie in Mouans-Sartoux as a project supervisor. I was tasked with overseeing the clean water supply and civil engineering aspects of our projects. Later, my career took a corporate turn when I joined a SADE agency in Nice. There, I was a research analyst in charge of responding to invitations to tender. Finally, before joining FLM, I worked for Bonna TP, another civil engineering firm.

What is your job at FLM Europ'TP?

I respond to tenders on behalf of all the Group's subsidiaries, and I collaborate closely with the managers of these subsidiaries. I am in charge of a four-member team, which includes a recently hired draughtsman. Together with Leonardo Comité, we identify public tenders that we find interesting and, after talks with the relevant subsidiary managers, we decide who among our analysts will be tasked with preparing the bids.

What do you consider when replying to a tender? How does it work?

The most important aspect is understanding the client's expectations and providing them with an adapted technical solution, along with accurate cost and manpower analyses: first, I visualise how to manage the project, and then it's all about allocating workforces and preparing a schedule, and determining which teams will intervene,

who will manage the works, what supplies are needed, what equipment is required, and so forth... For the technical part of the tender, we explain how the project will be managed, how plans are prepared, and what procurement processes will be implemented. After that, a technical brief is drafted. We are currently responding to tenders that are scheduled for completion within six months to one year.

What are your goals in this strategic position?

The engineering department was in dire need of structuring, and it was necessary to delegate some of Leonardo Comité's tasks. We reply to around 25 tenders every month, and we win around 25% of those bids. It may not seem like much, but it is, in fact, quite an impressive performance. My personal goals have to do with improving quality: bidding less but better. In this regard, there is still much to do in terms of optimising our technical solutions. We want to show our clients how technically relevant we are and demonstrate the superior quality of our work.

What appeals to you the most at FLM Europ'TP?

Europ'TP has grown incredibly fast. We work on fantastic projects, and we have superb and highly-motivated teams that possess the means to achieve our goals: all of this reflects my personality to a T. The potential for evolution is limitless... This work is a great source of satisfaction, especially when our bids for technical tenders are successful. However, we must never rest on our laurels: ultimately, we lose 75% of our bids, which can leave a bitter taste! It's a competitive market, one that appeals to my boundless energy: you have to be a leader and pull everyone upwards. I wonder what limits us the most... Maybe the fact that there are only four of us in the engineering department.

ENTRE NOUS

Fan d'équitation

Avec « Vengeur », le pur-sang qu'elle possède depuis 3 ans, gentil mais un peu fougueux, Laure passe ses week-ends en balade ou en concours de saut d'obstacles.

Fan of horse riding

With Vengeur, the thoroughbred she has owned for three years now - a nice but feisty horse - Laure spends her weekends enjoying long rides or taking part in show jumping competitions.



“ Il y a un important travail de réflexion sur l'optimisation des options techniques. Nous voulons montrer à nos clients notre pertinence technique et la qualité de nos travaux. ”

LAURE PORTELLI



AU PLUS PRÈS *des budgets*



Le duo composé de Laëtitia Deverchin et Thierry Lamarre assure la gestion financière des différentes filiales du groupe FLM, au premier rang desquelles l'entreprise Europ'TP. Un rôle transversal qui nécessite une bonne coordination de l'ensemble des parties prenantes sur tous les chantiers réalisés par le groupe.

Keeping a close eye on the budget - Laëtitia Deverchin and Thierry Lamarre work as a pair in charge of the financial management of various subsidiaries attached to FLM Group, chief among which is Europ'TP. Theirs is a cross-cutting job that requires all the stakeholders working on the Group's many projects to be perfectly coordinated.

Laëtitia, présentez-nous votre parcours professionnel :

Laëtitia Deverchin : J'ai travaillé pendant près de 15 ans à l'aéroport de Nice : arrivée comme femme de ménage, j'ai progressé et j'ai fini par gérer une équipe de près de 100 personnes pour le compte du spécialiste de la propreté et de l'hygiène, GSF. Puis, entre 2013 et 2019, au sein d'une société familiale de travaux acrobatiques, j'avais des fonctions de secrétaire de direction. J'intervenais sur le planning, la gestion du personnel, l'administratif... Entretemps, j'ai eu deux bébés en deux ans ! Je suis arrivée chez Europ'TP en novembre 21, au poste de gestionnaire, auprès de Thierry Lamarre.

Thierry, quelle est votre histoire ?

Thierry Lamarre : Niçois, j'ai plusieurs années de métier dans la gestion et la comptabilité, particulièrement dans le secteur des TP. Après un Bac Professionnel en comptabilité, un BTS Assistant de Gestion PME-PMI, j'ai travaillé chez Spie Batignolles à Sophia Antipolis (électricité et climatisation) à l'administration des ventes, à la gestion et à la partie juridique. Je suis ensuite entré chez Fayat Bâtiment pour gérer la construction d'immeubles en SEP (Société En Participations) sur des budgets importants : l'îlot 3.5 de Unity à l'Arénas, l'extension d'Amadeus à Villeneuve-Loubet, puis chez Fayat Monaco, sur la réhabilitation et la surélévation d'un immeuble.

En quoi consiste votre travail de gestionnaires ?

Laëtitia et Thierry : Nous assurons la consolidation de toutes les dépenses en récupérant tout d'abord l'ensemble des bons de livraisons des chefs de chantiers puis en les provisionnant. Nous recevons

Laëtitia, please tell us about your career.

Laëtitia Deverchin: For nearly 15 years, I worked at Nice airport; I started off as a cleaner and, a series of promotions later, I found myself in charge of a team of around 100 employees, working for GSF, a major sanitation and cleaning specialist. Then, from 2013 to 2019, I worked as an executive secretary for a family-run business that specialises in rope access works. There, I oversaw scheduling, HR, administration... And during that period, I had two babies in just two years! In November 2021, I joined Europ'TP as a manager working under Thierry Lamarre.

Thierry, what about your career?

Thierry Lamarre: I am a native of Nice, with several years of experience in management and accounting, specifically in civil engineering. Having graduated with an accounting baccalaureate and a degree in small to medium-sized company management, I started at Spie Batignolles in Sophia Antipolis (electricity and air-conditioning), overseeing sales and management, and performing legal work. After that, I joined Fayat Bâtiment, where I managed the construction of jointly owned buildings that involved significant budgets. I worked on the îlot 3.5 of Unity at the Arénas, on the extension of Amadeus in Villeneuve-Loubet, and on the renovation and raising of a building on behalf of Fayat Monaco.

Being a manager, what does it entail?

Laëtitia and Thierry: We consolidate our expenses, firstly by collecting delivery slips from all our project managers, and then by procuring their supplies. We prepare invoices and conduct account reconciliation; a large part of our work is therefore purely analytical. Then we prepare invoices for our clients under the 'revenue' item. We keep a close eye on our budgets right from the start of any project.

“ Même si on nous rappelle souvent que nous sommes avant tout des gestionnaires et pas des comptables (!), nous aimons nous triturer le cerveau pour traquer les économies ! ”

Laëtitia Deverchin & Thierry Lamarre

les factures et faisons le rapprochement comptable : une importante partie de notre travail reste analytique. Dans la partie « recettes », nous préparons la facturation client. Nous suivons les budgets dès les débuts des chantiers et nous tirons la sonnette d'alarme si cela est nécessaire, en cas de dépenses imprévues ou supérieures aux prévisionnels... Nous connaissons donc la marge nette de chaque chantier, ce qui nous permet de proposer des axes d'amélioration sur l'évolution de la masse salariale (Intérim par exemple), sur les coefficients, sur le volume des fournitures ou toute autre piste visant à faire des économies... Nous travaillons donc de manière transversale sur les dépenses avec tous les services de l'entreprise et l'ensemble des cinq entités du groupe FLM Europ TP.

Quelles sont les qualités qui vous permettent d'exercer au mieux votre métier ? Vos satisfactions ?

Laëtitia et Thierry : Nous sommes très pointilleux, nous travaillons au centime près... Même si on nous rappelle souvent que nous sommes avant tout des gestionnaires et pas des comptables (!), nous aimons nous triturer le cerveau pour traquer les économies !

Notre satisfaction vient souvent après avoir relancé les clients, les fournisseurs, et obtenu des avoirs, faire gagner de l'argent à l'entreprise. Nous connaissons aussi la satisfaction de constater la mise en place d'une bonne organisation avec toute l'équipe, qui nous fait tous aller dans le même sens.

Sur l'ensemble du groupe, en l'espace d'un an et demi, les effectifs se sont renforcés et le Chiffre d'Affaires a presque doublé : il est primordial que l'organisation soit souple et fluide. De ce point de vue, de nombreuses sorties et activités de groupe sont organisées entre nous, à l'image de celle que nous avons vécue au Parc Alpha : des moments qui créent une belle et vraie cohésion d'équipe !

When unforeseen expenses arise or when we exceed our projected budgets, we issue the necessary warnings... We know the net margins of all our projects, allowing us to suggest areas of improvement with regard to payroll (temporary workers for instance), to coefficients, to volume of supplies or to any other area where savings are achievable... Ours is therefore a cross-cutting job: we work on the expenses of every department of the company, throughout all five entities of Europ'TP Group.

What skills are essential to your success? What brings you the most satisfaction?

Laëtitia and Thierry: We are very scrupulous; we check everything down to the last cent... We must often be reminded that we are managers and not accountants (!), but we enjoy racking our brains to identify potential savings!

After sending reminders to our clients and suppliers, or securing assets, we find great satisfaction in making money for the company. Another great source of satisfaction is the knowledge that we have implemented a sound organisation that allows all our team members to pull together in the same direction. In just 18 months, throughout the entire group, our teams have grown substantially, and our revenue has nearly doubled: everything has to run like clockwork, which is why we have many corporate outings and shared activities, as our recent visit to the Parc Alpha: these moments help forge team spirit, which is a beautiful thing!

ENTRENOUS

Thierry s'extériorise...

...Dans les sports extrêmes : VTT de descente, skateboard, roller, ski hors-piste... « Mon défouloir ! »

Thierry finds an outlet in...

...Extreme sports: downhill mountain biking, skateboarding, off-piste skiing "those are my outlets!"

Laëtitia pratique...

...le saut en parachute et à l'élastique : « J'ai le vertige mais j'ai toujours besoin d'affronter ce qui me fait peur ! » Autre occupation, très prenante : « Mes deux enfants, de 3 et 5 ans ! »

Laëtitia enjoys...

kydiving and bungee jumping: "I am afraid of heights, but I have always been one to face my fears!" Another equally exiting activity: "My two children, aged three and five!"



ETE : pour conjuguer CROISSANCE ET CONFIANCE

Fattha Ramdani dirige ETE, la filiale du groupe FLM consacrée aux travaux d'étanchéité. Un défi de développement pour cet étancheur qui exerce le métier depuis 20 ans et entrevoit tout le potentiel de croissance d'ETE au sein du groupe. Pour 2024, Fattha Ramdani compte sur 25 % de progression du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Fattha, présentez-nous votre parcours professionnel :

Après un Bac ES et un niveau BTS Commerce, j'ai assisté mon père dans son entreprise d'étanchéité, qui était alors en difficulté. J'ai commencé comme manoeuvre, puis petit à petit, j'ai appris la soudure et l'ensemble des rudiments du métier. Je ne voulais pas rester ouvrier, cette expérience a donc accentué mes ambitions : j'ai par la suite monté ma petite entreprise en 2004. Entreprendre, cela m'a toujours plu : déjà à l'époque en classe de terminale, j'avais créé un site de e-commerce ! Dans un deuxième temps, j'ai décidé de m'installer au Maroc pour lancer une activité touristique de location de quads dans la région d'Agadir.

Comment êtes-vous revenu à l'étanchéité ?

C'est à l'issue de cette aventure à l'étranger et pour des raisons personnelles que je suis rentré en France et ai repris mon activité d'étancheur, dans un premier temps à Marseille. J'y ai rencontré ma nouvelle épouse Hadya. Hasard de la vie, nous avons même découvert que nous vivions tous les deux à la même période à Agadir ! Par la suite, j'ai souhaité devenir conducteur de travaux : j'ai donc quitté le sud de la France pour rejoindre mon épouse qui finissait ses études en tant qu'architecte d'intérieur, je l'ai fait un temps à Paris pour le numéro 1 de l'étanchéité en France de l'époque où j'ai fait mes armes pendant 3 ans. Mais à la naissance de notre 1er enfant, Mohamed, la vie parisienne ne nous convenait plus...

Quand êtes-vous arrivé sur la Côte d'Azur ?

J'ai par la suite travaillé de nouveau sur Marseille, puis à Vallauris dès avril 2018, jusqu'en septembre 2022. 4 ans durant lesquels l'agence de l'entreprise d'étanchéité qui m'employait, est passée d'environ 300 K€ de CA à près

de 3.5 M€ lors de mon départ. J'ai ensuite eu un accident de moto et des divergences avec ma direction qui m'ont fait quitter l'entreprise -en bons termes toutefois. Et j'ai commencé en janvier 2023 chez Europ'Travaux Etanchéité.

Quel était l'objectif de votre recrutement ?

L'entreprise créée en 2018 nécessitait de développer son volume d'affaire : on m'a fait comprendre qu'il y avait beaucoup de potentiel et que tout était à faire... je suis une personne qui aime les challenges. Entre janvier et août 23, nous avons terminé les chantiers en cours et j'ai renoué une forte relation avec la clientèle. 2024 se profile comme une année décisive.

Quelles expertises partagez-vous avec l'entreprise ?

Je connais très bien le petit monde de l'étanchéité et depuis 20 ans, tous les rouages du métier. Je suis arrivé chez ETE par un excellent concours de circonstances mais je suis convaincu que c'est le poste qui me convenait. Je suis toujours très investi dans mon travail. J'ai la confiance de ma direction et je veux être à la hauteur de cette reconnaissance. Chez FLM, nous partageons les mêmes objectifs : développer cette entreprise et qu'elle soit avant tout reconnue pour son expertise métier. Côté chiffres, nous avons l'ambition de réaliser autour de 2M€ en 2024. 2023 s'est terminée aux alentours de 1.6 M€.

ENTREPRENEUR

En 2024, Fattha voudrait...

...repandre le sport avec plus d'assiduité. « Je vais commencer par le cross training » projette-t-il. Autre ambition : passer plus de temps lors de ses vacances avec sa femme et ses enfants, Mohamed et Bassam, partis habiter dans la région du Sud du Maroc pour cette année.

ETE: growing trust - Fattha Ramdani is at the head of ETE, the subsidiary of FLM Group that specialises in waterproofing and sealing works. Growing the company is a perfect challenge for this sealing specialist who has 20 years of experience and who clearly understands the potential of expanding ETE within the group. Fattha Ramdani is hoping to achieve a 25% increase in the company's sales revenue in 2024.

Fattha, can you tell us a bit about your career?

I graduated with a baccalaureate in social and economic studies and a degree in business studies. I went on to work at my father's waterproofing and sealing company, which was struggling back then. I started as a simple labourer, but I progressively learned the art of welding and other ropes of the trade. However, I didn't want to spend my whole career as a labourer, and this experience served to sharpen my ambitions: in 2004, I created my own company. I've always had a knack for entrepreneurship: even when I was still at school, I created an e-commerce site! Later, I decided to move to the Agadir region of Morocco, where I started a quad bike rental business for tourists.

What brought you back to the world of sealing works?

After this stint abroad, I was compelled to come back to France, for personal reasons, and I resumed my career as a sealing specialist, initially in Marseille. That's where I met my wife, Hadya. As luck would have it, we realised that we had both been living in Agadir at the same period! Later on, I wanted to become a site supervisor. So, I left the South of France to join my wife, who was finishing her studies as interior designer in the capital. I fulfilled my ambitions in Paris, working for the then biggest sealing and waterproofing specialist in France for three years. Then, when our first child, Mohamed, was born, we understood that life in the capital was no longer for us...

When did you arrive in the French Riviera?

I found work in Marseille, and then in Vallauris, from April 2018 to September 2022. In those four years, the agency of the sealing company that had hired me went from €K300 in revenue to €M3.5, when I left. I had a motorcycling accident, and disagreements with senior management compelled me to leave the company, but we stayed on good terms. In January 2023, I joined ETE (Europ'Travaux Etanchéité).

What was your mission when you were hired?

The company, created in 2018, wanted to grow its business volume: I was told that there was huge potential and much to do... And I am someone who enjoys a good challenge. From January to August 2023, we completed our ongoing projects, and I forged trusted relationships with our customers. 2024 is shaping up to be a decisive year.

What areas of expertise do you share with the company?

I am well acquainted with the small world of sealing, having worked in it for two decades, and I know all the intricacies of the trade. I was guided towards ETE by a stroke of good luck, and I remain convinced that the job is made for me. I am fully invested in my work. Senior management have placed their trust in me, and I want to repay that trust by showing them it is well deserved. At FLM, we share the same goals: namely, to develop the company and to ensure it is widely recognised for its expertise. We are hoping to achieve €M2 in sales revenue in 2024. We closed 2023 on around €M1.6.

in 2024, Fattha would like to...

...get back to exercising, with a little more diligence. "I'll get started with a little cross training" he promises. Another ambition: spending a little more holiday time with his children, Mohamed and Bassam, who are living in the southern region of Morocco this year.



“ Chez FLM, nous partageons les mêmes objectifs : développer cette entreprise et qu'elle soit avant tout reconnue pour son expertise métier. ”

Fattha Ramdani



TRÉSOR de guerre

Dans une entreprise régionale de travaux publics, le matériel, c'est un peu le « trésor de guerre » : si vous en êtes le propriétaire, vous n'êtes plus dépendants des loueurs et prestataires extérieurs pour assurer la réalisation de vos chantiers. Et de la même manière, vous êtes en mesure de répondre sans délai aux demandes de clients et à l'urgence de travaux de quelque nature que ce soit. Leonardo Comité a très vite compris toute la nécessité de s'équiper, voire d'être... suréquipé : « Nous pouvons ainsi être autonome sans dépendre de qui que ce soit » explique-t-il.

War chest - In a regional civil engineering firm, one's equipment may be considered as a 'war chest' of sorts; indeed, if you own that equipment, you are no longer dependent on rental companies and other service providers to bring your projects to completion. Another advantage is that you can respond to client requests immediately and conduct any nature of emergency works. Leonardo Comité was quick to understand the importance of being adequately equipped, and sometimes overequipped: "We are autonomous and never have to depend on anyone else" he explains.

MATERIEL

Pelles, chargeurs, foreuses, concasseurs : le groupe FLM, ce sont **90 machines**, de la pelle de 1,6 T à celle de 40 T.

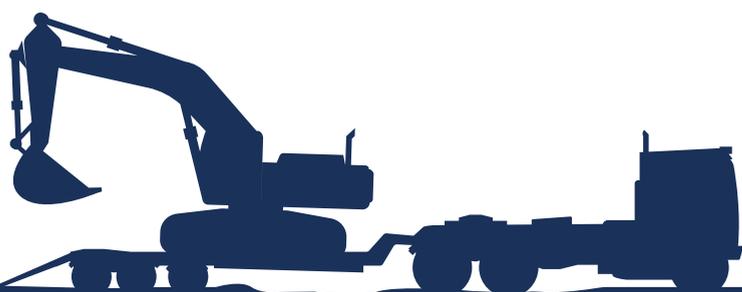
Excavators, loaders, drills, crushers: the FLM group has 90 machines, from 1.6 T to 40 T excavators.

C'est aussi :

- 1 Scalpeur crible 32 Tonnes
- 1 Concasseur à Mâchoire 28 Tonnes
- 1 Concasseur Percuteur 30 tonnes
- 10 Mini-chargeurs
- 2 Mâts de forage
- 1 Foreuse MC600
- 1 Foreuse MC4D
- 1 Foreuse PSM8
- 1 Trax
- 2 Chargeuse sur pneus
- 1 Trancheuse
- 1 Mini Finisher
- 16 poids-lourds
- 1 Tombereau HM300
- 2 aspiratrices de 26 T
- 25 fourgons

Plus de 800 m² d'ateliers équipés de machines spécifiques pour travailler l'acier, l'aluminium, l'innox

More than 800 m² of workshops equipped with machines specific for working steel, aluminum, stainless steel



EFFECTIFS ET VOLUME D'AFFAIRES

Le groupe FLM compte près de **120 salariés**.
 Au fil des années, il s'est constitué autour de plusieurs filiales :

FLM Group has around 120 employees. Over the years, the Group has organised itself into different subsidiaries:



EUROP'TP

La filiale travaux publics du groupe, qui intervient dans les domaines des travaux de génie civil, de voirie et des réseaux secs et humides. Elle réalise le plus important CA du groupe avec 29 M€ en 2023. Elle emploie 48 personnes.

The Group's subsidiary in charge of public works intervenes in civil engineering, roadworks, and wet and dry networks. It is the Group's greatest source of income, generating €M29 in 2023. It currently has 48 employees.

48 | **29 M€**
 Personnes | CA en 2023



EUROP'ACRO

La filiale qui intervient dans les travaux spéciaux et acrobatiques : béton projeté, minage, micro pieux, confortement, paroi berlinoise... Elle réalise 4 M€ de CA avec un effectif de 20 personnes.

This subsidiary carries out rope access works and provides other specialised construction services: shotcrete, mining, micro piles, reinforcement works, pile walls... It generates €M4 in revenue with a team of 20.

20 | **4 M€**
 Personnes | CA en 2023



EUROP TRAVAUX ETANCHEITE

ETE intervient dans les domaines de l'étanchéité, l'isolation, le drainage, l'imperméabilisation, la végétalisation, la sécurité & la protection des ouvrages. Elle réalise 1,6 M€ de CA avec un effectif de 3 personnes et des équipes en sous-traitance.

ETE is a specialist of everything pertaining to sealing, insulation, drainage, waterproofing, revegetation, safety and the protection of works. With a team of just three employees and various subcontractors, it generates €M1.6 in yearly revenue.

3 | **1,6 M€**
 Personnes | CA en 2023



LC METALLERIE

Constituée d'une équipe de 18 personnes, LC Métallerie fabrique et pose des ouvrages métalliques, ouvrants, garde-corps, etc... Elle a réalisé cette année 1,9 M€ de CA.

Relying on 18 employees, LC Métallerie manufactures and installs metal works, such as openings, guardrails... This year, it generated €M1.9 in revenue.

18 | **1,9 M€**
 Personnes | CA en 2023

HOLDING FLM

Elle concentre tout le back office nécessaire au fonctionnement des filiales, avec un effectif de 20 personnes. En 2024, le groupe compte déjà sur près de 12 M€ de marchés d'entretiens, toutes filiales confondues permettant ainsi d'appréhender 2024 sereinement.

This entity handles all the back-office work to ensure the smooth running of these various subsidiaries and employs a staff of 20. For 2024, the Group has already secured close to €M12 in maintenance contracts across all its subsidiaries and can see the new year in with some degree of serenity.

20 | **12 M€**
 Personnes | de marchés d'entretiens



20 chemin des écoles
 06200 NICE LINGOSTIERE

info@europtp.fr
09 67 06 56 09
www.europtp.fr





SERVICES AUX ENTREPRISES & MOBILITÉ

Les entreprises au service du public et en B to B, dans tous les secteurs d'activité

NEWS

EMPLOI

MÉTIERS EN CROISSANCE : les tendances 2024

» LinkedIn vient de dévoiler le palmarès des 25 métiers en croissance en France pour 2024. Plusieurs tendances se dégagent de son classement annuel et en premier lieu que les métiers de la vente et du marketing continuaient de connaître un grand succès.

Au chapitre des nouveautés et sans surprise, deuxième enseignement : nous assistons à une véritable percée des professions liées à la transition écologique et énergétique. Ainsi, certains métiers entrent dans le classement des 25 : Energy Manager, Responsable RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises), et Responsable HSE (Hygiène, Sécurité, Environnement). Voici le top 5 des métiers qui selon LinkedIn, connaissent la plus forte croissance en 2024 : Responsable du développement commercial, Responsable des admissions (au sein des établissements d'éducation supérieure), Courtier en énergie, Chief Revenue Officer (Directeur des revenus) et Directeur d'établissement de santé.

» *Growing professions: 2024 trends* - LinkedIn has just revealed the list of 25 growing professions in France for 2024. Several trends emerge from its annual ranking, first and foremost that the sales and marketing professions continue to experience great success.

In terms of new developments and without surprise, second lesson: we are witnessing a real breakthrough in professions linked to the ecological and energy transition. Thus, certain professions enter the ranking of 25: Energy Manager, CSR Manager (Corporate Social Responsibility), and HSE Manager (Hygiene, Safety, Environment). Here are the top 5 professions which, according to LinkedIn, will experience the strongest growth in 2024: Business Development Manager, Admissions Manager (within higher education establishments), Energy Broker, Chief Revenue Officer and Director of health establishment.



CCI AIX-MARSEILLE

Un Webinaire pour UN PARCOURS ENGAGÉ RSE

VENDREDI 1^{ER} MARS

» La CCI Aix-Marseille propose un parcours d'accompagnement RSE collectif de formation-action, d'une durée de six mois.

Rejoindre le Parcours Engagé RSE, c'est affirmer pour votre entreprise un positionnement concurrentiel en phase avec les enjeux sociétaux, transformer des contraintes en opportunités et c'est une manière efficace d'augmenter votre performance et le potentiel de votre entreprise.

Pour mieux comprendre, assistez à la présentation en webinaire du « Parcours Engagé RSE » le vendredi 1^{er} mars et montez en compétences, passez à l'action et mettez en œuvre une stratégie RSE durable et rentable !



» *A Webinar for a committed CSR journey* The CCI Aix-Marseille offers a collective CSR training-action support course, lasting six months.

Joining the Committed CSR Pathway means asserting for your company a competitive positioning in line with societal issues, transforming constraints into opportunities and it is an effective way to increase your performance and the potential of your company.

To better understand, attend the webinar presentation of the "CSR Committed Journey" on Friday March 1st and improve your skills, act and implement a sustainable and profitable CSR strategy!

Plus d'info au **04 91 39 34 34**
service.client@cciamp.com

TENDANCES DE RECRUTEMENT

2024 : DES PERSPECTIVES D'EMBAUCHE encourageantes

» Une étude menée par PageGroup* au 3^e trimestre 2023 laisse apparaître plusieurs chiffres marquants de l'embauche en France mais aussi des divergences de points de vue entre candidats et entreprises sur le processus de recrutement. Ainsi, il apparaît clairement que plus d'une entreprise sur deux (54 %) a connu des difficultés de recrutement en 2023, et pour 1 entreprise sur 2, concernant des profils IT, financiers et comptables. Néanmoins, 81 % des entreprises interrogées envisagent de recruter cette année.

Il est intéressant de noter que du côté des candidats, 3 d'entre eux sur 4 considèrent aujourd'hui que les processus de recrutement sont trop longs et pour 40 %, ont même déjà renoncé à un poste à cause de cela. Plus de 9 candidats sur 10 effectuent des recherches en ligne sur l'entreprise et ils sont même 2 sur 3 à déjà ne pas avoir donné suite à un processus avant un premier entretien car les informations trouvées ne les séduisaient pas.

*étude menée auprès de 1250 répondants par PageGroup



» **2024: encouraging hiring prospects** - A study carried out by PageGroup* in the 3rd quarter of 2023 reveals several significant figures for hiring in France but also divergences in points of view between candidates and companies on the recruitment process.

Thus, it clearly appears that more than one in two companies (54%) experienced recruitment difficulties in 2023, and for 1 in 2 companies, concerning IT, financial and accounting profiles. Nevertheless, 81% of the companies surveyed plan to recruit this year.

It is interesting to note that as for candidates, 3 out of 4 of them today consider that the recruitment processes are too long and 40% have even already given up on a position because of this. More than 9 out of 10 candidates carry out online research about the company and even 2 out of 3 have already not followed through with a process before a first interview because the information found did not appeal to them.

*study conducted with 1,250 respondents by PageGroup

CCI DE NICE 13 FÉVRIER

OSE ! AU FÉMININ avec la CCI

» La Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur accueillera, le 13 février 2024, la deuxième édition du Forum « OSE ! Le Cercle Business des Entrepreneures ». Cet événement phare s'inscrit dans une démarche de valorisation et de soutien à l'entrepreneuriat féminin, offrant une plateforme d'échange, de formation et de networking dédiée aux femmes chefs d'entreprise et porteuses de projet. Un rendez-vous incontournable pour les femmes entrepreneures souhaitant dynamiser leur projet, élargir leur réseau et acquérir des connaissances clés pour propulser leur entreprise vers de nouveaux sommets.

» **OSE! for women with the CCI** - The Nice Côte d'Azur Chamber of Commerce and Industry will host, on February 13, 2024, the second edition of the "OSE! The Business Circle of Entrepreneures". This flagship event is part of an approach to promote and support female entrepreneurship, offering a platform for exchange, training and networking dedicated to women business leaders and project leaders. An unmissable event for women entrepreneurs wishing to boost their project, expand their network and acquire key knowledge to propel their business to new heights.

Le 13 février de 8 h 30 à 18 h 30 - CCI de Nice
20 Boulevard Carabacel - Nice
www.cote-azur.cci.fr



» CPME13

CONFÉDÉRATION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

POUR SIMPLIFIER LA VIE

du dirigeant de PME, cet entrepreneur positif

Corinne Innesti connaît bien les problématiques des chefs d'entreprise. Expert-comptable, elle a succédé à Alain Gargani à la Présidence de la CPME des Bouches-du-Rhône en février 2020. Elle évoque son parcours, ses engagements et les combats de l'organisation patronale qui compte, au niveau national, le plus d'adhérents en France.

To simplify the life of the SME manager, this positive entrepreneur - Corinne Innesti knows the problems of business leaders well. A chartered accountant, she succeeded Alain Gargani as President of the CPME des Bouches-du-Rhône in February 2020. She discusses her career, her commitments and the struggles of the employers' organization which counts, at the national level, the most members in France.

Vous n'avez pas toujours été chef d'entreprise, à la tête de votre cabinet d'expertise comptable ?

Corinne Innesti : Après mes études à Marseille, je suis entrée au CERAM (aujourd'hui Skema) et j'ai vécu 10 ans à Nice ! Avec la fiscalité et la comptabilité, je me suis découvert une passion. J'ai commencé comme DAF (Directrice Administrative et Financière) au CACEL, une association qui gérait dix centres sportifs répartis sur la ville de Nice. Après avoir validé mon DEC (Diplôme d'Expertise Comptable) en 1992, retour à Marseille, où pendant dix ans, j'ai été DAF pour deux PME. Autour de 40 ans, j'ai eu l'opportunité de travailler de nouveau en cabinet : tout ceci m'a apporté une vraie expérience de la vie du chef d'entreprise, de l'intérieur. Et il y a 10 ans, j'ai franchi le cap en m'installant à mon compte.

Votre engagement ne date pas d'hier, au sein de nombreuses instances ou structures représentatives des diverses activités que vous avez exercées ?

Oui, je me suis toujours engagée : déjà au CERAM, j'étais présidente de l'AIESEC (Association internationale des étudiants en sciences économiques et commerciales), pour faire des échanges entre étudiants de stages à l'étranger.

“ Nous avons connu une progression de l'ordre de 25 à 30 % chaque année depuis 2019. En comptant les fédérations adhérentes, nous sommes près de 10.000 et sur l'ensemble de la région, près de 70.000. ”

Have you not always been a business manager, at the head of your accounting firm?

Corinne Innesti: After my studies in Marseille, I entered CERAM (now Skema) and I lived in Nice for 10 years! With taxation and accounting, I discovered a passion. I started as DAF (Administrative and Financial Director) at CACEL, an association which managed ten sports centers spread across the city of Nice. After having validated my DEC (Diplôme d'Expertise Comptable) in 1992, I returned to Marseille, where for ten years, I was DAF for two SMEs. Around the age of 40, I had the opportunity to work in a firm again: all this gave me real experience of the life of a business manager, from the inside. And 10 years ago, I took the plunge by setting up on my own.

Your commitment is not new, within numerous bodies or structures representing the various activities that you have carried out?

Yes, I have always been involved: already at CERAM, I was president of AIESEC (International Association of Students in Economic and Commercial Sciences), to carry out exchanges between students doing internships abroad. We were already organizing forums, meetings... I then got involved in the Young Economic Chamber of Marseille for 10 years then at Sud Entreprendre: I have always had a very rich triptych of social life/professional life/private life. When CGPME 13 (now CPME13) was created in 2005, I was its chartered accountant. When I moved in, I naturally joined, I became the treasurer in 2014 then the president in 2020.

What assessment do you draw from your mandate?

Very rich! I was elected in February 2020: for us it was an immediate mobilization and a very technical action: part-time management for companies, solidarity funds, etc. Which made us gain notoriety: companies understood what we could do for them, we were constantly in demand and had decided to open our services to everyone, members or not, given the emergency context and the dramatic situations that were looming. This is our strength: everyone was asked to volunteer in their field, according to their expertise, to help others.

Since then, has CPME13 gained members?

We have experienced growth of around 25 to 30% each year since 2019. Including the member federations, there are nearly 10,000 of us and across the region, almost 70,000. Which makes us, at the national level, the employers' organization with the most members. Let's not forget that VSEs and SMEs represent more than 97% of the entire local economic fabric!

Tell us about some key actions:

We are divided into territories in which we meet several times a month: company visits, workshops, "pitch parties"... We

cpme13
BOUCHES-DU-RHÔNE

www.cpme-13.fr



Les cinq zones de la CPME 13

Plus de 145 000 TPE, PME et PMI sont regroupées sur le territoire des Bouches-du-Rhône.

Plus de 97 % TPE et PME dans l'ensemble du tissu économique local !



Nous organisons déjà des forums, des rencontres... Je me suis ensuite investie à la Jeune Chambre Economique de Marseille pendant 10 ans puis à Sud Entreprendre : j'ai toujours eu un triptyque vie sociale/vie professionnelle/vie privée, très riche.

A la création de la CGPME 13 (Aujourd'hui CPME13) en 2005, j'en ai été l'expert-comptable. Quand je me suis installée, j'y ai naturellement adhéré, j'en suis devenue la trésorière en 2014 puis la présidente en 2020.

Quel bilan tirez-vous de votre mandat ?

Très riche ! J'ai été élue en février 2020 : cela a été pour nous une mobilisation immédiate et une action très technique : gestion du temps partiel pour les entreprises, fonds de solidarité... Ce qui nous a fait gagner en notoriété : les entreprises comprenaient ce que nous pouvions faire pour elles, nous étions constamment sollicités et avons décidé d'ouvrir nos services à tous, adhérents ou non, au vu du contexte d'urgence et des situations dramatiques qui se profilaient. C'est notre force : chacun a été sollicité bénévolement dans son domaine, suivant son expertise, pour venir en aide aux autres.

Depuis, la CPME13 a gagné des adhérents ?

Nous avons connu une progression de l'ordre de 25 à 30 % chaque année depuis 2019. En comptant les fédérations adhérentes, nous sommes près de 10.000 et sur l'ensemble de la région, près de 70.000. Ce qui fait de nous, au niveau national, l'organisation patronale qui compte le plus d'adhérents : n'oublions pas que les TPE et PME représentent plus de 97 % de l'ensemble du tissu économique local !

Parlez-nous de quelques actions phares :

Nous sommes divisés en territoires sur lesquels nous nous réunissons plusieurs fois par mois : visites d'entreprises, ateliers, « pitch party »... Nous avons lancé en 2015, les « Trophées des entrepreneurs positifs » pour montrer que le chef d'entreprise -souvent mis en avant pour ses performances économiques- doit aussi être distingué parce qu'il est courageux, qu'il ose, prend des risques et est la plupart du temps armé de bienveillance, de créativité... Des valeurs qui ne sont jamais primées, étonnant, non ? Ces Trophées plaisent tellement qu'ils vont être organisés au niveau national. Entreprendre, c'est aussi transmettre notre expérience. Nous avons créé « entrepreneur d'un jour » où un étudiant partage une journée de la vie d'un chef d'entreprise. On ne parle pas assez des entrepreneurs comme de personnes inspirantes, notamment aux jeunes. S'ils ont un projet, il faut qu'ils aillent au bout de leurs idées, nous serons aussi là pour les aider à les mettre en application. Enfin, nous avons créé une Commission « cession-transmission » : il y a urgence avec 25 % des entrepreneurs de Paca qui prévoient de céder leur entreprise d'ici 5 ans.

Vos combats vont aussi vers plus de simplification de la vie des entrepreneurs :

Nous avons recensé et mis en lumière 80 mesures à appliquer qui simplifieraient les démarches du quotidien du chef d'entreprise ! Il faut arrêter de penser qu'une petite entreprise est une grande en modèle réduit : adaptions la réglementation. Nous commençons à être entendus : fin novembre, lors du salon Impact PME, Elisabeth Borne a annoncé que des « tests » pourraient être mis en place avant l'entrée en vigueur de nouvelles normes pour les PME. Nous restons mobilisés sur ces questions...

launched the "Positive Entrepreneurs Trophies" in 2015 to show that the business leader -often highlighted for its economic performance- must also be distinguished because it is courageous, it dares, it takes risks and is most of the time armed with benevolence, creativity... Values which are never awarded prizes, surprisingly, No? These Trophies are so popular that they will be organized at the national level. Entrepreneurship also means passing on our experience. We created "entrepreneur for a day" where a student shares a day in the life of a business leader. We don't talk enough about entrepreneurs as inspiring people, especially to young people. If they have a project, they must follow through on their ideas, we will also be there to help them implement them. Finally, we have created a "transfer Commission": there is urgency with 25% of Paca entrepreneurs planning to sell their business within 5 years.

Your fights also go towards simplifying the lives of entrepreneurs:

We have identified and highlighted 80 measures to apply that would simplify the daily procedures of the business manager! We need to stop thinking that a small business is a big one in scale: let's adapt the regulations. We are starting to be heard at the end of November, during the Impact PME trade fair, Elisabeth Borne announced that "tests" could be put in place before the entry into force of new standards for SMEs. We remain mobilized on these issues...

Corinne INNESTI

PRÉSIDENTE DE LA CPME
DES BOUCHES-DU-RHÔNE

“ Nous avons créé une Commission « cession-transmission » : il y a urgence avec 25 % des entrepreneurs de Paca qui prévoient de céder leur entreprise d'ici 5 ans. ”



» GROUPE
TRANSCAN

MAXIME LE NOCHER, l'expert qui roule pour Eco City

Au cœur du dispositif de Transcan Eco City, Maxime Le Nocher va apporter les bénéfices de sa longue expérience du monde des coursiers à vélo, auprès de l'ensemble des équipes implantées dans les hubs de centre-ville. Le Groupe Transcan vient de faire l'acquisition de la société de Maxime, « LeLien », acteur historique de la livraison à vélo, qui devient responsable de l'ensemble des hubs de Transcan Eco City, afin de superviser l'organisation logistique des livraisons au quotidien.

Maxime Le Nocher, the expert steering Eco City - At Transcan Eco City, Maxime Le Nocher will be sharing the benefits of his extensive experience in the bicycle delivery business with all the teams working in Transcan's downtown delivery hubs. Transcan Group has recently acquired Maxime's company, 'LeLien', historically involved in bicycle delivery services. Maxime is now in charge of all Transcan Eco City hubs, overseeing the logistics governing day-to-day deliveries.

Après une première vie dans l'hôtellerie-restauration de luxe et quelques années d'expérience professionnelle à travers le monde avec son épouse niçoise, Maxime crée son entreprise de coursiers à vélo en 2010 à Nice. « LeLien », pour faire référence « au lien, d'un point A à un point B, et de créer du lien social avec nos clients. D'ailleurs, « Le Nocher » veut dire « passeur » en breton ! » En 2010, l'époque n'est pas du tout à la frénésie du transport décarboné mais après quelques mois de persévérance, l'entreprise se développe. « J'ai tout de suite compris ce qu'il fallait à Nice. De la rigueur. Vous m'appelez, je suis là dans l'heure », sourit-il. Notaires, avocats, dentistes, opticiens... Maxime, par son sérieux, sa rapidité et sa connaissance du terrain, commence à créer une sérieuse dépendance chez ses clients : il veut les faire devenir accro au vélo ! Ultra dynamique, au pic de sa forme, le sportif un peu kamikaze va jusqu'à assurer 40 livraisons chaque jour et parcourt 18.000 kilomètres par an, rien qu'à Nice intra-muros !

» Pour le Groupe Transcan, développer Eco City est une priorité tant les besoins sont importants : avec Maxime, le groupe choisit un expert issu du terrain, qui veut dynamiser la croissance de la livraison décarbonée.

Following a career start in the high-end hospitality industry, and several years traveling the world and gaining professional experience with his wife, who is from Nice, Maxime created his bicycle messenger company in 2010 in Nice. 'LeLien' (literally the link) is a reference to "bridging the gap between point A and point B or creating social bridges with our clients. Besides, 'Le Nocher' means 'smuggler' in Breton!" Back 2010, carbon-free transport was not quite the burning topic it has become today, and it took several months of hard work for the company to really take off. "I understood immediately what Nice needed, and that was thoroughness. Call me, and I'm there within the hour" he boasts, smilingly. Notaries, lawyers, dentists, opticians... Maxime, thanks to his great seriousness, rapid response times, and geographic acumen, generated great loyalty among his clients. They all swear by his bicycle messaging service now! He was highly energetic, incredibly fit, and a bit of a daredevil who made 40 deliveries per day and covered 18,000km in a year, in Nice alone.



www.transcan.fr





Fin 2023, avant le rachat par le Groupe Transcan, Maxime assurait avec sa société 2500 livraisons chaque mois, à 90 % en cœur de ville. Pour le Groupe Transcan, développer Eco City est une priorité tant les besoins sont importants : avec Maxime, le groupe choisit un expert issu du terrain, qui veut dynamiser la croissance de la livraison décarbonée. « Sur une tournée, il faut mutualiser les coups de pédales. J'étais chef d'entreprise, je connais bien ces problématiques de rentabilité ! » résume-t-il.

Une appli pour les courses intra-muros

Christophe Debrabandere, Directeur Général du Groupe Transcan, revient sur l'importance de cette mutualisation des moyens pour couvrir les cœurs de villes azuréens. « Transcan lance par exemple, en partenariat avec la FCNA (Fédération du Commerce Niçois et de l'Artisanat), une application spécifique pour tous les commerçants de Nice, ayant des besoins logistiques, à destination de leurs clients, particuliers ou professionnels ou entre eux. L'application permet en un clin d'œil de réserver votre course, demandez un enlèvement ou une livraison, n'importe où dans l'hyper centre de Nice. Le commerçant peut stocker de la marchandise dans nos hubs : food (hub réfrigérés), colis... il peut mettre en place des tournées dédiées, suivre en temps réel sa marchandise : les avantages sont multiples pour un coût très attractif ».

Un concept qui séduit Maxime Le Nocher : « Avant d'être de l'écologie, la livraison à vélo, pour moi, c'est du bon sens ! J'insiste sur le côté local et c'est ce qui m'a séduit chez Transcan : un acteur local au service d'une clientèle locale, que l'on connaît, que l'on sert avec sérieux ». Et parce que « Le transport, quel qu'il soit, c'est aussi du social, de l'humain », Maxime compte sur son leadership et sa légitimité pour diriger les hubs dans la complémentarité des expertises de chacun. Flexible, il s'adapte très rapidement. Et fonce, le nez dans le guidon, vers un développement tous azimuts : « J'aime beaucoup le slogan du Groupe Transcan qui dit que « les seules limites sont celles que l'on se fixe », ça me correspond parfaitement ! »

Towards the end of 2023, before Transcan Group acquired his company, Maxime and his team were making 2,500 deliveries per month, 90% of which were in downtown Nice. One of Transcan Group's priorities is to develop Eco City so that it can meet the significant demand it is facing, and in Maxime, the group has chosen a field-trained expert, who is intent on boosting the development of carbon-free deliveries. "In any given delivery round, the idea is to optimise every pedal stroke. As a former CEO, I am well aware of these challenges in terms of cost efficiency!" he explains.

An app for in-city deliveries

Christophe Debrabandere, the CEO of Transcan Group, explains how important it is to pool the resources at their disposal to cover city centres throughout the French Riviera. "For example, Transcan, in partnership with the FCNA (Federation of Nice's Craftspeople and Business Owners), is launching a specific app for all of Nice's retailers to help them meet their logistical needs and those of their clients and professional customers. The app allows people to quickly book a delivery service or request a pickup or a drop-off, even in the very heart of Nice. Business owners can store their goods in our hubs: food (refrigerated hubs), parcels... they can request dedicated rounds and track their goods in real time: there are numerous advantages, and the price is more than attractive".

This concept appeals to Maxime le Nocher: "Without even mentioning the environment, I am of convinced that bicycle deliveries simply make sense! I am interested in the local aspect of the operation, and that's what I liked the most about Transcan: a local stakeholder servicing local customers. You know your clients and provide them with the best possible service". Maxime also feels that "transport, regardless of its nature, is all about creating social bonds". He relies extensively on his leadership and hard-earned legitimacy to manage his hubs and gives much importance to the complementarity of his staff. He is flexible, and able to adapt very quickly. He now is pedalling full speed towards omnidirectional development. "I really appreciate Transcan's slogan, 'the only limits are the ones we set ourselves', it perfectly reflects my mindset!"

“ Avant d'être de l'écologie, la livraison à vélo, pour moi, c'est du bon sens ! J'insiste sur le côté local et c'est ce qui m'a séduit chez Transcan : un acteur local au service d'une clientèle locale, que l'on connaît, que l'on sert avec sérieux ”

Maxime Le Nocher
Responsable de l'ensemble
des hubs de Transcan Eco City



» GROUPE
TRANSCAN

OPTIMISATION, MUTUALISATION :

Transcan accélère sur la mobilité décarbonée

Si les entreprises françaises s'engagent de plus en plus en direction de stratégies RSE affirmées, certaines d'entre elles bâtissent tout leur business model sur la responsabilité environnementale, à l'image de Transcan Eco City, la filiale du transporteur régional, qui multiplie les innovations écoresponsables pour assurer la livraison du dernier mètre, en cœur de ville. Nouveau Directeur multi filiales, Thibault Reuter nous explique son parcours et son apport d'entrepreneur dans cette aventure en pleine expansion :

Optimising and pooling: Transcan is boosting carbon-free mobility - French companies are increasingly committed to bold CSR strategies and some of them are even building their entire business model around environmental sustainability. One such company is Transcan Eco City, a subsidiary of the eponymous regional haulier, which is multiplying environmentally responsible innovations for last-meter deliveries, right at the heart of the city. The new manager of several Transcan subsidiaries, Thibault Reuter, takes us through his career, and how he puts his rich entrepreneurial experience at the service of this fast-expanding group:

Thibault Reuter présente un parcours étonnant, riche de nombreuses expériences entrepreneuriales, débutées à l'âge de 21 ans, lorsqu'il a créé sa première société de sécurité et de gardiennage. Originaire de Nice, après deux Masters en Finance, stratégie & marketing et Management des entreprises, l'ambitieux jeune homme devient ensuite à Monaco commissionnaire de transport. Insatiable entrepreneur qui apprend vite, les aventures entrepreneuriales de Thibault lui offriront tour à tour l'opportunité de reprendre une pizzeria en difficulté pour en faire un modèle de rentabilité, puis de fonder sa propre école de pizaiolo à Saint-Laurent du Var, en ajoutant à la formation culinaire des modules sur la gestion, la rentabilité ou la négociation.

Créer des synergies entre filiales

Cet esprit d'entreprendre, cette faculté d'analyse, de compréhension et d'adaptation des concepts pour en faire des business model gagnants séduisent la direction du Groupe Transcan et à la faveur d'une rencontre, l'opportunité de travailler pour le transporteur régional se présente à Thibault. Recruté comme responsable Grands Comptes, son périmètre d'action s'élargit vite, suivant un constat simple :



» Transcan Eco City compte pour l'heure cinq hubs de centre-ville (4 à Nice, 1 à Cannes) mais l'année 2024 ne fait que commencer et les besoins sont exponentiels

Thibault Reuter's career definitely stands out; it is marked by many entrepreneurial endeavours, the first of which he embarked on at the age of 21, creating his first security company. He is a native of Nice who holds two master's degrees, one in finance, strategy and marketing, and the other in corporate management. At a later stage of his career, he worked as a freight broker in Monaco. As an insatiable entrepreneur who learns fast, his business endeavours are numerous: he took over a struggling pizzeria and turned into a model of profitability, he started his own pizaiolo school in Saint-Laurent du Var, which in addition to cooking classes, gave courses in management, cost-efficiency and negotiation.

Creating synergy among subsidiaries

His entrepreneurial spirit and analytical mind and his ability to grasp and adapt concepts and turn them into winning business models were noticed by Transcan's senior management, and having met with them, Thibault was offered the opportunity to come and work for the regional haulier. He was initially hired as a key account manager, but his



il devient indispensable de créer de fortes synergies entre les filiales du groupe quand celles-ci œuvrent pour un même client.

Devenu Directeur multi filiales, l'un de ses premiers dossiers aura été de structurer différemment Eco City, filiale phare du Groupe Transcan : « Rassurer les clients, stabiliser les équipes, en lien avec Maxime Le Nocher, qui vient d'intégrer Eco City pour diriger les hubs ».

La filiale de livraison décarbonée du dernier mètre en centre-ville nourrit de sérieuses ambitions de développement.

Ambitions et nouveautés

En 2024, l'objectif est de passer de 6500 colis / jour à plus de 12.000, en augmentant la flotte de véhicules propres (vélos bi porteurs, tri porteurs, vans électriques 15 m³...) et dans la perspective d'ouverture du nouveau hub niçois de la Place Masséna ainsi que plusieurs nouvelles villes à desservir. Transcan Eco City compte pour l'heure cinq hubs de centre-ville (4 à Nice, 1 à Cannes) mais l'année 2024 ne fait que commencer et les besoins sont exponentiels : en lien avec la filiale CHR, un nouvel enjeu consiste à assurer la livraison décarbonée de produits frais et de denrées alimentaires avec et auprès des professionnels du secteur. Une partie des hubs niçois sera donc réfrigérée pour que Transcan Eco City soit en mesure de traiter la livraison d'une gamme complète de produits : frais comme secs, colis, palettes, gros volumes...

Ces ambitions passent par la synergie des différentes filiales, et une coordination opérationnelle renforcée grâce à la mise en place d'un TMS, mutualisé sur l'ensemble des filiales : une vraie révolution ! Il servira à optimiser encore les tournées, permettra aux clients de suivre leurs produits et offrira de la data (statistiques, rentabilité, productivité...), précieuse ressource pour continuellement améliorer le service rendu.

Une entreprise et une clientèle locales, de la mobilité douce et innovante pour un transporteur responsable : Transcan est décidément « Full RSE » !

“ L'un de mes premiers dossiers aura été de structurer différemment Eco City, filiale phare du Groupe Transcan : Rassurer les clients, stabiliser les équipes, en lien avec Maxime Le Nocher, qui vient d'intégrer Eco City pour diriger les hubs ”

Thibault Reuter
Directeur multi filiales
Groupe Transcan



scope of work quickly grew; indeed, it became apparent that there was a real need for synergy among the group's subsidiaries, especially when they were working for the same client.

As the manager of several of these subsidiaries, one of his very first missions was to restructure Eco City, one of Transcan's flagship entities: "It is all about reassuring our customers and bringing stability to our teams. I work closely with Maxime Le Nocher, who recently joined Eco City to manage our hubs". This subsidiary, in charge of last-meter carbon-free deliveries in city centres, harbours serious development ambitions.

Ambitions and new offerings

In 2024, the goal is to go from 6,500 parcels per day to more than 12,000, by increasing the fleet of clean vehicles (two or three-wheeled cargo bicycles, 15m³ electric vans...) and to open new hubs, in Place Masséna in Nice and in other city centres. At the moment, Transcan Eco City has five downtown hubs (four in Nice and one in Cannes), but 2024 has only just begun and the demand is exceptional: for the CHR (cafés, hotels, and restaurants) industry for instance, a new challenge is the carbon-free delivery of fresh produce and foodstuffs to restaurant owners and caterers. Some of the Nice hubs will therefore feature refrigeration units, so that Transcan Eco City can handle the delivery of a full range of products: fresh or dried produce, parcels, pallets, important volumes...

To fulfil these ambitions and ensure proper operational coordination, the group relies on strong synergy among the group's various subsidiaries brought about by a Transport Management System shared by them all: it is a true revolution! This system helps further optimise rounds, allows customers to track their goods, and provides precious data (statistics, efficiency, productivity...), a valuable resource to continually improve service levels.

A local company serving local customers, soft and innovating mobility, and a sustainable transport model: Transcan is truly in full CSR mode!



www.transcan.fr



» GROUPE CHOPARD

FREINS À L'ÉLECTRIQUE :

les réponses premium de DS Automobiles Groupe Chopard

Les chemins de la RSE passent aussi par le parc automobile de l'entreprise. Chez DS, la marque française Premium, les nouveautés offrent aujourd'hui de belles alternatives aux entreprises qui souhaitent conjuguer plaisir de conduire, optimisation des coûts et responsabilité environnementale. Pascal Bacchi, Responsable DS Automobiles chez Groupe Chopard, nous invite à considérer la question à l'aune d'une année de nouveautés pour la marque et ses concessions dans les Alpes-Maritimes :

Pascal, en quoi votre service B to B va-t-il faciliter la vie des chefs d'entreprises qui cherchent à conjuguer efficacement leurs ambitions en termes de RSE et leurs contraintes budgétaires sur la mobilité ?

Pascal Bacchi : chez DS Automobiles Groupe Chopard, concernant par exemple l'installation de bornes IRVE (Infrastructure de Recharge de Véhicule Electrique, NDLR), avec notre service Mobilité et l'appui de notre partenaire Wellborne, nous proposons des systèmes qui permettent d'installer chez vos collaborateurs des bornes de recharge. Une installation qui peut être prise en charge par l'entreprise ou par le collaborateur lui-même s'il le souhaite parce qu'il dispose d'un autre véhicule électrique au sein du foyer.



Pascal Bacchi, Responsable DS Automobiles chez Groupe Chopard

Obstacles to electric mobility: come to DS Automobiles Groupe Chopard for best-in-class solutions - Reaching the top levels of CSR has a lot to do with the company's fleet of vehicles. At DS, the premium French brand, there is currently a new range of offerings that will help corporate leaders combine the pleasure of driving, cost optimisation, and environmental sustainability. Pascal Bacchi, the man in charge of DS Automobiles on behalf of Chopard Group, would like us to consider this very question and the new releases unrolled this year by the brand and its dealerships throughout the Alpes-Maritimes department:

Pascal, how is your B-to-B service going to make life easier for CEOs eager to efficiently reconcile their CSR ambitions to their budgetary constraints in terms of mobility?

Pascal Bacchi: at DS Automobiles, with our Mobility Department and the support of our partner, Wellborne, we have deployed an offering whereby electric vehicle charging terminals can be installed at your employees' homes. The cost of such an installation can be borne by the company, or by the employee whose household already includes another electric vehicle, if they so wish. With a remote meter system, the electricity expenses for the charging of the corporate vehicle are covered by the company, but that is only one of the many options we offer: we work on a whole range of solutions...





Essentially, we provide a turnkey solution: we offer tax rebates, and anyone wishing to acquire an electric vehicle from us can also ask for the installation of the related charging infrastructure. Finally, if one considers the savings of opting for electric mobility, it doesn't represent such a huge investment.

Tell us about 2024, DS's new releases, and the development of your services:

For DS, the immediate goal is to have seven out of ten cars that are either fully electric or hybrid models. Currently, we have reached six vehicles out of ten. Starting in 2026, all of our models will be fully electric! This year, in the 1st semester, our DS3 and DS4 MHEV models will be released. In the 2nd semester, the fully electric DS4 model is to be released, offering a range of 450km and a 214hp engine. In this category of vehicles, it is a unique offering.

Towards the end of the year, you can expect a new model codenamed 'D85'. This exceptional fully electric car will have a range of 720km. This is a highly innovating offering, boasting a bold and sleek 'sport lounge' design, and a serious contender for the title of best high-end electric vehicle.

What is new in DS Chopard dealerships?

We are developing a new service, exclusively designed for companies. We will have a dedicated B-to-B account manager who will be working exclusively for DS: our brand must strengthen its presence in the corporate world. Currently, our share of the company car market stands at slightly more than 10% (considering that a company fleet starts at five vehicles). We want to grow that market share to around 15 or 16% this year.

New tax laws will help us achieve that goal: the new 2024 finance law means that the DS3 will be eligible for a €3'000 bonus for companies (€5'000 for individual buyers). Furthermore, the new legislation states that cars produced outside Europe are no longer eligible for that bonus... Therefore, in 2024, DS will pull out all the stops in terms of its electric vehicle offering, and corporate leaders throughout the French Riviera should seriously consider rewarding their teams by providing them with clean, cost-efficient, high-end French vehicles!

Avec un système de compteur dissocié, on pourra payer la consommation électrique nécessaire au rechargement du véhicule du collaborateur mais ce ne sont là que l'une des nombreuses options que nous proposons : nous nous occupons de toutes ces problématiques...

Nous offrons ainsi une solution clé en main : nous proposons des solutions fiscales, nous vendons la voiture, nous installons l'infrastructure de recharge. Et finalement, l'investissement n'est pas si important lorsqu'on le compare aux économies générées en passant à l'électrique.

Expliquez-nous en quoi 2024 est une année de nouveautés importantes pour la marque DS, mais aussi pour le développement de vos services :

L'objectif immédiat de la marque DS est de proposer 7 voitures sur 10 en 100 % électrique ou en hybride. Nous sommes aujourd'hui à 6 véhicules sur 10.

Dès 2026, tous les modèles seront 100 % électriques ! Cette année, au 1er semestre, sortiront les DS3 et DS4 MHEV : des versions hybrides non rechargeables. Le deuxième semestre de l'année verra arriver en concession la DS4 en 100 % électrique avec une autonomie de 450 km et une motorisation offrant 214 CV, une offre unique en termes de puissance sur ce segment.

En fin d'année sortira la nouvelle « D85 » (c'est son nom de code !), une voiture exceptionnelle 100 % électrique qui permettra une autonomie de 720 km. Une offre très novatrice, très sérieuse concurrente d'autres véhicules hauts de gamme premium, avec un esprit « sport lounge » très assumé.

Et dans les concessions de DS Chopard ?

Un nouveau service se développe, exclusivement axé sur les entreprises, avec notamment un chargé de clientèle B to B exclusif DS qui va rejoindre nos rangs : la marque doit entrer plus avant dans le monde de l'entreprise. Actuellement, nous sommes à plus de 10 % de parts de marché sur les véhicules

➤ **Nous offrons une solution**

clé en main : nous proposons des solutions fiscales, nous vendons la voiture, nous installons l'infrastructure de recharge.

de société (nous considérons un parc société à partir de 5 véhicules). L'objectif cette année sera d'atteindre 15 à 16 % de PDM.

Et la fiscalité va nous y aider : la loi de finances 2024 permet par exemple à la DS3 de devenir éligible au bonus de 3000 € pour l'entreprise (5000 € pour le particulier). Elle prévoit en outre que les voitures qui ne sont pas produites en Europe ne soient plus éligibles à ce bonus... 2024 est donc l'année de l'offensive électrique pour DS et c'est le moment pour les chefs d'entreprise azuréens de récompenser leurs effectifs, valoriser leurs équipes avec des véhicules français haut de gamme, propres et économes !

GRUPE
CHOPARD
Laissez-vous transporter



DS AUTOMOBILES

DS Store Nice Arénas : 04 93 72 66 05
DS Store Antibes : 04 92 91 23 05
DS Store Cannes-Mougins : 04 93 43 88 66
www.groupechopard.com

» GLOBAL
HEART
WATCH

10 ANS DE SUCCÈS

et des projets au cœur d'un territoire remarquable

Global Heart Watch a 10 ans. L'association fondée par Gilbert et Tina Blaise s'était fixée plusieurs objectifs à réaliser, afin de toujours mieux prévenir la mort subite chez l'adulte par arrêt cardiaque et contribuer à enrayer le lourd tribut payé chaque année par de trop nombreuses familles endeuillées. Gilbert Blaise fait le point sur ces réalisations et sur les projets de l'association, qui inaugure en mars son centre d'accueil de Sophia Antipolis.

A decade of successes and projects at the heart of a remarkable territory - Global Heart Watch is celebrating its tenth anniversary. The association, founded by Gilbert and Tina Blaise, set itself several goals, chief among which is the prevention of sudden cardiac death in the adult population and to stem the heavy price paid every year by the many families who mourn the loss of a loved one. Gilbert Blaise tells us of the association's achievements and of its ongoing projects, and reminds us that they will, come March, inaugurate a new reception centre in Sophia Antipolis.



You have achieved many successes in just ten years. What projects are you currently working on?

We are proud of our accomplishments: our awareness raising campaigns have reached 100,000 people, we have raised €M1 for scientific research, we have opened several reception centres, we have successfully campaigned for new laws, and we have overseen the creation of "Remarkable Territories" in terms of GQS® (short for Gestes Qui Sauvent - life-saving actions).

We have reached some of our goals. Our legislative efforts have paid off, for example, and there isn't much left for us to do in that area, for now. Today, we are focusing on heart research, and specifically how augmented intelligence that uses metadata can help us better predict sudden cardiac death. We are inviting cardiologists who are raising funds to work on these issues with us and we are forging strong partnerships with non-profit associative cardiology clinics, such as the Arnault Tzanck hospital.

In Saint-Laurent-du-Var, the greatest cardiology centre in Europe (20,000m²) is under construction. The project is funded by the GSF Jean-Louis Noisiez Foundation.

Our aim is to come in aid of the researchers who will be working in that centre, and we would also like to approach the relatives of people who were saved from sudden cardiac death, to convince them to volunteer for GHW. Ultimately, our goal is to create a community of families committed to our cause who, rather than standing back, will help us increase survival rates in France. In 2024, 20,000 people should be made aware by GHW. This figure, which is twice the usual amount, is in preparation for the coming Olympic Games. In the 60 main stations, 10,000 SNCF volunteers will guide and welcome visitors to manage flows: these volunteers will be made aware of cardiac risk by GHW.

Vous avez connu de nombreux succès en dix ans. Quels sont vos projets pour demain ?

Nous sommes fiers de notre bilan : 100.000 personnes sensibilisées, 1M€ versés à la recherche scientifique, l'ouverture de centres d'accueil, le vote de lois ou encore la création de « Territoires Remarquables » GQS® (pour Gestes Qui Sauvent). Certains de nos objectifs sont bouclés. Le travail législatif, par exemple, a été fait et nous n'avons plus besoin d'agir de ce côté-là pour l'instant. Ce qui nous intéresse aujourd'hui est la recherche cardiaque, le travail sur l'intelligence augmentée en faisant gérer des métadonnées pour pouvoir agir de manière prédictive sur la mort subite. Nous identifions des cardiologues qui ont besoin de fonds pour travailler sur ces sujets et nous voulons créer un lien très fort avec des cliniques associatives à but non lucratif engagées dans la cardiologie, comme Arnault Tzanck.

Il se construit à Saint-Laurent-du-Var le plus grand centre de cardiologie d'Europe (20.000 m²) financé par la Fondation GSF Jean-Louis Noisiez. Nous allons aider les chercheurs de ce centre et souhaitons pouvoir accéder aux familles de proches qui ont pu être sauvés, afin de les solliciter pour s'engager dans GHW comme bénévoles. Le but : créer une communauté des familles, les faire s'engager pour ne pas se replier sur eux-mêmes

“ En 2024, 20.000 personnes devraient être formées par GHW : c'est deux fois plus que d'habitude, en prévision des Jeux Olympiques. ”



et aider à améliorer le taux de survie en France. Par ailleurs en 2024, 20 000 personnes devraient être sensibilisées par GHW : c'est deux fois plus que d'habitude, en prévision des J.O.P. Dans les 60 gares principales, 10 000 volontaires SNCF guideront et accueilleront les visiteurs pour gérer les flux : ces volontaires seront sensibilisés au risque cardiaque par GHW.

Vous inaugurez également vos locaux à Sophia Antipolis...

Oui, le centre d'accueil « La Main sur le cœur » sera inauguré par plusieurs institutionnels en mars. Sensibles à notre travail, ils pourront être témoins de la bienveillance des lieux et découvriront la présentation de notre bilan. Nous arrivons avec dix ans de recul et de performances et il est intéressant qu'ils comprennent que notre installation dans le département s'est faite car le territoire était pour nous « remarquable ».

Vous avez lancé ce label « Territoire remarquable en gestes qui sauvent ». Le 06 est-il exemplaire ?

Le département est effectivement un modèle de ces « Territoires Remarquables » en France, l'un des plus actifs dans ce domaine. On y retrouve des acteurs des espaces publics ou des entreprises sensibilisés aux GQS et bien équipés en défibrillateurs.

Ainsi, le SDIS (Service Départemental d'Incendie et de Secours) travaille beaucoup sur la pédagogie grand public, scolaire et sur la prévention à nos côtés. Ils programment et budgètent chaque année les investissements en défibrillateurs pour équiper les communes et nous les aidons à assurer la sensibilisation aux gestes qui sauvent avec nos bénévoles. Cette année par exemple, les enfants des colonies de vacances mardalpines vivront une session de sensibilisation aux gestes qui sauvent et 130 personnels seront formés. Par ailleurs, nous serons présents à travers une vidéo de présentation de GHW sur une plateforme qui s'adresse aux 30.000 bénévoles qui interviennent toute l'année sur le département en matière d'encadrement d'événements.

“ Nous sommes fiers de notre bilan : 100.000 personnes sensibilisées, 1M€ versés à la recherche scientifique, l'ouverture de centres d'accueil, le vote de lois ou encore la création de « Territoires Remarquables » GQS® (pour Gestes Qui Sauvent). ”

Gilbert Blaise,
fondateur avec Tina Blaise
de l'association
Global Heart Watch



You are also about to inaugurate new facilities in Sophia Antipolis...

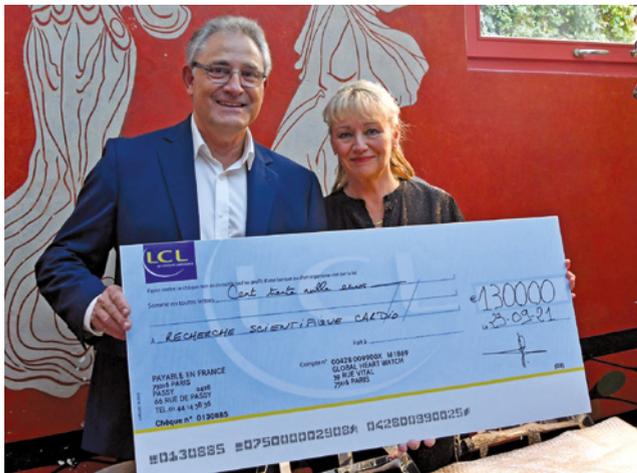
Yes, our new reception centre, 'La Main sur le cœur', will be inaugurated in March, with several institutional stakeholders in attendance. They have expressed interest in our work, and they will gain firsthand understanding of our compassionate mission and our achievements. We now have ten years of experience and numerous successes to boast. We will be explaining that our presence in the department owes much to the fact that we deemed it a 'remarkable' territory.

You launched the 'remarkable territory for life-saving actions' certification. Is the Alpes-Maritimes department exemplary in that sense?

The department does indeed exemplify our idea of a 'remarkable territory' in France, and it is one of the most active areas in our field. The people in charge of public spaces and corporate leaders are well aware of the

importance of life-saving actions and have ensured that defibrillators are present on their sites.

The SDIS (Fire and Rescue Departmental Service), for instance, is working closely with us to educate pupils in schools and a wider audience and to implement preventive measures. Every year, they prepare budgets and invest heavily in defibrillators for the department's communes, while we, along with our volunteers, help them raise awareness of life-saving actions among the population. This year, for example, children on holiday camps throughout the Alpes-Maritimes will attend a training session where they will be taught life-saving skills, and 130 staff will be undergo the relevant training. Furthermore, we will give a video presentation of GHW, on a dedicated platform, to the 30,000 volunteers working year in, year out and throughout the department, on what they can do to further our cause during public events.



www.globalheartwatch.org

» CJD / CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS

CJD : DES DIRIGEANTS au service du vivant

Président de la section Nice Côte d'Azur du CJD (Centre des Jeunes Dirigeants), Maxime Massiera a placé son mandat sous le signe de la formation, pour permettre aux chefs d'entreprise de se dépasser et s'engager sur la voie du succès et de la performance. Partout en France, les Jeunes Dirigeants (« JD »), humanistes, s'engagent pour une entreprise « au service du vivant » : aussi bien pour le bien-être de leurs collaborateurs en entreprises que pour le respect de la planète. Leur leitmotiv : « Se transformer soi pour bâtir une entreprise responsable, durable, agréable et agir pour inspirer ».

CJD: leaders serving the living - President of the Nice Côte d'Azur section of the CJD (Centre for Young Managers), Maxime Massiera has placed his mandate under the sign of training, to enable business leaders to surpass themselves and embark on the path to success and performance. Throughout France, Young Managers ("JD"), humanists, are committed to a company "in the service of life": both for the well-being of their business colleagues and for respect for the planet. Their leitmotiv: "Transform yourself to build a responsible, sustainable, enjoyable business and act to inspire".

Q uel est votre parcours au sein du Centre des Jeunes Dirigeants ?

Maxime Massiera : Je dois tout au CJD... ! Je m'y suis engagé comme membre il y a près de 15 ans et j'en ai pris la présidence il y a un an et demi, pour un mandat de deux ans. Autodidacte de l'entrepreneuriat, je me suis beaucoup formé avec le CJD, que je considère comme une vraie école du dirigeant, ce qui m'a permis de me remettre en question, de sortir de ma zone de confort et de progresser sur de nombreux points.

Comment fonctionne cette association ?

On s'adresse aux dirigeants qui sont jeunes dans la fonction de chef d'entreprise. On se réunit deux fois par mois, en séances plénières et en commissions, où l'on travaille sur des sujets pour faire grandir le dirigeant, le sortir de sa solitude et le former sur l'entreprise de demain, au service du vivant. Auparavant, nous parlions de nous mettre au service de l'humain, depuis nous y avons intégré la dimension planète et écologie. En début d'année, le bureau détermine différentes commissions. Certaines sont déjà définies : « Découverte Pro » (chaque entrepreneur présente son entreprise et sa problématique principale), « Objectif + » (définition de l'entreprise idéale et mise en place des outils pour y parvenir), « Start » (les aspects techniques de la gestion de l'entreprise) ...

Il est intéressant de noter que nous rencontrons tous les mêmes problèmes de gestion, de RH, de commerce... Nous gagnons beaucoup en échangeant avec une vision plus large et plus seulement focalisée « métier ».

Quels sont les sujets qui interpellent les dirigeants d'aujourd'hui ?

Le sujet le plus important est l'humain : comment attirer les talents, faire grandir les collaborateurs, mais aussi apprendre à organiser notre entreprise pour la faire grandir, avoir un minimum d'impact sur la planète ?

Vous considérez que ce qui manque beaucoup au dirigeant, c'est la formation...

C'est pour cela que nous avons mis en place un parcours de formation unique, émanation du CJD, « Copernic » : l'enseignement des 35 compétences nécessaires pour bien diriger sa boîte. Cette formation réclame beaucoup de temps (2 ans et demi à 3 ans) et d'investissement personnel. 12 JD de notre section s'y sont engagés

“ Il est intéressant de noter que nous rencontrons tous les mêmes problèmes de gestion, de RH, de commerce... Nous gagnons beaucoup en échangeant avec une vision plus large et plus seulement focalisée « métier ». ”

W hat is your background within the Young Leaders Center?

Maxime Massiera: I owe everything to the CJD...! I joined as a member almost 15 years ago and took over as president a year and a half ago, for a two-year term. Self-taught in entrepreneurship, I trained a lot with the CJD, which I consider to be a real management school, which allowed me to question myself, get out of my comfort zone and progress on numerous points.

How does this association work?

We are aimed at leaders who are young in the role of business manager. We meet twice a month, in plenary sessions and in committees, where we work on subjects to help the manager grow, take him out of his solitude and train him on the company of tomorrow, in the service of life. Previously, we talked about putting ourselves at the service of humans, since then we have integrated the planet and ecology dimension. At the start of the year, the office determines various commissions. Some have already been defined: "Pro Discovery" (each entrepreneur presents their business and their main problem), "Objectif +" (definition of the ideal business and implementation of the tools to achieve it), "Start" (the technical aspects of business management)...

It is interesting to note that we all encounter the same problems in management, HR, business, etc. We gain a lot by exchanging with a broader vision and not just focused on "business".

What are the issues that concern today's leaders?

The most important subject is people: how to attract talent, develop employees, but also learn to organize our company to make it grow, to have a minimum impact on the planet?

You consider that what the manager lacks a lot is training...

This is why we have set up a unique training course, emanating from the CJD, "Copernic": teaching the 35 skills necessary to successfully manage your company. This training requires a lot of time (2 and a half to 3 years) and personal investment. 12 JDs from our section have committed to it and will completely transform their business at the end of this course. The idea is to move on to real "direction", to driving your business.



et vont complètement transformer leur entreprise à l'issue de ce parcours. L'idée est de passer à la vraie « direction », au pilotage de sa boîte.

Le bon dirigeant est-il celui qui doit tout maîtriser ?

Je ne pense pas et je dirais même qu'il doit maîtriser... un minimum ! En revanche, il doit savoir tout déléguer. Celui qui réussit doit se dégager un maximum de temps et ne devrait avoir qu'à animer des réunions de travail au sein de son entreprise ! Pour cela, il doit se former. Et cette formation « Copernic », c'est un peu le Graal du parcours du JD : il faut être capable de se bousculer, de se remettre en cause avant d'entamer de telles démarches. On préconise d'abord un parcours de 3 à 4 ans avant de débiter un programme comme celui-ci.

Vous organisez un événement exceptionnel, tout prochainement à l'Allianz Riviera :

Nous projetons de réunir 1.000 participants, le 18 avril, dans les gradins du stade pour échanger avec **4 experts* autour de la question de l'intelligence artificielle, à mettre au service du vivant**. Un événement exceptionnel ! Au fond, c'est ce qui nous motive : apporter du temps aux jeunes entrepreneurs, nous faire connaître et débattre pour faire de nos entreprises des boîtes responsables, durables, inspirantes !

Is the good leader the one who must master everything?

I don't think so and I would even say that he must master... a minimum! On the other hand, he must know how to delegate everything. Anyone who succeeds must free up as much time as possible and should only have to lead work meetings within their company! For this, he must train. And this "Copernic" training is a bit like the Holy Grail of the JD course: you must be able to hustle, to question yourself before starting such steps. We first recommend a course of 3 to 4 years before starting a program like this.

You are organizing an exceptional event, very soon at the Allianz Riviera:

We plan to bring together 1,000 participants on April 18 in the stands of the stadium to discuss with 4 experts around the question of artificial intelligence, to be put at the service of life. An exceptional event! Basically, that's what motivates us: giving time to young entrepreneurs, making ourselves known and debating to make our companies responsible, sustainable, inspiring companies!*

Maxime MASSIERA

PRÉSIDENT DE LA SECTION NICE CÔTE D'AZUR DU CJD

“ Ce qui nous motive : apporter du temps aux jeunes entrepreneurs, nous faire connaître et débattre pour faire de nos entreprises des boîtes responsables, durables, inspirantes ! ”

*Les experts conviés le 18 avril : Arthur Auboeuf, fondateur de Teamfortheplanet, Asma Mahlla, spécialiste des enjeux politiques et géopolitiques de la Tech, Cyril Dion, écrivain, réalisateur et militant écologiste et Théo Alves Da Costa, co-président de Data For Good.

*Experts invited on April 18: Arthur Auboeuf, founder of Teamfortheplanet, Asma Mahlla, specialist in political and geopolitical issues in Tech, Cyril Dion, writer, director and environmental activist and Théo Alves Da Costa, co-president of Data For Good.

Le CJD EN BREF

+ de 6.000
Jeunes Dirigeants en France au CJD

+ de 1500
Événements organisés sur le territoire

123
Sections

73
Membres au CJD Nice Côte d'Azur



» SAVOIR PLUS

Maxime Massiera dirige Aucop, société azurélienne de technique événementielle. En quelques années, Aucop est passée de 3 à 13 M€ de C.A. et de 24 à 53 personnes.

Maxime Massiera runs Aucop, a Riviera event technology company. In just a few years, Aucop has grown from €3 to €13 million in turnover and from 24 to 53 people.



» HYGIENE 4D

LA RSE, AU CŒUR de la stratégie d'entreprise

La Responsabilité Sociétale des Entreprises, c'est tout un état d'esprit qui transparait dans la gestion d'une organisation, quelle que soit sa taille, TPE ou groupe international... Chez Hygiène 4D, spécialiste de l'assainissement et du traitement antiparasitaire dans les Alpes-Maritimes et en Région Parisienne, l'une des particularités de l'entreprise est son identité familiale, à taille humaine, un des éléments-clés qui favorise l'éclosion de la politique RSE qui y est menée.

Donia El Khediri, assistante RH chez Hygiène 4D, en charge de la mise en place et du suivi des actions RSE, nous en dévoile les caractéristiques.

CSR at the heart of corporate strategy - Corporate Social Responsibility is meant to reflect a state of mind that permeates through the management of any organisation, regardless of its size, from the very small company to the international group... At Hygiène 4D, a sanitation and pest control expert that operates in the Alpes-Maritimes department and in the Paris region, one of the company's most marking features is its family identity and its human dimension, both key elements that allow its CSR policies to thrive.

Donia El Khediri, HR assistant at Hygiène 4D, is in charge of implementing and monitoring the company's CSR actions and tells us about its defining characteristics.

Titulaire d'un Mastère RH réalisé en alternance chez Hygiène 4D, Donia El Khediri a été recrutée dans l'entreprise en 2023 en tant qu'Assistante Ressources Humaines. A ce titre, la RSE entre dans le champ de ses attributions : « Nous sommes résolument engagés envers la Responsabilité Sociétale des Entreprises, en intégrant tout d'abord des pratiques durables au cœur de nos deux domaines d'intervention : la 3D (dératisation, désinsectisation et désinfection, NDLR) et l'assainissement », explique-t-elle.

La dimension environnementale est effectivement prépondérante dans l'assainissement (pompage des eaux usées, dépotées dans des stations spécifiques, visant à leur donner une seconde vie) comme dans les activités 3D, où l'utilisation de produits biocides pour traiter les nuisibles implique une gestion responsable : remis à un organisme chargé de leur traitement, conformément à la réglementation en vigueur, ils font l'objet de protocoles de traitement stricts. D'une manière générale, la gestion du traitement des déchets a pour vocation de minimiser l'impact environnemental de l'entreprise et de garantir la sécurité des personnes en contact avec des matières nocives. Et très régulièrement, l'impact des actions de l'entreprise sur l'environnement est évalué (consommation de ressources, gestion des



“ Il nous est important de promouvoir une culture d'entreprise axée sur la responsabilité, encourageant la formation continue pour assurer compréhension et adhésion à nos pratiques durables ”

With a master's degree in HR management, which she obtained while interning at Hygiène 4D, Donia El Khediri was recruited by the company in 2023 as HR assistant. CSR therefore falls naturally under her purview: "We are staunchly committed to our CSR policy, and we integrate every sustainable practice in our two areas of expertise: 3D (which stands for Disinsection, Deratisation, Disinfection) and sanitation" she explains.



The environmental aspect is of the utmost importance in the field of sanitation (pumping wastewater and bringing it to designated stations where it can be given a second life), as it is in the company's 3D operations, where the use of biocidal products to get rid of pests requires sustainable management: such products, which are governed by stringent waste management protocols, are handed over to an entity that specialises in their processing, as per applicable regulations. Generally speaking, waste processing aims at reducing the company's environmental impact to a minimum and ensuring the safety of the



déchets, respect de la biodiversité...) afin de mettre en place de nouvelles actions de préservation.

Culture d'entreprise & formation

Des actions qui -pour être efficaces sur le long terme- doivent emporter l'adhésion de l'équipe : « Nous sommes déterminés à sensibiliser notre personnel sur l'importance de la RSE dans nos opérations. C'est pourquoi il nous est important de promouvoir une culture d'entreprise axée sur la responsabilité, encourageant la formation continue pour assurer compréhension et adhésion à nos pratiques durables » explique Donia.

La culture organisationnelle d'Hygiène 4D favorise l'inclusion, la diversité et l'équité, en privilégiant un environnement de travail où chaque personne est respectée, traitée avec équité et a la possibilité d'atteindre des objectifs communs.

Et c'est l'ensemble de la gouvernance qui est finalement orientée vers la RSE, « avec une approche qui vise à assurer une gestion responsable, transparente et durable des activités de l'entreprise, en reconnaissant l'impact de nos décisions sur les parties prenantes et sur l'environnement », précise Donia. Cette prise de position a une incidence sur la transparence : performances, objectifs, initiatives..., la communication est ouverte pour que chacun puisse comprendre et assimiler tout l'intérêt de la démarche RSE.

people whose work brings them in contact with harmful products. On a regular basis, the impact of the company's actions on the environment comes under review (use of resources, waste management, respecting the biodiversity...) to implement new preservation actions.

Corporate culture and training

These actions, if they are to be efficient on the long term, rely on the participation of the entire team: "We are determined to raise awareness among our staff as to the importance of CSR in our operations. Which is why it is important for us to promote a corporate culture that focuses on responsibility and encourages continuing education to ensure our employees understand and are committed to our sustainable practices" Donia explains.

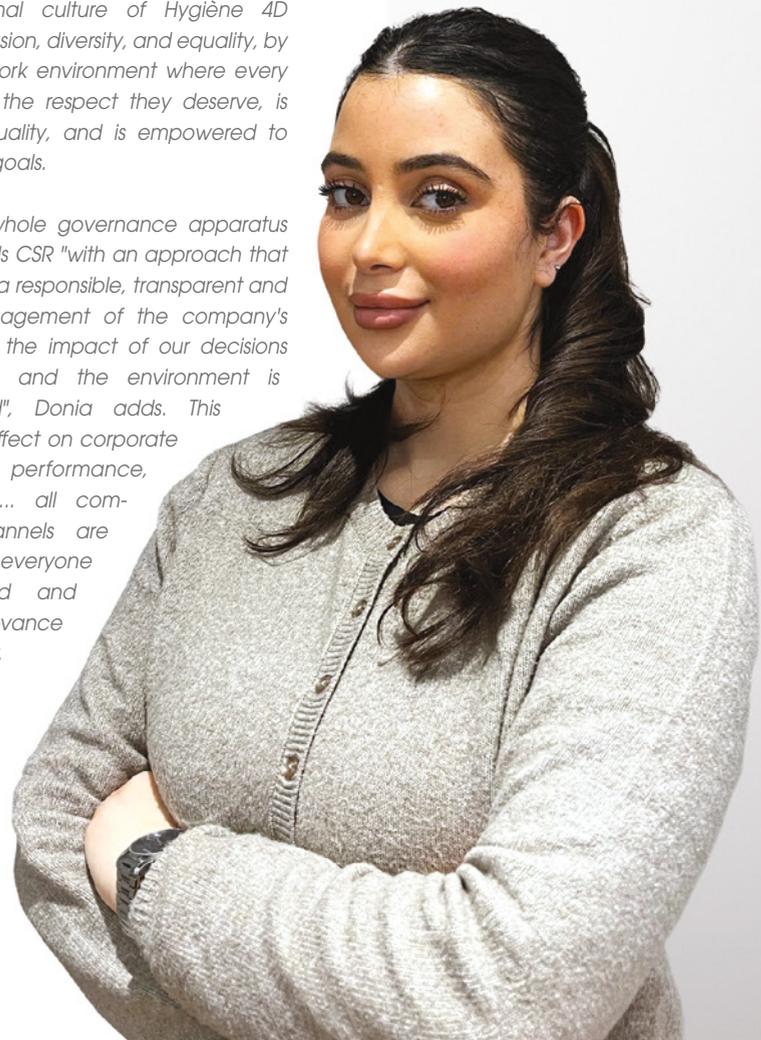
The organisational culture of Hygiène 4D encourages inclusion, diversity, and equality, by focusing on a work environment where every person receives the respect they deserve, is treated with equality, and is empowered to reach common goals.

Ultimately, the whole governance apparatus is geared towards CSR "with an approach that aims at ensuring a responsible, transparent and sustainable management of the company's activities, where the impact of our decisions on stakeholders and the environment is fully recognised", Donia adds. This stance has an effect on corporate transparency: performance, goals, initiatives... all communication channels are open so that everyone can understand and integrate the relevance of the CSR policy.

“ Nous sommes déterminés à sensibiliser notre personnel sur l'importance de la RSE dans nos opérations. ”

Donia El Khediri

Assistante RH chez Hygiène 4D, en charge de la mise en place et du suivi des actions RSE



Hygiène 4D

Désinfection ••• Désinsectisation
Dératisation ••• Désourisiation



Assainissement des Espaces Depuis 1976

AGENCE CÔTE D'AZUR

31 ch. des Tuillères
06220 Vallauris
contact06hygiene4d@gmail.com
04 93 74 74 00

AGENCE ÎLE DE FRANCE

126 av. Pierre Brossolette
92240 Malakoff
hygiene4dparis@gmail.com
01 46 56 04 44

www.Hygiene-4d.com



ENVIRONNEMENT - COOPERATION TRANSFRONTALIERE

MISSION CARB 0, pour décarboner les TPE et TPI

La CCI Nice Côte d'Azur, aux côtés de 10 partenaires français et italiens dont d'autres Chambres Consulaires, d'associations d'industriels et universités, engagés depuis de nombreuses années pour des questions environnementales, se mobilise sur le projet Mission Carb 0.

Celui-ci a pour objectif d'accélérer la décarbonation des TPE et TPI et de lancer une dynamique territoriale au travers d'une expérimentation sur des filières stratégiques industrielles de la zone ALCOTRA* : arômes et parfums, agroalimentaire, mécatronique et montagne. Les petites et moyennes entreprises industrielles, en raison de leur taille et d'un manque de moyens sont aujourd'hui à l'écart de la transition verte. En s'appuyant sur une méthodologie commune, elles bénéficieront d'un diagnostic carbone simplifié et d'accompagnements individuels et collectifs afin de réduire leurs émissions de CO². La constitution d'une base de connaissances transfrontalière permettra de proposer un essaimage sur un territoire plus large et/ou en intégrant d'autres secteurs d'activités. Le projet « Mission Carb 0 » s'étend sur une durée de 36 mois autour de cinq groupes d'activités visant à assurer son déploiement opérationnel : gouvernance et gestion de projet ; communication ; élaboration d'un outil diagnostic & sensibilisation ; déploiement d'un parcours d'accompagnement ; capitalisation et constitution d'un centre de ressources transfrontalier.



En savoir plus :
cote-azur.cci.fr

Mission Carb 0, to decarbonize VSEs and TPIs - The CCI Nice Côte d'Azur, alongside 10 French and Italian partners including other Consular Chambers, industrial associations and universities, committed for many years to environmental issues, is mobilizing on the Mission Carb 0 project.

This aims to accelerate the decarbonization of VSEs and TPIs and to launch a territorial dynamic through experimentation on strategic industrial sectors in the ALCOTRA* zone: flavors and perfumes, agri-food, mechatronics and mountains. Small and medium-sized industrial companies, due to their size and a lack of resources, are currently excluded from the green transition. By relying on a common methodology, they will benefit from a simplified carbon diagnosis and individual and collective support to reduce their CO² emissions. The creation of a cross-border knowledge base will make it possible to offer expansion over a wider territory and/or by integrating other sectors of activity. The "Mission Carb 0" project extends over a period of 36 months around five groups of activities aimed at ensuring its operational deployment: governance and project management; communication; development of a diagnostic & awareness tool; deployment of a support program; capitalization and creation of a cross-border resource center.

*ALCOTRA, pour Alpes Latines COopération TRAnsfrontalière est un des programmes de coopération transfrontalière européen. Il couvre le territoire alpin entre la France et l'Italie. ALCOTRA, for Latin Alps TRAnsfrontalière COOperation is one of the European cross-border cooperation programs. It covers the Alpine territory between France and Italy.

DEPUIS 1998 • TRADUCTION • FORMATION • INTERPRÉTARIAT



* How do you say

“ Traduction Certifiée
pour les professionnels ”

in English? in Italiano? ...

Studio Gentile s'agrandit à Nice

NOUVEL ESPACE dédié aux formations en langues pour accueillir en présentiel les personnes souhaitant se former. Séances individuelles ou par petits groupes.

NICE > 29/B Rue Pastorelli - 04 92 09 97 50 - contact@studio-gentile.fr



www.studio-gentile.fr

Suivez-nous sur



" La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : actions de formations "



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





CITEOS NICE

électrifie votre mobilité

Dans le cadre de la croissance de la mobilité électrique, Citeos développe fortement ses services et solutions, en direction des entreprises qui font le choix de cette mobilité décarbonée pour leur parc de véhicules professionnels.

Citeos Nice electrifies your mobility - As part of the growth of electric mobility, Citeos is strongly developing its services and solutions, aimed at companies which choose this carbon-free mobility for their fleet of professional vehicles.

En septembre 2022, les véhicules électriques et hybrides rechargeables ont représenté 21 % des parts de marché* et on comptait près de 71630* points de charge ouverts au public en France. En une année seulement, cela représentait une augmentation de plus de 46 % d'installations ! Face à cet engouement et parce que 91% des Français déclarent qu'ils aimeraient pouvoir réduire l'impact écologique de leurs déplacements quotidiens, Citeos, spécialiste des solutions innovantes de performance énergétique, de mobilité décarbonée et de valorisation et protection de l'espace urbain, développe l'installation de bornes IRVE sur le territoire. Dernièrement, Citeos à Nice a ainsi équipé le Royal Golf Mougins, le casino de Menton et l'aire d'autoroute de la Scoperta.



Installation de bornes IRVE sur l'aire d'autoroute de la Scoperta



Installation de bornes IRVE au Royal Golf Mougins

“ Avec nos partenaires, nous sommes en mesure d'accompagner nos clients dans toutes les étapes de leurs projets de mobilité électrique ”

François Olant, Chef d'entreprise de Citeos dans les Alpes-Maritimes.

In September 2022, electric and plug-in hybrid vehicles represented 21% of the market share* and there were nearly 71,630* charging points open to the public in France. In just one year, this represented an increase of more than 46% in installations! Faced with this enthusiasm and because 91% of French people say they would like to be able to reduce the ecological impact of their daily trips, Citeos, a specialist in innovative solutions for energy performance, low-carbon mobility and the enhancement and protection of urban space, is developing the installation of IRVE terminals in the region. Recently, Citeos in Nice equipped the Royal Golf Mougins, the Menton casino and the Scoperta motorway area.

Multiple solutions

“With our partners, we are able to support our customers in all stages of their electric mobility projects” summarizes François Olant, Business Manager of Citeos in the Alpes Maritimes. With-in SMEs in the region, there are multiple challenges in deploying electric mobility: limiting the environmental footprint, improving the living environment, offering an accessible and efficient service, etc.

Thus, the Citeos solutions offered to managers to guide them in their projects are multiple: audit and design, administrative support and financing, supply and installation, technical supervision, etc. Once the IRVE terminals are installed, Citeos goes further and can ensure maintenance, operational as well as the commercial exploitation of the implemented systems, or even, in association with its partners, offering call center or service services to users.

Solutions multiples

« Avec nos partenaires, nous sommes en mesure d'accompagner nos clients dans toutes les étapes de leurs projets de mobilité électrique » résume François Olant, Chef d'entreprise de Citeos dans les Alpes Maritimes. Au sein des PME de la région, les enjeux sont multiples de déployer la mobilité électrique : limitation de l'empreinte environnementale, amélioration du cadre de vie, proposition d'un service accessible et performant...

Ainsi, les solutions de Citeos proposées aux dirigeants pour les guider dans leurs projets sont multiples : audit et conception, accompagnement administratif et financement, fourniture et installation, supervision technique... Une fois les bornes IRVE installées, Citeos va plus loin et peut assurer la maintenance opérationnelle ainsi que l'exploitation commerciale des systèmes implémentés, voire, en association avec ses partenaires, proposer des prestations de call center ou de service aux usagers.



CITEOS NICE

465 avenue de la Quiera - ZI de l'Argile
Lot n° 101 - BP 1403 - 06372 Mouans Sartoux

contact.nice@citeos.com - 04 93 75 90 00 - www.citeos.fr



BLUBAG, LA SOLUTION à la problématique « bagage »

FRÉDÉRIC MEYER > FONDATEUR DE MB AVIATION

Fondateur de MB Aviation, ancien dirigeant de l'assistant aéroportuaire AMC Group, Frédéric Meyer évolue depuis plus de 30 ans dans le secteur aérien. Face aux révolutions que connaît ce mode de transport, l'expertise de sa société d'ingénierie et de services apporte continuellement des solutions innovantes à ses clients, compagnies aériennes, exploitants aéroportuaires ou assistants d'escaliers. Et développe même des filiales, comme BluBag, nouveau spécialiste de l'acheminement de bagages dévoyés ou retardés, dans toute la France.

BluBag, the solution to the "luggage" question - Founder of MB Aviation, former director of airport assistance AMC Group, Frédéric Meyer has been working in the aviation sector for more than 30 years. Faced with the revolutions experienced by this mode of transport, the expertise of its engineering and services company continually provides innovative solutions to its customers, airlines, airport operators and ground handling agents. And is even developing subsidiaries, such as BluBag, a new specialist in the delivery of misplaced or delayed baggage, throughout France.

MB Aviation, basée à Nice, est constituée autour d'une team d'experts de l'environnement aéroportuaire, en mesure de proposer des solutions sur-mesure à leurs différents clients, compagnies comme exploitants aéroportuaires. Ainsi, l'entreprise fondée par Frédéric Meyer est certifiée par Amadeus et expert intégrateur des solutions destinées au secteur aérien et aéroportuaire : elle commercialise, développe et implémente les produits Amadeus Airport IT. L'entreprise assure également des missions de conseil et d'audit auprès des compagnies aériennes sur des questions d'optimisation de performance. Autre domaine de compétence : la maîtrise des systèmes d'information, qui lui permet d'automatiser, simplifier et accélérer la transformation des métiers du transport pour ses donneurs d'ordre. C'est de cette expérience ainsi que des nombreuses réflexions stratégiques sur le devenir du secteur aérien et aéroportuaire par l'équipe de MB Aviation qu'est née en 2020 l'entreprise BluBag.

Côté technologie, BluBag a créé un outil de tracking, interfacé à SITA (fournisseur de services de communications et informatiques à l'industrie aéronautique), qui répond aux exigences réglementaires en matière de sûreté de l'IATA (Association du Transport Aérien International). Une vingtaine d'entreprises sont fédérées au réseau qui existe de manière opérationnelle depuis deux ans et qui a convoyé l'an dernier entre 80.000 et 100.000 bagages.

MB Aviation, based in Nice, is made up of a team of experts in the airport environment, able to offer tailor-made solutions to their various clients, both companies and airport operators.

Thus, the company founded by Frédéric Meyer is certified by Amadeus and an expert integrator of solutions intended for the aviation and airport sector: it markets, develops and implements Amadeus Airport IT products. The company also provides consulting and audit missions to airlines on performance optimization issues. Another area of expertise: mastery of information systems, which allows it to automate, simplify and accelerate the transformation of transport professions for its clients. It is from this experience as well as the numerous strategic reflections on the future of the air and airport sector by the MB Aviation team that the BluBag company was born in 2020.

> Fondée par Frédéric Meyer, MB Aviation est **certifiée par Amadeus** et **expert intégrateur** des solutions destinées au secteur aérien et aéroportuaire



MB AVIATION

Espace Azur - 179 Bd René Cassin - Nice

contact@mbaviation.eu
mbaviation.eu



BLUBAG

Immeuble Nice Premier A
455 Promenade des Anglais - Nice

operations@blubag.fr
www.blubag.fr

Le traitement du bagage, élément central de la satisfaction client

Frédéric Meyer en est persuadé : « répondre à la problématique « bagage », c'est répondre à la levée de la contrainte du voyageur face à l'intermodalité ». C'est partant de ce postulat qu'a été créée BluBag, première société française à fédérer une constellation d'entreprises indépendantes de livraison de bagages. Spécialiste de leur acheminement, elle a pour mission d'apporter à ses compagnies clientes des solutions d'intégration de réseau dans toute la France. Elle délivre une activité complémentaire à ses entreprises partenaires en leur apportant une activité « Off-Airport », qui peut notamment consister en l'enregistrement des bagages de manière déportée.

Baggage handling, a central element of customer satisfaction

Frédéric Meyer is convinced of this: "responding to the "luggage" problem means responding to the lifting of the traveler's constraints in the face of intermodality". It was on this premise that BluBag was created, the first French company to bring together a constellation of independent baggage delivery companies. A specialist in their delivery, its mission is to provide its client companies with network integration solutions throughout France. It provides a complementary activity to its partner companies by providing them with an "Off-Airport" activity, which may notably consist of remote baggage check-in.

On the technology side, BluBag has created a tracking tool, interfaced with SITA (communications and IT service provider to the aeronautics industry), which meets the regulatory security requirements of IATA (International Air Transport Association). Around twenty companies are part of the network which has existed operationally for two years, and which transported between 80,000 and 100,000 bags last year.



Frédéric **MEYER**

FONDATEUR DE MB AVIATION

“ Répondre à la
problématique « bagage »,
c'est répondre à la levée de
la contrainte du voyageur
face à l'intermodalité ”



PROFESSIONS LIBERALES, BANQUE, FINANCE, ASSURANCES & MUTUELLES

Retrouvez l'info des professionnels du droit
et du chiffre & du conseil aux entreprises

» NEWS

TENDANCE

PLACEMENTS FINANCIERS : les Français peu confiants...

» Pour leurs placements financiers, les Français semblent avoir beaucoup de mal à faire confiance. En effet, ils sont **52 %*** à déclarer avoir une totale confiance en leurs conseillers en immobilier ou gestionnaires de patrimoine. Les conseillers bancaires arrivent en deuxième place mais avec seulement **39 %** de représentativité juste devant les sites ou applications dédiés à l'immobilier à **35 %**. Et pourtant, plus de **66 %** des Français pensent avoir effectivement un besoin total de conseils financiers afin de prendre de bonnes décisions pour la gestion de leur argent.



» *Financial investments: the French are not very confident...* When it comes to their financial investments, the French seem to have a lot of trouble trusting. In fact, **52%*** say they have complete confidence in their real estate advisors or asset managers. Bank advisors come in second place but with only **39%** representation, just ahead of sites or applications dedicated to real estate at **35%**. And yet, more than **66%** of French people believe they need financial advice to make good decisions about managing their money.

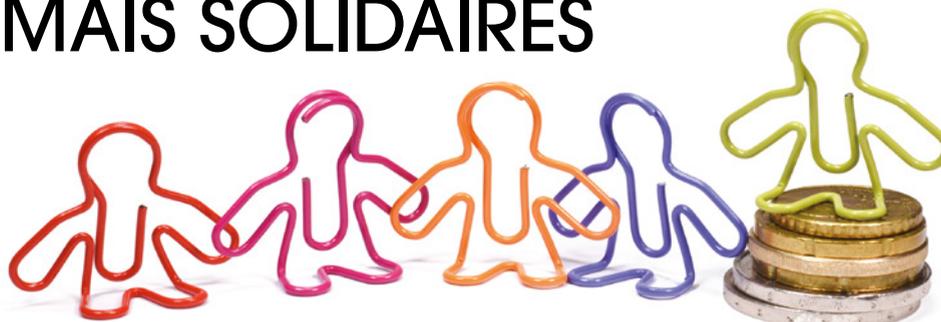
*Chiffres issus d'une enquête réalisée auprès d'un échantillon représentatif de 2 011 personnes résidant en France, pour Goliaths, application sociale d'investissement.

*Figures from a survey carried out among a representative sample of 2,011 people residing in France, for Goliaths, a social investment application.

FINANCE SOLIDAIRE

...MAIS SOLIDAIRES

» Comparée à une finance traditionnelle en berne, la finance solidaire a montré un bon dynamisme en 2022 : les épargnants ont placé 1,8 milliard d'euros sur ces produits. La finance solidaire continue de séduire les Français, plus que jamais en quête de sens pour leur argent. La 21^e édition du Baromètre de la Finance Solidaire, en partenariat avec le journal La Croix, révèle un encours global de 26,3 milliards d'euros (+7,4% depuis 2021) et représente désormais 0,45% de l'épargne des Français (vs 0,41% en 2021). Des financements qui ont permis de soutenir plus de 1 590 projets à impact social ou environnemental !



» *...but in solidarity* - Compared to traditional finance at half mast, solidarity finance showed good dynamism in 2022: savers placed 1.8 billion euros on these products. Solidarity finance continues to appeal to the French, more than ever in search of meaning for their money. The 21st edition of the Solidarity Finance Barometer,

in partnership with the newspaper La Croix, reveals a total outstanding amount of 26.3 billion euros (+7.4% since 2021) and now represents 0.45% of savings of French people (vs. 0.41% in 2021). Funding that has made it possible to support more than 1,590 projects with social or environmental impact!

FACTURE ELECTRONIQUE

LE MARSEILLAIS NEOVACOM

rejoint Docoon

» Neovacom, spécialiste de l'automatisation des processus administratifs et financiers auprès des professionnels de l'immobilier, rejoint le groupe Docoon, éditeur de solutions de digitalisation et de dématérialisation. En prévision de la réforme de la facturation électronique, le groupe Docoon intègre une expertise complémentaire de dématérialisation des factures, élargissant ainsi son offre pour répondre aux exigences des clients, du marché et de la DGFIP. De son côté, Neovacom pourra intégrer tous les services complémentaires du groupe Docoon (signature électronique, messages certifiés, workflow messaging, archivage, etc.) afin d'enrichir la couverture fonctionnelle de ses solutions.

» *Marseillais Neovacom joins Docoon* - Neovacom, specialist in the automation of administrative and financial processes for real estate professionals, joins the Docoon group, publisher of digitalization and dematerialization solutions. In anticipation of the reform of electronic invoicing, the Docoon group is integrating additional expertise in the dematerialization of invoices, thus expanding its offer to meet the requirements of customers, the market and the DGFIP. For its part, Neovacom will be able to integrate all the complementary services of the Docoon group (electronic signature, certified messages, workflow messaging, archiving, etc.) to enrich the functional coverage of its solutions.

www.neovacom.fr



LECTURE

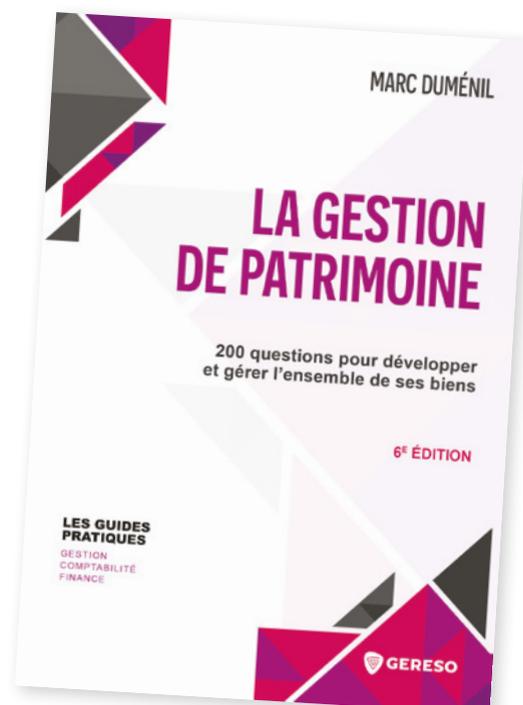
LA GESTION DE PATRIMOINE

en 200 questions

» Chacun d'entre nous aspire à se constituer un patrimoine pour le transmettre à ses enfants, préparer sa retraite, anticiper l'avenir ou tout simplement faire face à l'imprévu...

Être propriétaire est-il toujours intéressant ? Pacs ou mariage, quelles sont les différences ? Quelles sont les différentes catégories de revenus imposables ? Opérationnel et 100 % à jour, intégrant les nouveautés des lois de finances, cet ouvrage traite de façon précise chacun des points à connaître pour bien gérer un patrimoine : droit immobilier, fiscalité, finance...

La Gestion de Patrimoine - Editions Gereso
317 pages - en vente en librairie - 27 €



» *Wealth Management in 200 questions* - Each of us aspires to build up assets to pass it on to our children, prepare for retirement, anticipate the future or simply face the unexpected...

Is being an owner still interesting? Civil partnerships or marriage, what are the differences? What are the different categories of taxable income? Operational and 100% up to date, incorporating the latest developments in finance laws, this work precisely covers each of the points you need to know to properly manage assets: real estate law, taxation, finance, etc.

» CAISSE D'EPARGNE CÔTE D'AZUR

2024, ANNÉE OLYMPIQUE :

le sport, enjeu fédérateur pour le territoire

Au chapitre des entreprises qui développent leur RSE, la Caisse d'Epargne Côte d'Azur consacre d'importants moyens pour favoriser la pratique du sport-santé chez ses collaborateurs. En cette année Olympique, cet engagement se double d'un partenariat premium de la Caisse d'Epargne avec les JO de Paris 2024, qui va se décliner ici en une foule d'animations sur les territoires Varois et Azuréen.

In 2024, sports and the Olympic Games are unifying the territory - While we are on the subject of companies developing their CSR policies, one shouldn't fail to mention the Caisse d'Epargne Côte d'Azur, which is making substantial investments to encourage its employees to engage in healthy exercise. And this being an Olympic year, the Caisse d'Epargne is demonstrating its commitment to fitness by entering into a premium partnership with the 2024 Olympic Games in Paris, which translates into multiple animations throughout the Var department and the French Riviera.

Partenaire des JO de Paris 2024, la Caisse d'Epargne Côte d'Azur a un programme soutenu en cette année olympique :

Claude Valade, Président du Directoire de la Caisse d'Epargne Côte d'Azur : Oui et le groupe BPCE a été le 1^{er} à s'engager le 1^{er} janvier 2019 comme partenaire Premium des JO ! Nous sommes aujourd'hui dans la dernière ligne droite, à moins de 180 jours des Jeux. C'est aussi pour nous une belle déclinaison en région, en premier lieu avec des sportifs que nous suivons depuis plusieurs années dans le cadre d'un partenariat de proximité : le pongiste handispport Fabien Lamirault, la championne d'handinotation Elodie Lorandi, la perchiste Margot Chevrier et Léo Bergère, pour le triathlon.

Les JO, c'est aussi l'animation des territoires :

En tant que Banque de proximité, c'est aussi comme Parrain Officiel des Relais de la Flamme que nous allons pouvoir faire vivre ce partenariat au plus près de nos clients. Auprès du COJOP (Comité d'Organisation des Jeux Olympiques et Paralympiques), nous avons choisi de valoriser dans notre processus de sélection des personnes inspirantes à l'origine d'initiatives au service des autres, en s'inscrivant naturellement dans

“ En tant que Banque de proximité, c'est aussi comme Parrain Officiel des Relais de la Flamme que nous allons pouvoir faire vivre ce partenariat au plus près de nos clients. ”

» EN DATES

22 mars : Départ du Belem d'Antibes, pour Sète puis Olympie.

8 mai : arrivée de la Flamme à Marseille sur le Vieux Port.

10 mai : Relais de la Flamme à Toulon et dans le Var

18 juin : Relais de la Flamme à Nice et dans d'autres villes des Alpes-Maritimes

26 juillet : Ouverture des JO

As an official partner of the 2024 Olympic Games in Paris, the Caisse d'Epargne Côte d'Azur has a busy programme in store for us.

Claude Valade, chairman of the board of directors of Caisse d'Epargne Côte d'Azur : BPCE Group was indeed the first to commit, on January the 1st, 2019, as a premium partner of this year's Olympic Games! We have now entered the home stretch, with less than 180 days to go until the Games begin. Regionally, we have been doing a lot in past years to support our local athletes: Fabien Lamirault, parasports table-tennis player, Elodie Lorandi, champion parasports swimmer, Margot Chevrier, pole vaulter, and Léo Bergère, triathlete.

Many events will be held throughout our territories to mark these Olympic Games:

As a retail bank, we are honoured to be an official sponsor of the torch relay, and as such, we are keen to share this exclusive partnership with our clients. With the Paris Organising Committee for the 2024 Olympic and Paralympic Games, we have decided to focus, in our selection process, on inspiring individuals who have launched initiatives in service of others, thereby reflecting our long-standing commitment towards equality, inclusion, and the development of sports for all. Ultimately, we want to associate these coming Olympic Games with our territory. We want our clients, shareholders, and employees to feel fully involved in this event. Le Belem, Caisse d'Epargne's yacht, will be sailing from Antibes to Sète and then to Olympia, in order to carry home the Olympic flame: this is a particularly fitting cruise, as Antibes and Olympia are sister cities...

The Olympic flame will be arriving on the 8th of May at the Old Port of Marseille. On the 10th, the Torch Relay will be departing from Toulon, making its way through France and embarking on the Oceans' relay. Then, the flame will arrive in Nice on the 18th of June before touring the department.

Tell us how fitness and health are driving your entire CSR policy?

As a part of this fantastic Olympic partnership, we have decided to develop 'exercising' in our company. Even before COVID struck, we opened two fitness centres: one at our Nice headquarters and another at our administrative site in Toulon. These fitness centres were so successful that we decided to start working on other projects, such as Spart, an app designed to engage



“ Parmi nos projets pour développer l'activité « physique » en entreprise : « le relais des agences », sur 16 sites, où auront lieu des animations sportives, de convivialité et de partage. L'idée : une pratique sportive pour tous, collaborateurs, clients, sociétaires, avec un fil rouge, « Je bouge + à la CECAZ ». ”

Claude Valade, Président du Directoire de la Caisse d'Epargne Côte d'Azur

la lignée de ses engagements historiques en faveur de l'égalité, de l'inclusion et du développement du sport pour tous.

Cela associe les JO au territoire : clients, sociétaires, collaborateurs, tous seront en proximité avec l'événement. Nous allons chercher la Flamme avec Le Belem, le voilier de la fondation Caisse d'Epargne, au départ d'Antibes pour Olympie, via Sète : un appareillage et une belle symbolique, car la ville est jumelée avec Olympie !

Nous la ramenons ensuite le 8 mai sur le Vieux Port de Marseille. Le 10, le Relais de la Flamme part de Toulon et après un long cheminement en France et le Relais des Océans, la Flamme revient le 18 juin à Nice et en plusieurs points du département.

En quoi le sport santé est-il un fil conducteur de l'ensemble de votre politique RSE ?

Par extension à ce grand partenariat, nous avons décidé de développer une activité « physique » en entreprise. Déjà, avant le Covid, nous avons lancé deux salles de sport : une au siège niçois et une sur notre site administratif de Toulon. Devant leur succès, nous avons développé d'autres projets comme l'application smartphone Spart, pour favoriser l'activité physique chez nos collaborateurs. Vous pouvez constituer des équipes entre collègues, relever des défis et gagner des points en réalisant certaines actions ponctuelles : c'est ludique et très fédérateur !

Plus de 500 collaborateurs sur 1600 ont déjà téléchargé l'application... Nous sommes très satisfaits de ces résultats et dans cette dynamique, nous lançons « le relais des agences », sur 16 sites, où auront lieu des animations sportives, de convivialité et de partage. L'idée : une pratique sportive pour tous, collaborateurs, clients, sociétaires, avec un fil rouge, « Je bouge + à la CECAZ ». Tout ceci s'inscrit dans le programme des grands rendez-vous sportifs auxquels nous participons déjà : le Prom Record Day, le marathon Nice-Cannes, la No Finish Line... pour nous, c'est surtout faire en sorte que tout le monde s'éveille au fait que l'activité physique est bonne pour la santé et le bien-être.

Dans le cadre de notre statut de banque régionale qui appartient à ses clients et sociétaires, il nous semble d'ailleurs logique d'avoir une démarche non mercantile qui nous permette d'accompagner nos clients dans une autre partie de leur développement personnel et de leur vie et à l'aune de nos besoins, de nos moyens, développer une vision différente de la pratique sportive pour tous.



our employees in physical exercise. It allows you to set up teams with your coworkers, accept different challenges, and earn points by completing one-off actions: it's fun and brings everyone together!

Out of our 1,600 employees, more than 500 have already downloaded the app... we are delighted with these results, and in the same vein, we are launching the 'inter-agency relay race', which involves 16 sites who will be competing in a fun sporting event. The idea is to promote sports for all our clients, employees, and shareholders, with the following leitmotiv: 'I am more active at CECAZ'. All of this comes on top of a packed programme of major sporting events we are already participating in: the Prom Record Day, the Nice-Cannes marathon, the No Finish Line event... for us, it is all

about energising people and raising awareness that exercising is beneficial to our health and well-being. As a regional bank that belongs to its clients and shareholders, it makes sense to adopt a non-profit approach to accompany our clients on another aspect of their personal development and life and, consistent with our needs and means, to develop a different vision of sports for all.



www.caisse-epargne.fr/cote-d-azur/



ÉCOLES, ENSEIGNEMENT & FORMATIONS

Les établissements
de la connaissance
et du savoir

NEWS

JEANICK BRISSWALTER

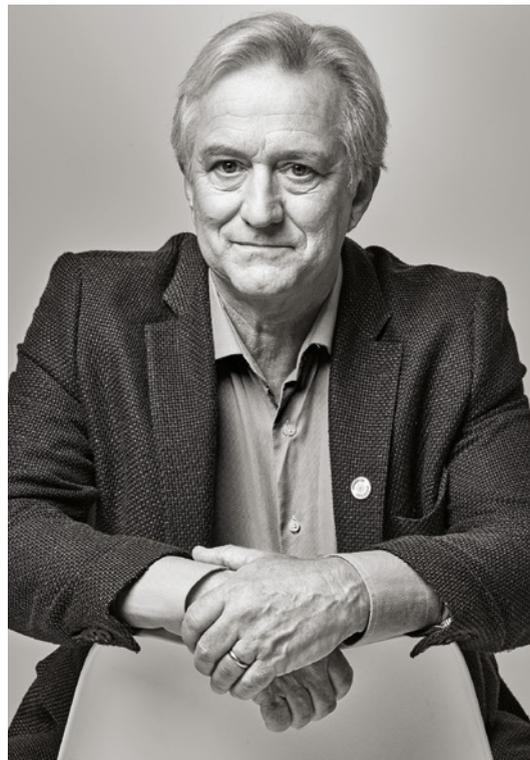
réélu à la tête d'Université Côte d'Azur

Professeur des universités depuis 1996, après un doctorat en physiologie au laboratoire de physiologie des adaptations de Paris V, spécialiste de physiologie de l'exercice appliquée au sport de haut niveau, il débute sa carrière comme chercheur à la mission recherche de l'Institut National du Sport de l'Expertise et de la Performance (INSEP). Depuis 2020, il est président d'Université Côte d'Azur, l'une des 9 universités françaises à avoir obtenu le label « Université d'Excellence ».

Son mandat de président le place dans la dynamique impulsée depuis ces 4 dernières années par l'équipe de gouvernance en place, positionnant Université Côte d'Azur comme un acteur majeur du territoire azuréen et une université reconnue à l'échelle internationale portant au meilleur niveau la réalisation de l'ensemble de ses missions.

Enjeux de territoire et entrepreneuriat étudiant

La politique qui sera mise en place reposera sur 4 piliers : renforcer le rôle des Écoles Universitaires de Recherche (EUR), pour sécuriser et enrichir les parcours des étudiants ; poursuivre l'engagement sur les grands enjeux de société notamment, de Santé Publique, Numérique et liés aux transitions socio-environnementales ; renforcer la place d'Université Côte d'Azur sur son territoire pour le dialogue entre la science et la société et la formation de citoyens à l'esprit ouvert et critique ; amplifier la sensibilisation à l'esprit d'entreprise des étudiants, avec plus de 2000 d'entre eux formés à l'entrepreneuriat étudiant depuis 2020 et développer le continuum d'innovation, des Étudiants aux Chercheurs.



Jeanick Brisswalter est réélu président
d'Université Côte d'Azur

University professor since 1996, after a doctorate in physiology at the adaptation physiology laboratory of Paris V, specialist in exercise physiology applied to high-level sport, he began his career as a researcher at the research mission of the National Institute of Sport, Expertise and Performance (INSEP). Since 2020, he has been president of Université Côte d'Azur, one of the 9 French universities to have obtained the "University of Excellence" label.

His mandate as president places him in the dynamic driven over the last 4 years by the governance team in place, positioning Université Côte d'Azur as a major player in the Côte d'Azur region and an internationally recognized university at the highest level, carrying out all its missions.

Territorial issues and student entrepreneurship

The policy that will be put in place will be based on 4 pillars: strengthening the role of University Research Schools (EUR), to secure and enrich student paths; continue commitment to major societal issues, particularly Public Health, Digital and related to socio-environmental transitions; strengthen the role of Côte d'Azur University in its territory for dialogue between science and society and the training of citizens with an open and critical mind; amplify awareness of student entrepreneurship, with more than 2,000 of them trained in student entrepreneurship since 2020 and develop the innovation continuum, from Students to Researchers.



www.univ-cotedazur.fr

MED'INNOV :

lancement du Pôle Universitaire d'Innovation

Le Pôle Universitaire d'Innovation Med'Innov, porté par Université Côte d'Azur, Università di Corsica Pasquale Paoli et 10 autres acteurs majeurs de l'Innovation, vient d'être lancé.

Pe PUI (Pôle Universitaire d'Innovation) Med'Innov se positionne comme le chef d'orchestre de l'Innovation des territoires et bénéficie d'une dotation de 7,5 millions d'euros pour quatre ans.

Sa mission principale ? Déployer une stratégie d'Innovation multi-impact dans la continuité de la dynamique impulsée par l'Idex d'Université Côte d'Azur. Sa stratégie repose sur six axes : sensibilisation et formation, détection de projets innovants, plateformes et expertises scientifiques, recherche partenariale, transfert de technologies et création d'entreprises innovantes. Avec des objectifs annoncés ambitieux : doubler les créations de startups et le nombre d'innovations, tripler le nombre d'apprenants sensibilisés à l'Innovation et à l'entrepreneuriat, accroître significativement les collaborations public-privé et les transferts de brevets issus de la recherche publique, mettre en lumière les expertises scientifiques disponibles...

> papui@univ-cotedazur.fr



Med'Innov: launch of the University Innovation Center - The Med'Innov University Innovation Center, supported by Université Côte d'Azur, Università di Corsica Pasquale Paoli and 10 other major players in Innovation, has just been launched.

The PUI (University Innovation Center) Med'Innov positions itself as the conductor of territorial innovation and benefits from an allocation of 7.5 million euros for four years. Its main mission? Deploy a multi-impact Innovation strategy in continuation of the dynamic driven

by the Idex d'Université Côte d'Azur. Its strategy is based on six axes: awareness and training, detection of innovative projects, scientific platforms and expertise, partnership research, technology transfer and creation of innovative companies. With ambitious announced objectives: doubling the creation of startups and the number of innovations, tripling the number of learners made aware of Innovation and entrepreneurship, significantly increasing public-private collaborations and transfers of patents resulting from public research, highlighting available scientific expertise...

CCI, MÉTROPOLE ET RÉGION SUD

au secours de l'Ecole 42 Nice

42, 1^{er} réseau d'écoles dédiées aux métiers du numérique avec 54 campus dans 31 pays, s'est implanté en 2020 dans le quartier de Nice Méridia au sein du Hub de l'Innovation de la Métropole Nice Côte d'Azur. En juillet 2023, l'association 42 Nice, portant l'activité de l'école, a fait l'objet d'un jugement de liquidation.

Aujourd'hui, la CCI Nice Côte d'Azur, aux côtés de la Métropole Nice Côte d'Azur, de la Région Sud et d'entreprises mécènes reprend officiellement l'activité 42 Nice en créant une nouvelle structure : l'association Ecole 42 Campus De Nice. Face à l'essor des métiers du numérique, aux enjeux de cybersécurité, du big data et de la transformation numérique, les entreprises sont sans cesse à l'affût de nouveaux profils et de nouveaux talents. Betty Seroussi, qui dirige Travel Planet, s'engage notamment, en tant que membre bienfaiteur, à apporter un financement pour soutenir l'activité de l'Ecole 42 Nice. Aux côtés des membres du Bureau de l'association, les entreprises peuvent d'ailleurs s'engager, via du mécénat, intégrer la gouvernance de 42 Nice, devenir membre bienfaiteur et ainsi soutenir un projet azuréen à fort enjeu socio-économique.



Emmanuel Souraud, président du bureau qui dirige l'association "Ecole 42 Campus de Nice", Laurent Lachkar, secrétaire, Anis Nassif, trésorier, Betty Seroussi, présidente de Travel Planet et présidente de la French Tech Côte d'Azur, Jean-Pierre Savarino, président de la CCI Nice Côte d'Azur, et Grégoire Martinez, directeur des opérations de 42.

CCI, Metropolis and Southern Region to the aid of Ecole 42 Nice - 42, the leading network of schools dedicated to digital professions with 54 campuses in 31 countries, was established in 2020 in the Nice Méridia district within the Innovation Hub of the Nice Côte d'Azur Metropolis. In July 2023, the 42 Nice association, responsible for the school's activity, was subject to a liquidation judgment.

Today, the Nice Côte d'Azur CCI, alongside the Nice Côte d'Azur Metropolis, the South Region and corporate sponsors, is officially taking over the 42 Nice activity by creating a new structure: the Ecole 42 association Nice campus. Faced with the growth of digital professions, the challenges of cybersecurity, big data and digital transformation, companies are constantly on the lookout for new profiles and new talents. Betty Seroussi, who runs Travel Planet, is particularly committed, as a benefactor member, to providing funding to support the activity of Ecole 42 Nice. Alongside the members of the association's Bureau, companies can also get involved, through sponsorship, integrate the governance of 42 Nice, become a benefactor member and thus support a Côte d'Azur project with strong socio-economic challenges.



> <http://admissions.42nice.fr>



» **GREENB GROUP**

POUR VOUS DÉVELOPPER, investissez dans la formation !

Parce que GREENB Group s'implique chaque jour davantage pour accompagner les projets numériques de ses clients, l'entreprise a lancé son propre organisme de formation certifié Qualiopi. Objectif ? Développer les compétences des équipes de ses clients et ainsi, participer à leur croissance.

For your own development, invest in training! - GREENB Group has grown increasingly involved in its clients' digital projects, which is why the company has launched its own Qualiopi-certified training body. What is purpose does it serve? Its purpose is to develop the skills of its clients' teams and to play an active role in their growth.

P arce qu'elle se veut « le partenaire de proximité » de ses clients, la société GREENB Group s'implique aujourd'hui dans le développement professionnel de ses clients à travers sa nouvelle entité, GREENB Academy : son propre organisme, qui propose des formations sur mesure, centrées sur les thématiques qui ont un impact direct sur la performance de votre entreprise.

Les formateurs sont spécialisés dans les domaines de compétence de GREENB Group, à savoir l'accompagnement numérique de ses clients dans les domaines de la téléphonie, de l'IT, la sécurité et le print. La certification Qualiopi



» GREENB ACADEMY

vous propose des formations sur mesure, centrées sur les thématiques qui ont un impact direct sur votre performance.

G REENB Group is proud to consider itself the proximity partner of its clients, and it is deeply invested in their professional development. For this purpose, it relies on its brand-new entity, GREENB Academy, which offers tailor-made training courses, focusing on themes that directly impact your company's performance.

The instructors are specialised in GREENB Group's areas of expertise, i.e. digital consultancy services in fields such as telephony, IT, safety, or printing technologies. The Qualiopi certification of GREENB Academy means that it is eligible for OPCO financing. It also testifies to the quality of its courses and its compliance with regulatory requirements.

de GREENB Academy lui permet en outre d'être éligible au financement par les OPCO de même qu'elle lui assure une garantie de qualité et de conformité aux exigences réglementaires.

Co-construction de l'offre

A travers une écoute active et un audit complet des besoins de ses clients, le formateur est en mesure de co-construire avec eux un programme de formation adapté et sur-mesure, au plus près de leurs attentes et de son contexte professionnel. Plusieurs thématiques de formations sont déjà disponibles : « Utilisateurs » (Bureautique EBP, Microsoft 365, « IT » (Développement d'applications, Systèmes & Réseaux, Base de données, Webmarketing...), « PAO » (Photoshop, InDesign, Illustrator, WordPress...) ou encore « Soft Skills » (gestion du stress, développer son intelligence émotionnelle...).

GREENB Academy, c'est aussi la mise en œuvre de moyens techniques et pédagogiques performants : équilibre global théorie / pratique (60 % / 40 %), formation individualisée et en groupe (jusqu'à 6 stagiaires), méthodologie d'apprentissage interactive et participative, mises en situation et cas concrets, ressources documentaires en ligne, cours disponibles au format papier et / ou en numérique... Anticipez votre développement et contactez vite GREENB Academy, afin de commencer par un audit de vos besoins.



A co-constructed service

Through attentiveness and a full audit of the client's needs, the instructor and the client come together to develop an adapted and customised training programme that is perfectly suited to their expectations and professional environment. Several training courses are already available: "Users" (Office automation EBP, Microsoft 365, IT (App development, systems and networks, database, web marketing...), "desktop publishing" (Photoshop, InDesign, Illustrator, WordPress...) and even "soft skills" (stress management, emotional

intelligence growth...). GREENB Academy also implements high performance technical and teaching means: overall theory/practice balance (60%/40%), individual and group training (up to six interns), interactive and participative teaching method, simulations and real-life cases, online documentary resources, courses available as hard copies and/or on digital media... Anticipate your own development and contact GREENB Academy to get started with an audit that will help determine your needs.

Nos formations en présentiel ou en visio



Public utilisateurs

Bureautique : EBP (Bâtiment, Gestion commerciale), Microsoft 365 (Word, Excel, PowerPoint, Teams).



Public IT

IT : Développement d'applications, Systèmes & Réseaux, Base de données, Webmarketing.



PAO

Photoshop, InDesign, Illustrator, WordPress.



Soft Skills

Gestion du stress, développer son intelligence émotionnelle



Contactez l'équipe de GREENB Academy : **04 22 13 04 18**
formation@greenb.eu

une réponse vous sera apportée sous 48 h.

www.greenbacademy.eu



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes : Actions de formation

La certification QUALIOPi vous garantit :

- > Des formations prises en charge par vos OPCO
- > Garantie de qualité
- > Conformité aux exigences réglementaires

PROTÉGER & FORMER

SEBASTIEN LEROY > DIRECTEUR D'EXPLOITATION / ORBISUR

« On n'est jamais mieux servi que par soi-même ». Cet adage est devenu l'un des leitmotiv de la société Orbisur, qui dans le cadre du recrutement de ses agents de sécurité, a créé son propre organisme de formation certifié, Orbisur Academy. A la manœuvre : Sébastien Leroy, qui est aussi le directeur d'exploitation d'Orbisur.

« J'étais le caïd du lycée... », se souvient Sébastien. « Disons que j'y assurais déjà en quelque sorte la sécurité ! » plaisante-t-il aujourd'hui. Toujours sollicité pour défendre un copain, toujours aux premières loges dans la bagarre, le jeune homme, originaire de Rouen, cumule tellement d'heures de colle au compteur que sa voie est toute tracée : seule une formation militaire -en l'occurrence la marine- sera en mesure de mater ce gaillard un peu rebelle qui sort les poings trop facilement... « Avec le recul, cela m'a permis de me canaliser ; j'y ai découvert la rigueur militaire et c'est à cette période que j'ai commencé à pratiquer la boxe anglaise : une véritable révélation », confesse-t-il. Sébastien devient fusilier dans la Marine Nationale, affecté à bord de la frégate lance-missiles Le Duquesne, à Toulon. « On est loin de 'La Croisière s'amuse'. J'ai beaucoup voyagé dans des zones de conflit. J'assurais la sécurité à l'intérieur de la frégate, participais à l'entraînement de l'équipage, veillais au respect des consignes et contribuais aux missions de défense maritime... ». Après cinq ans de Marine, Sébastien revient à Rouen où son physique avantageux et son expérience lui permettent d'être recruté au poste de portier dans la plus importante boîte de nuit de la région. En journée, il cumule un job d'agent de sécurité dans un hypermarché, pour lequel il s'est formé. Son intervention mesurée et efficace lors d'une violente altercation le propulsent directeur de la sécurité. À ce moment-là, il réalise l'importance cruciale d'être correctement formé pour affronter des situations exigeantes. Il suit les formations SSIAP1 à SSIAP3 à Paris, devient formateur en Sauveteur Secouriste du Travail (SST) et instructeur pour les agents de sécurité (TFP APS).

Au soleil

Sa carrière l'amène ensuite à organiser la sûreté des déplacements de hautes personnalités et la sécurité des sites d'un important réseau mutualiste français. « Puis nous avons eu envie de soleil » commente-t-il à l'évocation de son installation en famille près de Montpellier, en 2020. Le spécialiste de la sécurité répond alors à une annonce d'Orbisur qui cherche à constituer son staff d'encadrement et à se développer à Marseille. L'entreprise fondée par Nicolas N'Diaye vient d'obtenir le marché de sécurisation de la ville phocéenne. Sébastien découvre un monde à part, « ultra violent, impitoyable, où la formation de nos agents prend tout son sens... ». Là encore, il apprend beaucoup et lorsque Nicolas N'Diaye lui fait part de son projet d'académie, Sébastien

fonce. L'enjeu ? Recruter les meilleurs, parce que formés à bonne école : celle d'Orbisur ! Depuis son lancement, Orbisur Academy a obtenu les agréments nécessaires à plusieurs formations. Locaux et matériels aux normes, neufs, conditions d'apprentissages optimales : l'outil est prêt à former au mieux les futures recrues de l'entreprise. Et ainsi participer à endiguer la violence et l'insécurité avec méthode. « C'est mon quotidien » assure Sébastien. Son passé aussi. « J'ai toujours voulu défendre, protéger mes proches. Je crois que c'est dans ma nature, finalement ». Une prédisposition salutaire, qui l'amène aujourd'hui à transmettre avec plaisir ce savoir, pour continuer d'apporter à ce monde toujours plus de sûreté.

Les formations dispensées chez ORBISUR ACADEMY

- > SST (Sauveteur Secouriste du Travail)
- > SSIAP (Service de Sécurité Incendie et d'Assistance aux Personnes) niveaux 1,2 et 3
- > TFP APS (Titre à Finalité Professionnelle Agent de Prévention et de Sécurité)
- > PSGE (Participer aux activités privées de Sécurité des Grands Evénements), indispensable pour les JO à Paris et la surveillance de sites en région
- > Habilitations Électriques etc....
- > Orbisur Academy est certifiée Qualiopi

ENTRE NOUS

Sa fierté... l'éducation « militaire » mais aimante, transmise à ses enfants

Ses hobbies... comme son physique peut le laisser supposer : « Boxe anglaise, MMA et films de mafia ! » sourit-il.

His pride... his military, yet loving background, which he shares with his children.

His hobbies... you might have guessed it from his physical attributes: "Boxing, MMA, and mobster movies!" he tells us with a smile.

Protecting and training - "If you want it done right, do it yourself!". This saying is quite a popular one at Orbisur; the company has created its own certified training body, Orbisur Academy, where it prepares its recently hired security agents for the work at hand. Leading this effort is Sébastien Leroy, who also serves as Orbisur's director of operations.

« I was the toughest kid in college... », Sébastien remembers. "Let's just say, I was already in charge of security back then!" he tells us laughingly. He was often called upon to defend a mate, and never one to shy away from a good fight. This native of Rouen racked up so many detention hours that there seemed to be only one path for him: military training, in the Navy, was the only way to knock some sense into a rebellious young lad who was slightly too keen to settle disputes with his fists... "Looking back, military discipline helped me focus my energies and it was during this period that I started practicing English boxing: a real revelation."

" he readily admits. Sébastien became a rifeman in the National Navy, and served aboard Le Duquesne, an anti-air and anti-submarine frigate based in Toulon. "It was nothing like the Love Boat. We sailed to many warzones, and I was in charge of security aboard the frigate. I helped train the crew, made sure orders were being followed, and took part in maritime defence missions...". After five years in the Navy, Sébastien returned to Rouen where, thanks to his experience and physical strength, he was hired as a bouncer in the region's best-known nightclub. In the daytime, he also worked as a security agent at a hypermarket, a job for which he underwent the necessary training. His measured and efficient response to a violent brawl earned him a promotion as head of security of the shopping mall. In that moment, he understood how important it is to be adequately trained to rise to such situations. He followed the SSIAP1 to SSIAP3 training courses in Paris, became a trainer in Workplace First Aid (SST) and an instructor for security agents (TFP APS).

In the sun

Later in his career, he was in charge of organising the travels of prominent individuals and ensuring the security of the sites of an important French cooperative network. "Then we felt we could do with a bit of sun" he tells us, remembering settling with his family in the Montpellier region, in 2020. As a security specialist, he replied to an advertisement by Orbisur. The company needed support and training staff and wanted to grow its presence in Marseille. Founded by Nicolas N'Diaye, Orbisur had just signed a contract to provide security services in the Mediterranean city. For Sébastien, this was a new world, which was "ultraviolent, merciless, and where the training of our agents had to be impeccable...". Once again, he learned a lot, and when Nicolas N'Diaye told him about his academy project, Sébastien was all in. Why is the academy so important? It allows us to hire the best candidates, because they've been trained at the best school, Orbisur! When it was launched, Orbisur Academy quickly obtained the necessary certifications for its training courses. Brand-new facilities and equipment, compliance with current standards, and the best learning conditions: this new entity was ready to provide the company's future recruits with the best possible training. The idea is to methodically curb the existing violence and insecurity. "It's what I do, every day" Sébastien tells us.

In fact, it's always been a part of his life. "I've always seen myself as a protector of those who are close to me. Ultimately, it's the way I am wired". A salutary predisposition, indeed! He now takes pleasure in sharing his knowledge and helping make the world a safer place.



04 83 65 17 00
www.orbisur.com

“ J’ai toujours voulu défendre, protéger mes proches. Je crois que c’est dans ma nature, finalement ”

Sébastien
LEROY

DIRECTEUR D’EXPLOITATION / ORBISUR



» E-ARTSUP

« L'ADN INDUSTRIEL du territoire, c'est aussi l'image ! »

JEAN-EDOUARD ANDRÉ > DIRIGEANT DE L'ÉCOLE E-ARTSUP

Les industries créatives représentent près de 2 millions d'emplois en France. Au sein du 1^{er} Groupe d'Enseignement Supérieur privé en France, Ionis, le Campus niçois d'e-Artsup, forme de futurs chefs de projets, techniques et créatifs, dans la Direction Artistique, l'Animation 2D/3D, le Game Art et le Game Design. Pour Jean-Edouard André, son Directeur Régional, l'image porte la promesse d'un nouvel écosystème sur le territoire, dont les écoles sont l'un des providers. Entretien.

"Image is part of the territory's industrial DNA" - The creative industry accounts for around two million jobs in France. As a member of the leading group of private higher education establishments in France, Ionis, the Nice campus of e-Artsup, is preparing tomorrow's project leaders, technicians, and creators in the fields of artistic direction, 2D/3D animation, game art and game design. According to Jean-Edouard André, the school's regional director, image carries the promise of a new ecosystem in the territory, of which the schools will be the main contributors. He agreed to sit down for an interview.

Votre parcours ?
Jean-Edouard André : Je dirige l'école e-Artsup depuis un an, après une première carrière media et web : producteur pour France Télévisions et Radio France, expert en charge des projets d'innovation et stratégie web pour ces diffuseurs, j'ai, par la suite, obliqué vers la création de startups orientées sur la production d'images immersives.

Quelles sont la particularité et la valeur ajoutée des cursus d'e-Artsup ?

E-Artsup propose 3 filières de formation : Direction Artistique et Motion Design, Animation 2D et 3D et Game design & Game art. La spécificité de l'école se situe dans notre volonté de proposer des bachelors ultra généralistes. Nous faisons en sorte que tous nos étudiants soient formés, dès la fin de leur 3^e année de cursus, à la conduite de projets sur l'ensemble des pipes de production d'un jeu vidéo, d'un film d'animation, etc. Sur le territoire, ces étudiants savent qu'ils pourront aussi utiliser leurs assets dans le cadre du rayonnement économique azuréen, notamment autour du tourisme, de la Culture et des grands projets d'aménagement, où leur savoir-faire en matière de 3D devrait faire des étincelles...

L'image est partout dans nos vies et nos écosystèmes...

C'est pour cela que je crois en notre pédagogie : ces futurs professionnels pourront lancer l'écosystème vidéoludique dont tout le monde rêve ici, mais pourrons aussi s'associer à de nouveaux produits et services au sein de tout l'écosystème d'innovation azuréen. Vous savez, les images 3D vont s'impliquer dans des écritures qui sont celles du Web3, de la réalité virtuelle, fournir également un nouveau logiciel de base à tous les métiers tertiaires et industriels, en croisant la route de la Blockchain ou de l'I.A. La 3D, c'est finalement le pétrole de toutes ces industries et e-Artsup se situe au

E-ARTSUP EN CHIFFRES

- 2020** 1^{er} rentrée d'e-Artsup à Nice
- 10** Campus en France
- 3** Bachelors et 3 Mastères
- 180** Étudiants sur le campus de Nice en septembre 2024
- 92 %** Des diplômés embauchés immédiatement

Can you tell us about your career?

Jean-Edouard André: I've been the e-Artsup school director for a year now, but the bulk of my career has been in media and the Internet: I was a producer for France Télévisions and Radio France, in charge of projects pertaining to innovation and Internet strategy for those broadcasters, and then I worked on the creation of startup companies producing immersive content.

What are the specificities and benefits e-Artsup courses?

E-Artsup offers three training programmes: Artistic direction and motion design, 2D and 3D animation, as well as game design and game art. The specificity of our school lies in the fact that we offer very broad bachelor's degrees. We make sure that our students, by the time they have completed their third year, are trained to manage projects in all areas of videogame production, animation films, etc. In the territory, these students will be able to use their skills to promote the economy of the French Riviera, especially in terms of tourism, the cultural offering, and our big development projects, where their 3D expertise will certainly not go unnoticed.

Image is everywhere in our lives and our environment...

Which is why I believe in our teaching method: not only will these future professionals be the ones to launch the video and gaming environment that we are all dreaming of, but they will also contribute to the development of new products and services within our vibrant local innovation ecosystem. You know, 3D imaging will be an integral part of Web3 or virtual reality applications, and there will also be new software used in the service sector and in industrial jobs, intersecting with blockchain and AI. 3D is the fuel of all these industries, and e-Artsup is positioned right at the heart of this value proposition. Truth be told, 3D imaging is not limited to video games. The creative industry is converging towards the world of connected objects. The interface that you use to communicate with your fridge, for instance, will certainly be a visual one, and we will be the ones producing it! And remember that a single minute of 3D footage is currently worth anywhere between \$100,000 and \$300,000.

e-artsup

Toutes les ambitions créatives méritent l'excellence

131 bd René Cassin - 06200 Nice
Admissions-nice@e-artsup.net
04 22 13 33 31 - e-artsup.net



“ La spécificité de l'école se situe dans notre volonté de proposer des bachelors ultra généralistes. Nous faisons en sorte que tous nos étudiants soient formés, dès la fin de leur 3^e année de cursus, à la conduite de projets sur l'ensemble des pipes de production d'un jeu vidéo, d'un film d'animation, etc. ”

centre de cette proposition de valeur. La vérité des images 3D, ce n'est donc pas que le jeu vidéo. L'industrie créative converge aussi vers le monde des objets connectés. L'interface qui va vous connecter à votre « frigo », par exemple, ce sera inévitablement une interface visuelle et c'est nous qui la produirons ! Notez qu'une seule minute d'images 3D vaut, à l'heure actuelle, entre 100.000 et 300.000 \$.

La Côte d'Azur est une terre d'image...

Oui, nous avons ici un véritable ADN industriel qui tourne autour de l'image, et du cinéma notamment. Pourtant, il n'y a pas vraiment de cluster sur le territoire, lié aux images numériques. C'est temporaire, l'image porte vraiment la promesse d'un nouvel écosystème sur le territoire : l'industrie créative porte une approche particulièrement holiste et multiforme de l'innovation, ça va tout changer et pour tout le monde ! Là-dessus, les écoles vont donner le ton et le cap. Elles ont des besoins pour accompagner les talents et il leur faut des débouchés économiques sur le territoire : nos finissants vont construire une nouvelle économie ici, et il faut leur en donner les moyens. Le tourisme ce sera le principal carburant, nous en avons la conviction partagée, c'est la porte d'entrée pour ces industries créatives...

Et l'I.A. ?

L'I.A a besoin de créatifs... Je parle du risque du feedback loop : si les images des bases de données qui entraîneront les futures intelligences artificielles ne sont pas renouvelées par nos intelligences, alors le processus de création de l'I.A aura tendance à s'appauvrir... Bonne nouvelle pour les humains... et pour nos créatifs !

The French Riviera is a land of images...

That's right, there is here real industrial DNA that revolves around images, and around cinema in particular. However, there isn't really a cluster in the territory in terms of digital imaging. This situation is temporary, because image carries the promise of a new ecosystem in our territory: the creative industry adopts a particularly holistic and multiform approach to innovation; everything will change for everyone! In that regard, schools will set the tone and show the way. But they also have needs to better support their talented students. There must be more economic prospects in the territory: our graduates will build a new economy here, and we must provide them with the means to do that. Tourism will be the driving force, that much we can all agree on, it's the gateway to these creative industries...

And AI?

AI needs creators... I'm talking of the feedback loop risk: if the database images that feed future artificial intelligence are not renewed by our own intelligence, the whole process of AI-generated content will tend to become poorer... It's good news for us humans, and for our creators!

Jean-Edouard ANDRÉ

DIRIGEANT DE L'ÉCOLE E-ARTSUP



AVEC PERFORMA, de nouvelles formations variées et responsables

Certifié Qualiopi, Performa, le centre de formation Varois spécialisé dans les titres professionnels RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles), élargit son offre avec plusieurs nouvelles formations dans des domaines variés, aux accents durables. Intégré à la plateforme nationale de préinscription Parcoursup, Performa propose par exemple de vous former au métier de Concepteur Designer UI, à la création de maquettes numériques BIM (Building Information Modeling) ou encore à la gestion de pâtisserie-chocolaterie éthique et responsable !

Depuis son ouverture en 2019, Performa, situé à Saint-Raphaël dans le Var, propose 16* formations certifiantes métiers RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) de Niveau **Bac à Bac +4**, reconnues par le Ministère du Travail et de l'Emploi pour des adultes en reconversion professionnelle, demandeurs d'emploi et apprenants en poursuite d'études (CFA). Dans un environnement de travail optimal, agréable et bienveillant, vous apprendrez au sein de l'espace de **coworking Pro'Work'In**, où se mêlent convivialité et échanges avec des professionnels de tous secteurs d'activités confondus... A taille humaine, Performa rend l'expérience de formation unique, individuelle et chaleureuse : un « savoir-être au service du savoir-faire ». Et ça marche : depuis son ouverture, 97 % des personnes formées chez Performa ont retrouvé un emploi.

Des projets dans le médico-social

Au cœur des problématiques d'emploi, Performa réfléchit sans cesse à développer une offre qui



Chantal Laloye Cavalli
Directrice de Performa
et Formatrice en Gestion
& Comptabilité

» **A taille humaine, Performa rend l'expérience de formation unique, individuelle et chaleureuse : un « savoir-être au service du savoir-faire ». Et ça marche : depuis son ouverture, 97 % des personnes formées chez Performa ont retrouvé un emploi.**

Performa has a wide range of sustainable training courses to offer - Performa is a Qualiopi-certified training centre in the Var department that specialises in professional degrees recognised by the RNCP (national registry of professional certifications). It is expanding its offering, with brand-new and sustainable training courses in different domains. Performa is part of Parcoursup, the national preregistration platform, and, as such, it has many programmes on offer: you could, for instance, become a user interface designer, or a specialist of building information modelling, or even the manager of an ethical and sustainable pastry and chocolate shop!

Since it opened in 2019 in Saint-Raphaël in the Var department, Performa has developed 16* training courses leading to professional certifications that are recognised by the RNCP (national registry of professional certifications), from graduate to post-graduate level. They are also recognised by the Ministry of Labour and Employment and are aimed at adults who are undergoing vocational retraining, job seekers and other students and apprentices. In this optimally designed, pleasant and relaxed work environment, you will be learning in the **coworking Pro'Work'In space**, a place of fun and sharing with professionals from every industry... The structure is built at a human scale. Performa ensures your learning experience is unique, customized, and friendly: its motto is "expertise at the service of expertise". And it works! Since it opened, 97% of students who've been through the Performa training centre have found employment.

Projects in the medical and social field

Performa is tailor made for job seekers and it is constantly developing an offering that will meet the specific demands of the local labour market. In fact, Chantal Laloye-Cavalli, Performa's director, is particularly interested in supporting older or disabled job seekers, and Dounia Dahmane, educational engineering project leader at the INSPE of Aix-en-Provence is currently overseeing a Level-III training project for Performa. It should bring together several instructors and speakers from the social and paramedical fields who have different backgrounds: social worker instructor, early childhood teacher, nursing home doctor, trainer in the medical and social field, psychomotor educator, nurse, occupational therapist... All of this aims at creating a **service that focuses on the user**. Several productive exchanges have been initiated with various social

* Secrétariat & Comptabilité, Paie & Ressources Humaines, Gestion, Commerce & Vente...



répondra aux demandes spécifiques de son bassin d'emploi. A ce titre, la directrice de Performa, Chantal Laloye-Cavalli, manifeste une sensibilité particulière envers l'accompagnement des personnes âgées ou en situation de handicap et dans cet esprit, Dounia Dahmane, cheffe de projet en ingénierie de formation à l'INSPE d'Aix-en-Provence, pilote un projet de formation de Niveau III chez Performa. Celui-ci devrait rassembler plusieurs formateurs et intervenants issus des secteurs social et paramédical, avec des profils variés : formatrice assistance sociale, éducatrice de jeune enfant, médecin en Ehpad, formatrice en médico-social, psychomotricienne, infirmière, ergothérapeute... Tout cela en faveur d'un **service centré sur l'utilisateur**. Plusieurs dialogues fructueux ont ainsi été engagés avec diverses structures sociales et paramédicales, qui ont permis de saisir leurs besoins et constater un intérêt significatif pour des collaborations futures.

Maquette BIM et Design Industriel

Pour répondre à d'impérieux besoins spécifiques du BTP ou de l'IT, Performa propose deux nouvelles formations. Ainsi, pour concevoir les éléments graphiques percutants des interfaces et supports de communication mais aussi afin de participer activement à la gestion et au suivi de projets de communication numérique, à la réalisation et à l'animation de sites web, Performa vous propose de devenir Concepteur Designer UI.

Si vous voulez explorer la création de maquette numérique et la modélisation de projet 3D, la formation Building Information Modeling vous ouvrira les portes de postes de Dessinateur BIM, Responsable BIM ou BIM Modeleur.

Départ pour la Colombie

Avec l'entreprise Cacao de Colombie et Performa, préparez-vous à devenir un leader innovant dans une industrie en pleine croissance : celle du chocolat durable. Cette formation qui prépare à la Gestion de PME, Mention chocolaterie-pâtisserie éthique et responsable, se déroule via une méthode d'apprentissage immersive, au cœur des filières agricoles (dans les plantations colombiennes) en mettant un fort accent sur l'adoption de pratiques éthiques, respectueuses de l'environnement, qu'il s'agisse de la production ou de la commercialisation de chocolat.

Une deuxième formation prépare à devenir Technico-commercial, spécialisé en Agro-alimentaire responsable : elle doit vous permettre de faire de vous un (e) expert (e) dans le conseil à vos clients, partenaires et consommateurs finaux sur les produits qui respectent les dernières réglementations en matière de durabilité. Cette formation se déroule en immersion internationale sur les sites de production des filières agricoles, et a pour finalité de vous apprendre à créer de la valeur, au-delà du seul coût de production.



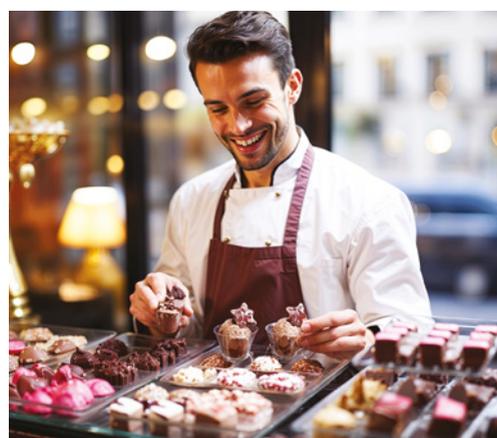
“ Avec ses nouvelles formations, Performa vous propose de devenir **Concepteur Designer UI, Dessinateur BIM, Responsable BIM ou BIM Modeleur.** ”

and paramedical structures, to better understand their needs and to take note of their significant interest in future collaborations.

BIM models and industrial design

To better meet the urgent and highly specific needs of the construction or IT industries, Performa is offering two new training courses. For those who are keen to design the striking visual content of interfaces and communication media, or to play an active role in the management and oversight of digital communication projects or internet animations, Performa stands ready to turn them into User Interface Designers.

Or, if you want to delve deep into the creation of digital models and 3D project modelling, the Building Information Modelling course will open the doors to a career as BIM designer, BIM project manager, or BIM model specialist.



“ L'entreprise Cacao de Colombie et Performa proposent de vous préparer à devenir un leader innovant dans une industrie en pleine croissance : celle du chocolat durable avec la formation qui prépare à la **Gestion de PME, Mention chocolaterie-pâtisserie éthique et responsable** ”

Leaving for Columbia

With Performa and the company Cacao de Colombie, prepare to become an innovating leader in the booming and sustainable chocolate trade. This training course prepares students to manage small to medium-sized ethical and sustainable companies specialising in chocolates and pastries. It follows an immersive teaching method that will take you to the farmers (in Colombia) and focuses on ethical practices that respect the environment throughout the process, from the production to the selling of chocolate.

Another training course prepares learners to become technical sales representatives specialising in a sustainable food industry: they become experts in food consultancy, advising clients, partners, and end consumers as to which products comply with the latest regulations in terms of sustainability. This training course is also immersive and international in nature, with visits to production sites, and aims at teaching you how to go beyond simple considerations in terms of production costs to create value.



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





BTP, ARTISANAT, HABITAT & IMMOBILIER

Avec les entreprises
pour construire, rénover,
transformer

ACTU IMMO

HABITAT

LA CASA VEUT ENCOURAGER

les logements intermédiaires



» Dans un contexte de ralentissement de la production de logements au niveau national, du fait de la hausse des coûts de la construction à laquelle s'ajoute la hausse des taux d'intérêts, la CASA a agréé 236 logements locatifs sociaux en 2023.

Jean Leonetti, Président de la Communauté d'agglomération de Sophia Antipolis, vient tout juste de communiquer sur la politique de l'habitat et du logement, en annonçant que les efforts de la CASA en la matière allaient porter sur les logements intermédiaires, autrement dits accessibles à la location, mais à des loyers encadrés.

L'un des enjeux : permettre d'attribuer des logements aux candidats qui gagnent trop pour se voir attribuer un logement social mais pas assez pour habiter dans certaines communes. Objectif cette année : consacrer 20% des projets d'habitat de la CASA à ces logements intermédiaires.

» CASA wants to encourage intermediate housing - In a context of slowdown in housing production at the national level, due to the increase in construction costs to which is added the increase in interest rates, CASA has approved 236 social rental housing units in 2023.

Jean Leonetti, President of the Sophia Antipolis Urban Community, has just communicated on the housing and housing policy, announcing that CASA's efforts in this area would focus on intermediate housing, in other words accessible for rental, but at regulated rents.

One of the challenges: making it possible to allocate housing to candidates who earn too much to be allocated social housing but not enough to live in certain municipalities. Objective this year: devote 20% of CASA housing projects to this intermediate housing.

www.agglo-sophiaantipolis.fr

MIPIM 11 au 15 mars - Cannes

RÉFLEXIONS sur le logement durable

» Face à la demande mondiale exponentielle de logements, dans un contexte urgent de décarbonation du secteur, le MIPIM, plus grand salon au monde de l'immobilier et de la ville, organisera un nouvel événement dédié au logement en collaboration avec Co-Liv (association mondiale de premier plan de professionnels du coliving). « Housing Matters! » réunira, en un même site et au même moment, des investisseurs, des promoteurs, les pouvoirs publics, des associations et des experts urbains pour explorer des solutions face à la demande croissante de logements.



© S. DHALLOY / IMAGE&CO

Thoughts on sustainable housing - Faced with the exponential global demand for housing, in an urgent context of decarbonization of the sector, MIPIM, the largest real estate and city exhibition in the world, will organize a new event dedicated to housing in collaboration with Co-Liv (association world leader in coliving professionals). "Housing Matters!" will bring together on the same site and at the same time, investors, developers, public authorities, associations and urban experts to explore solutions to the growing demand for housing.

www.mipim.com

» MD ALU

40^E ANNIVERSAIRE

L'alliage de la constance ET DU SAVOIR-FAIRE

Elle est devenue une référence chez les métalliers azuréens par la qualité et le sérieux de son travail, mais aussi par son histoire et la longévité d'un savoir-faire qu'elle n'a eu de cesse de défendre et développer en 40 années d'existence.

MD ALU, c'est avant tout une histoire de famille, celle de Gilbert Dolciani, l'un des pionniers de l'aluminium azuréen dans les années 1970 puis de Lionel, son fils, reprenneur de l'entreprise familiale en 2000 à l'âge de 22 ans, pour en faire l'une des métalleries les plus renommées des Alpes-Maritimes.

« Je déteste râler... » sourit Lionel, 46 ans, aux commandes de MD ALU, l'entreprise dirigée par son père de 1984 à 1999. S'il évoque avec nous ce trait de caractère, c'est peut-être pour justifier le nombre de mandats dans lequel ce chef d'entreprise besogneux s'est engagé au fil des années. Père-mère : élu à la CCI, à l'UPE06, conseiller municipal à Cagnes-sur-Mer, Lionel Dolciani est aussi Vice-président de la FBTP06, Président du service de santé au travail APST BTP06 (25.300 salariés représentés) ou encore administrateur de la section professionnelle métallerie-miroiterie des Alpes-Maritimes... Et c'est bien parce qu'il ne conçoit pas de se plaindre sans lui-même agir pour faire changer les choses, que son engagement est entier et commence chaque semaine dès 7 h 30 le lundi matin, aux commandes de la métallerie qu'il a reprise en 2000 à La Trinité.

Spécialisée dans la réalisation et la pose de constructions métalliques diverses, de garde-corps (environ 12 000 mètres linéaires par an !) et de menuiseries acier et aluminium, tout au long de ses 40 années d'existence, MD ALU a dû s'adapter aux évolutions d'un marché toujours rythmé par le nombre de mises en construction et les soubresauts de l'activité du BTP.



The combination of consistency and know-how - It has become a reference among metalworkers on the Riviera for the quality and seriousness of its work, but also for its history and the longevity of a know-how that it has continued to defend and develop over 40 years.

MD ALU is above all a family story, that of Gilbert Dolciani, one of the pioneers of aluminum on the Riviera in the 1970s, then of Lionel, his son, who took over the family business in 2000 in age of 22, to make it one of the most renowned metalworks in the Alpes-Maritimes.

"I hate complaining..." smiles Lionel, 46 years old, at the helm of MD ALU, the company run by his father from 1984 to 1999. If he mentions this character trait with us, it is perhaps to justify the number of mandates in which this hard-working business leader has been involved over the years. In a mees: elected to the CCI, to the UPE06, municipal councilor in Cagnes-sur-Mer, Lionel Dolciani is also Vice-President of the FBTP06, President of the occupational health service APST BTP06 (25,300 employees represented) or even administrator of the professional metalwork and mirroring section of the Alpes-Maritimes... And it is because he cannot conceive of complaining without himself taking action to change things, that his commitment is complete and begins every week from 7 30 am on Monday morning, at the helm of the metalworks he took over in 2000 in La Trinité.

“ Je m'engage pour la défense d'un métier qui me passionne, d'une économie locale, d'un département, auxquels je suis profondément attaché. ”

Lionel Dolciani, Dirigeant de MD Alu

Specializing in the creation and installation of various metal constructions, guardrails (around 12,000 linear meters per year!) and steel and aluminum joinery, throughout its 40 years of existence, MD ALU has had to adapt to changes in a market always punctuated by the number of constructions starts and the ups and downs of construction activity.



La reprise

Quand son père, Gilbert Dolciani, lui annonce au petit-déjeuner, un matin de décembre 1999, qu'il envisage de vendre l'entreprise si son fils ne la reprend pas, Lionel sait déjà qu'il devra donner sa réponse... le soir-même ! « J'ai passé une mauvaise journée, à réfléchir, à me tourmenter... ! » se souvient-il. Le jeune homme de 22 ans a pourtant des prédispositions à la conduite d'une unité de production : il termine son DUTA de Génie et Management de la Production... Il a aussi l'avantage de bien connaître l'entreprise : « Adolescent, j'avais toujours besoin de mettre de l'essence dans la mobylette et le meilleur moyen de sortir toujours plus, c'était de bosser ici, les samedis ou en vacances pour gagner plus d'argent de poche ! ». Il travaille au débit des barres d'acier, apprend à fabriquer les garde-corps, s'initie à la pose, auprès d'une équipe solide, mais... reprendre la boîte est un enjeu d'une autre dimension : « A 22 ans, ce sont quelques sueurs froides et des nuits blanches en perspective... Mais le travail était mon seul moteur de réussite », se souvient-il.

Le tournant

En 1999, MD ALU réalise 2.8 M€ de chiffre d'affaires, essentiellement dans la fabrication et la pose de menuiserie aluminium pour le bâtiment. Mais les années 2000 changent la donne. Une réglementation oblige les industriels à créer de nouvelles gammes de profilés aluminium : seuls les gammistes les plus importants peuvent financer cet investissement colossal ! Les marges se réduisent et le marché de la fabrication et de la pose deviennent désormais ultra concurrentiels, en même temps qu'il faut pourvoir au remplacement de près de 50 % des collaborateurs partant à la retraite dans les 5 ans, Lionel doit agir vite. Les métalliers du département sont peu nombreux à disposer d'un outil industriel et de moyens de production comme ceux de MD ALU. « Nous sommes donc passés d'une production de 98 % d'aluminium à 95 % de métallerie en deux ans ». Avec le changement



de production, il a fallu adapter la structure de la société en créant un vrai bureau d'études interne et passer de la planche à dessin à la conception au dessin assisté par ordinateur (CAO). L'atelier de production a lui aussi dû être modernisé et adapté aux poids des ouvrages avec une forte mécanisation des flux internes et le passage à des outils de découpe semi-automatique. Des changements humains et matériels lourds réalisés en moins de 5 années et permettant d'envisager sereinement la future croissance. Et pour trouver des clients quand on est jeune

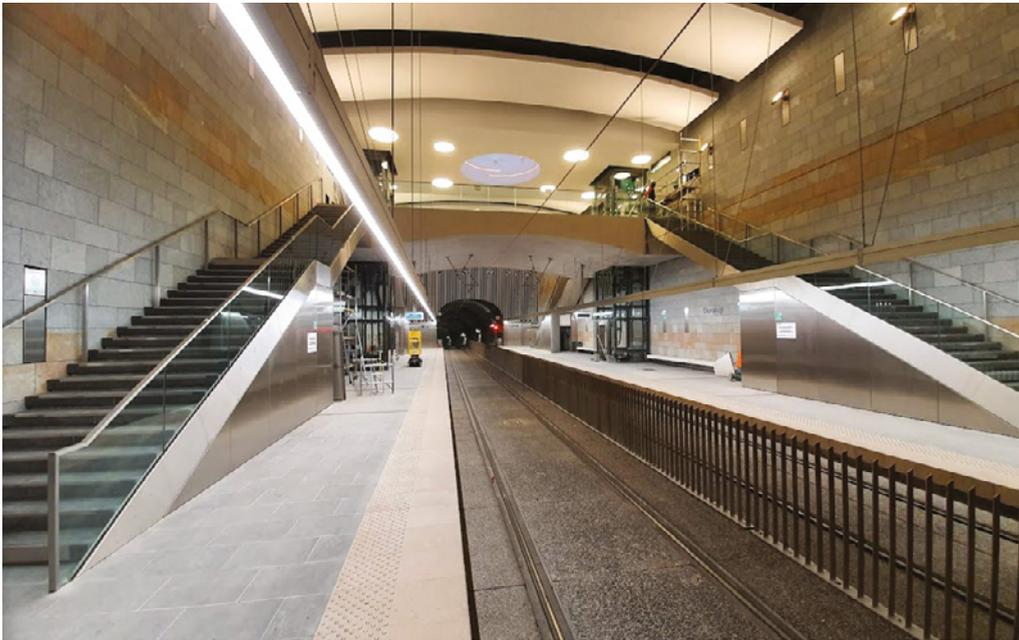
Recovery

When his father, Gilbert Dolciani, told him at breakfast one morning in December 1999 that he was considering selling the company if his son did not take it over, Lionel already knew that he would have to give his answer... that evening. -even ! "I had a bad day, thinking, tormenting myself...!" he remembers. The 22-year-old young man nevertheless has a predisposition to managing a production unit: he is finishing his DUTA in Engineering and Production Management... He also has the advantage of knowing the company well: "As a teenager, I always needed to put gas in the moped and the best way to get out more and more was to work here, on Saturdays or on vacation to earn more pocket money!". He works on cutting steel bars, learns to make guardrails, learns about installation, with a solid team, but... taking over the business is a challenge of another dimension: "At 22 years old, there are a few cold sweats and sleepless nights in perspective... But work was my only driver of success," he remembers.

Turning

In 1999, MD ALU achieved €2.8 million in turnover, mainly in the manufacture and installation of aluminum joinery for buildings. But the 2000s changed the situation. Regulations require manufacturers to create new ranges of aluminum profiles: only the largest range manufacturers can finance this colossal investment! Margins are shrinking and the manufacturing and installation market is now becoming ultra-competitive: At the same time as it is necessary to replace nearly 50% of employees retiring within 5 years, Lionel must act quickly. Few metalworkers in the department have industrial tools and means of production like those of MD ALU. "We therefore went from producing 98% aluminum to 95% metalwork in two years." With the change in production, it was necessary to adapt the structure of the company by creating a real internal design office and





moving from the drawing board to computer-aided design (CAD). The production workshop also had to be modernized and adapted to the weight of the works with strong mechanization of internal flows and the switch to semi-automatic cutting tools.

Major human and material changes carried out in less than 5 years and allowing us to confidently envisage future growth.

And to find clients when you are a young entrepreneur and you do not have a network, there is only one solution: "I turned to public calls for tenders". Today, with more than 70% of its activity, MD ALU works for all the municipalities and local authorities in the department, or other clients in the public sphere such as the Army and social landlords. With a trademark: "Work doesn't scare me..." Lionel responded to more than 1,000 quotes in 2023!

The future

These new markets involve investments, consistency and optimal quality of work: "when taking over the company, it was inconceivable for me to make a mistake and not provide excellent quality work" recalls Lionel. MD Alu responds to emblematic calls for tenders on the Côte d'Azur: Line 1 and 2 of the tramway, Nice North maintenance center, Martinez Hotel, National Sports Museum, guardrails of numerous stadiums and stations... In a sluggish market, this quality strategy combined with the importance of its production resources allows MD ALU to fill its one-year order book, even though construction starts are falling by 20% and an average is expected in 2024, cancellation of 3 construction operations out of 5...

Today, with a Banque de France rating of "Very satisfactory++", MD ALU is reaping the benefits of reasoned management and strong investment by its manager in the Côte d'Azur construction ecosystem. "I am committed to defending a profession that fascinates me, a local economy, a department, to which I am deeply attached. And even if the situation is not easy, we are seeing progress, both in regulations and in dialogue with our partners, colleagues or clients...", Lionel puts things into perspective. A message of optimism for a successful birthday, which calls for others, under the sign of constancy, work and quality.

entrepreneur et que l'on n'a pas de réseau, une seule solution : « Je me suis orienté vers les appels d'offres publics ». Aujourd'hui, à plus de 70 % de son activité, MD ALU travaille pour l'ensemble des communes et collectivités territoriales du département, ou d'autres donneurs d'ordre de la sphère publique comme l'Armée de Terre et les bailleurs sociaux. Avec une marque de fabrique : « Le travail ne me fait pas peur... » Lionel a ainsi répondu en 2023 à plus de 1.000 devis !

L'avenir

Ces nouveaux marchés impliquent des investissements, une constance et une qualité de travail optimales : « en reprenant l'entreprise, il était pour moi inconcevable de me tromper et de ne pas fournir un travail d'excellente qualité » se remémore Lionel. MD Alu répond à des appels d'offres emblématiques sur la Côte d'Azur : Ligne 1 et 2 de tramway, Centre de maintenance de Nice Nord, Hôtel Martinez, Musée national du sport, garde-corps de nombreux stades et gares... Dans un marché atone, cette stratégie de qualité combinée à l'importance de ses moyens de production permet à MD ALU de remplir son carnet de commandes à un an, alors même que les mises en chantier reculent de 20% et que se profile en 2024 une moyenne d'annulation de 3 opérations de construction sur 5...

Aujourd'hui, avec une notation Banque de France « Très satisfaisante ++ », MD ALU récolte les fruits d'une gestion raisonnée et d'un investissement fort de son dirigeant dans l'écosystème du BTP azuréen. « Je m'engage pour la défense d'un métier qui me passionne, d'une économie locale, d'un département, auxquels je suis profondément attaché. Et même si la conjoncture n'est pas facile, nous constatons des avancées, dans la réglementation comme dans le dialogue avec nos partenaires, confrères ou donneurs d'ordre... », relativise Lionel. Un message d'optimisme pour un anniversaire réussi, qui en appelle d'autres, sous le signe de la constance, du travail et de la qualité.

MD ALU EN CHIFFRES

3.4 M€

De CA en 2023

152

Chantiers réalisés en 2023

22 Personnes :

6 personnes en production,
7 personnes à la pose, 1 comptable,
1 assistante, 3 dessinateurs,
1 conducteur de travaux

4200 m²

D'ateliers de production
et de bureaux



18, bd de l'Oli - 06340 La Trinité
04 93 54 97 64 - mdalu.fr



Gilbert Dolciani, DES CHALETS MÉTALLIQUES AUX RÉSIDENCES DE STANDING

Depuis 1984, Gilbert Dolciani œuvre toujours dans la promotion immobilière avec sa société, GDPI. Une activité qui depuis plus de 40 ans, l'a vu livrer de nombreux programmes sur le littoral azuréen comme en Corse.

Gilbert Dolciani, from metal chalets to luxury residences - Since 1984, Gilbert Dolciani has continued to work in real estate development with his company, GDPI. An activity which for more than 40 years has seen him deliver numerous programs on the Riviera coast as well as in Corsica.



Sa famille est arrivée d'Italie en 1860 lorsque Nice a été cédée à la France. Installés à Las Planas qui n'est encore qu'un vaste plateau de verdure, le papa de Gilbert s'établira par la suite à Saint-Pierre de Féric pour y développer la culture florale en parallèle du commerce de vaisselle en ville.

Métallier-feronnier de formation, Gilbert a la chance de faire des études qui le conduisent à une formation d'ingénieur Arts & Métiers pendant laquelle il étudie la résistance des matériaux. Nous sommes en 1966, il a 22 ans et ils ne sont pas très nombreux à Nice, comme lui, à maîtriser la conception des menuiseries en aluminium...

Remarqué, Gilbert participera à la réalisation des premiers chantiers de construction d'envergure, où apparaissent ces révolutionnaires fenêtres d'aluminium comme celles du Joffre-Grimaldi, immeuble niçois aux... 1000 ouvrants ! Les années 1960 à 1990 représenteront un âge d'or pour la promotion immobilière sur le littoral méditerranéen.

L'âge d'or de la promotion

Et c'est en qualité de directeur de travaux qu'il commence à travailler au sein de la métallerie SEEM à La Trinité, pour s'y associer ensuite en y prenant des parts, jusqu'à racheter l'entreprise et fonder MD en 1984. MD pour « Maison Diffusion » car pour pallier

His family arrived from Italy in 1860 when Nice was ceded to France. Based in Las Planas, which is still just a vast plateau of greenery, Gilbert's father later settled in Saint-Pierre de Féric to develop floral cultivation alongside the tableware trade in town.

A metalworker by training, Gilbert had the chance to study which led him to training as an Arts & Métiers engineer during which he studied the resistance of materials. We are in 1966, he is 22 years old and there are not very many people in Nice like him who have mastered the design of aluminum joinery...

Noticed, Gilbert will participate in the realization of the first large-scale construction sites, where these revolutionary aluminum windows appear like those of the Joffre-Grimaldi, a building in Nice with... 1000 openings! The 1960s to 1990s represented a golden age for real estate development on the Mediterranean coast.

The golden age of promotion

And it was as works director that he began working within the SEEM metalworks in La Trinité, then joining it by taking shares, until buying the company and founding MD in 1984. MD for "Maison Diffusion" because to compensate for fluctuations in demand in the construction industry, Gilbert had the idea of manufacturing and assembling on demand metal structure chalets, ingenious homes quickly installed on any type of terrain. An all-trades company, MD also allows it to engage in real estate development.

Gilbert Dolciani fondateur de MD Alu

“J'ai participé à la réalisation des premiers chantiers de construction d'envergure, où apparaissent ces révolutionnaires fenêtres d'aluminium comme celles du Joffre-Grimaldi, immeuble niçois aux... 1000 ouvrants !”

les fluctuations de demande dans le BTP, Gilbert a l'idée de fabriquer et monter à la demande des chalets en structure métallique, ingénieuses habitations rapidement installées sur tout type de terrain. Entreprise tout corps d'état, MD lui permet en parallèle de se lancer dans la promotion immobilière.

En 40 ans, ce sont des dizaines de programmes qui sortent de terre, sur tout le littoral azuréen ainsi qu'en Corse où Gilbert Dolciani construit des résidences pendant plusieurs années. MD, entretemps, devient « Métallerie Dolciani ALU » pour recentrer l'activité sur son cœur de métier. « Je n'avais aucun doute sur les capacités de Lionel à reprendre l'affaire » sourit malicieusement Gilbert à l'évocation du passage de témoin, en 2000. Depuis, il a poursuivi uniquement dans la promotion immobilière, parce « que je ne pouvais pas rester. Je ne voulais pas laisser l'empreinte du patriarche : c'est très pénalisant lorsque l'on succède à son père ! » justifie-t-il. Bien lui en a pris, si l'on en juge par le parcours de Lionel et des trajectoires différentes mais couronnées de succès qu'ont pu connaître MD ALU et GDPI...

In 40 years, dozens of programs have emerged, all over the Riviera coast as well as in Corsica where Gilbert Dolciani built residences for several years. MD, in the meantime, becomes "Métallerie Dolciani ALU" to refocus the activity on its core business. "I had no doubt about Lionel's ability to take over the business" smiles Gilbert mischievously at the mention of the handover in 2000. Since then, he has continued solely in real estate development, because "I could not stay. I didn't want to leave the mark of the patriarch: it's very penalizing when you succeed your father!" he justifies. Well done to him, if we judge by Lionel's career and the different but successful trajectories that MD ALU and GDPI have experienced...

“ Je n'avais aucun doute sur les capacités de Lionel à reprendre l'affaire ”

Gilbert Dolciani

Lionel Dolciani, Dirigeant de MD Alu depuis 2000, entouré de ses parents, Josée et Gilbert Dolciani, fondateur de l'entreprise

> EN DATES

1944 > naissance à Nice

1964 > Ingénieur Arts & Métiers

1976 > association dans la Métallerie SEEM à La Trinité

1984 > Fondation de Maison Diffusion, entreprise tout corps d'état, de promotion immobilière et de construction

1985 > Gilbert Dolciani rachète la Métallerie SEEM et crée MD ALU

1986 > Construction des locaux actuels : 4200 m² d'usine de production et de bureaux

2006 > Séparation de la branche promotion avec la création de GDPI

GDPI > www.gdpi-promotion-immobiliere.com



La métallerie SEEM au début des années 80...

...Avant la construction du nouveau site



» TRAVAUX PUBLICS

LA NOUVELLE SIROLAISE DE CONSTRUCTION, responsable et en constante transition

Si le secteur des Travaux Publics n'est pas toujours vu comme le bon élève en matière de transition écologique et de mise en place d'outils RSE, des entreprises locales sont innovantes et précurseurs en la matière. A La Nouvelle Sirolaise de Construction, on pratique depuis longtemps - sans l'avoir toujours nommé ainsi ! - une politique de Responsabilité Sociétale et Environnementale poussée, en direction de plusieurs axes de progrès. Un travail sur le long terme pour des bénéfices qui impactent directement la performance, le bien-être des collaborateurs tout comme l'environnement.

Roxane Barlian aujourd'hui en charge des sujets RSE, est entrée dans l'entreprise familiale il y a une dizaine d'années. Dès le début de son parcours professionnel, au travers d'un Master : Gestion de l'Environnement et du Développement Durable en alternance réalisé dans l'entreprise, Roxane est missionnée pour travailler sur les sujets liés à l'environnement, tels que les certifications, le bilan carbone, le matériel hybride ou encore la création puis le suivi de plusieurs Installations Classées pour la Protection de l'Environnement. Avec pour objectif principal, l'économie des ressources naturelles et la limitation des nuisances liées à l'activité de l'entreprise. Roxane travaille en étroite collaboration avec le Responsable du service Qualité Sécurité Environnement, Nicolas Roland, qui avant de mettre ses compétences au service de l'entreprise a eu une riche carrière notamment dans le traitement de l'eau et des déchets.

La Nouvelle Sirolaise de Construction a très tôt été certifiée ISO 14001, « la norme environnementale de référence qui nécessite de prendre en compte l'intégralité des aspects environnementaux qui impactent notre activité », remarque Roxane Barlian. « Finalement, on a toujours fait de la RSE sans la nommer ! » glisse Nicolas Roland. C'est ainsi qu'en 2019, ce duo aux compétences complémentaires a répondu présent lorsqu'il s'est agi de faire partie des entreprises pilotes lors du lancement du Parcours RSE TP de la FNTP (Fédération Nationale des Travaux Publics) qui distingue les entreprises les plus vertueuses du secteur en la matière. Aujourd'hui, ils répondent encore présents et ont pour objectif de hisser La Nouvelle Sirolaise de Construction à la plus haute marche du podium, au niveau « Avancé ».



» Pour réduire de 25 % son empreinte carbone sur 4 ans, l'entreprise se dote d'engins de terrassement équipés de moteurs hybrides, procède à l'installation de panneaux photovoltaïques et mène une réflexion sur le renouvellement du parc véhicules légers et 3.5t.



La Nouvelle Sirolaise de Construction, responsible, in constant transition - If the public works sector is not always seen as the good student in terms of ecological transition and the implementation of CSR tools, local companies are innovative and pioneers in this area. At La Nouvelle Sirolaise de Construction, we have been practicing for a long time - without always having called it that! - a comprehensive Corporate Social Responsibility policy, aimed at several areas of progress. Long-term work for benefits that directly impact performance, the well-being of employees and the environment.

Roxane Barlian, now in charge of CSR issues, joined the family business around ten years ago. From the start of her professional career, through a Master's degree: Environmental Management and Sustainable Development on a work-study basis carried out in the company, Roxane was tasked with working on subjects linked to the environment, such as certifications, carbon footprint, hybrid equipment or even the creation and then monitoring of several Installations Classified for Environmental Protection. With the main objective, the saving of natural resources and the limitation of nuisances linked to the activity of the company. Roxane works in close collaboration with the Manager of the Quality Safety Environment department, Nicolas Roland, who before putting his skills at the service of the company had a rich career, particularly in water and waste treatment.

La Nouvelle Sirolaise de Construction was very early on certified ISO 14001, "the reference environmental standard which requires taking into account all of the environmental aspects that impact our activity," notes Roxane Barlian. "Finally, we have always done CSR without naming it!" slips Nicolas Roland.

This is how in 2019, this duo with complementary skills responded when it came to being part of the pilot companies during the launch of the TP CSR Pathway of the FNTP (National Federation of Public Works) which distinguishes the most virtuous companies in the sector in this area. Today, they are still there and aim to raise La Nouvelle Sirolaise de Construction to the highest step of the podium, at the "Advanced" level.

Who says Social and Environmental Responsibility says circular economy, recycling and carbon footprint

The history of the company, whose local roots are very strong and where all the employees live and work in the Alpes-Maritimes region, has always been intimately marked by a desire to work locally on a model of self-sufficiency and circular economy, even when this terminology did not yet exist...

Qui dit Responsabilité Sociétale et Environnementale dit économie circulaire, recyclage et empreinte carbone

L'histoire de l'entreprise, dont l'ancrage local est très fort et où l'ensemble des collaborateurs vivent et travaillent sur le territoire des Alpes-Maritimes, a toujours été intimement marquée par une volonté de travailler localement sur un modèle d'autosuffisance et d'économie circulaire, même du temps où cette terminologie n'existait pas encore...

Roxane est aujourd'hui la garante de la démarche d'économie circulaire de l'entreprise en assurant la conformité réglementaire et environnementale des installations classées sur lesquelles sont recyclés tous les matériaux issus de la déconstruction des chantiers.

Qui dit recyclage, dit diminution de l'empreinte carbone. C'est l'objectif que l'entreprise s'est fixé : réduire de 25 % ses émissions sur 4 ans. Pour y parvenir, elle se dote d'engins de terrassement équipés de moteurs hybrides, procède à l'installation de panneaux photovoltaïques et mène une réflexion sur le renouvellement du parc véhicules légers et 3.5t.

Enfin, la RSE, c'est aussi le « S » de sociétal. Sur ce point, l'entreprise s'attache à former les collaborateurs via des centres de formation, mais aussi grâce aux sachants de l'entreprise qui sont toujours ravis de transmettre leurs connaissances et leur savoir-faire aux plus jeunes. La Nouvelle Sirolaise s'attache aussi au bien être quotidien des collaborateurs en s'appuyant sur différents organismes professionnels comme l'APSTBTP (Santé au Travail) ou l'OPPBT (Prévention des Risques) pour les accompagner au mieux. Enfin, pour renforcer la cohésion et l'esprit d'équipe, divers événements festifs et sportifs rythment l'année de l'entreprise.

Roxane is today the guarantor of the company's circular economy approach by ensuring regulatory and environmental compliance of the classified installations on which all the materials resulting from the deconstruction of the construction sites are recycled. Recycling means reducing the carbon footprint. This is the objective that the company has set itself: to reduce its emissions by 25% over 4 years. To achieve this, it is equipping itself with earth-moving machines equipped with hybrid engines, installing photovoltaic panels and considering renewing 3.5t vehicle fleet.

Finally, CSR is also the "S" in societal. On this point, the company strives to train employees via the training centers, but also thanks to the company's experts who are always delighted to pass on their knowledge and know-how to younger people. La Nouvelle Sirolaise also focuses on the daily well-being of its employees by relying on various professional organizations such as the APSTBTP (Occupational Health) or the OPPBT (Risk Prevention) to support them as best as possible. Finally, to strengthen cohesion and team spirit, various festive and sporting events punctuate the company's year.

“ La Nouvelle Sirolaise de Construction a très tôt été certifiée ISO 14001, la norme environnementale de référence qui nécessite de prendre en compte l'intégralité des aspects environnementaux qui impactent notre activité ”

Roxane Barlian,
en charge des sujets
RSE à La Nouvelle Sirolaise
de Construction



ZI de Carros 17^{ème} rue / 5^{ème} avenue
06515 CARROS CEDEX
contact@la-sirolaise.com
04 97 10 01 01
www.la-sirolaise.com





» TAMARINS
DEVELOPPEMENT

PROMOTION IMMOBILIERE

VILLA GABRIEL :

raffinement et art de vivre à Antibes

A Antibes, à quelques minutes de la technopole, au cœur d'un quartier recherché, découvrez le grand lancement de la Villa Gabriel, une adresse raffinée qui profite d'un environnement calme et arboré. Un programme de qualité, comme le propose depuis près de 20 ans Tamarins Développement, promoteur local engagé.

Villa Gabriel: refinement and art of living in Antibes - In Antibes, a few minutes from the technology park, in the heart of a sought-after district, discover the grand launch of Villa Gabriel, a refined address which benefits from a calm and wooded environment. A quality program, as Tamarins Développement, a committed local developer, has been offering for nearly 20 years.

La promesse de Tamarins Développement ? « Un promoteur engagé à vos côtés », qui vous propose une sélection de programmes d'habitat raffinés, à taille humaine et à la situation idéale, réalisés suivant les meilleurs standards de qualité. Ainsi, dans un cadre intimiste, à Antibes à quelques minutes du port Vauban, la Villa Gabriel (dont la livraison est prévue en septembre 2024), propose dix appartements, du 2 au 4 pièces, répartis sur trois niveaux, bénéficiant de belles terrasses.

Confort de vie au quotidien

Si les duplex des derniers étages offrent d'agréables vues dégagées et des aperçus mer pour certains d'entre eux, c'est plus

» Tout l'ensemble de la conception de la Villa Gabriel a permis de faire le choix d'une luminosité optimale et d'un exceptionnel confort de vie au quotidien. Les prestations soignées et haut de gamme témoignent de cette volonté.

The promise of Tamarins Développement ? "A committed developer at your side", who offers you a selection of refined housing programs, on a human scale and in an ideal location, produced according to the best quality standards. Thus, in an intimate setting, in Antibes a few minutes from the Vauban port, Villa Gabriel (delivery of which is scheduled for September 2024), offers ten apartments, from 2 to 4 rooms, spread over three levels, benefiting from beautiful terraces.

Daily living comfort

If the duplexes on the top floors offer pleasant open views and glimpses of the sea for some of them, it is more generally the entire design of Villa Gabriel which made it possible to make



Villa Gabriel



généralement tout l'ensemble de la conception de la Villa Gabriel qui a permis de faire le choix d'une luminosité optimale et d'un exceptionnel confort de vie au quotidien. Les prestations soignées et haut de gamme témoignent de cette volonté.

La résidence répond aux critères les plus stricts en matière de sécurité et la labellisation RT 2012 garantit à ses occupants une isolation thermique et phonique optimale. Côté pratique, les résidents disposeront de larges caves et de 22 stationnements en sous-sol.

A Valbonne la provençale, le Domaine des Pins

Tamarins Développement réalise également un programme de standing, au cœur d'un havre de paix et de verdure, dans la commune aux accents provençaux de Valbonne. Les 8 appartements en duplex (du 2 au 4 pièces) de la résidence du Domaine des Pins offrent de larges volumes et des détails architecturaux soignés. Les résidents pourront bénéficier, à la carte, de piscinettes ou bassins de nages privatifs au sein d'un grand jardin méditerranéen.

A quelques minutes de Sophia Antipolis, deuxième technopole européenne, l'adresse est idéale d'autant que des conditions spéciales sont en cours pour se voir attribuer des offres attractives*.

the choice of brightness optimal comfort and exceptional daily living comfort. The careful and high-end services bear witness to this desire. The residence meets the strictest security criteria, and the RT 2012 label guarantees its occupants optimal thermal and sound insulation. On the practical side, residents will have large cellars and 22 underground parking spaces.

In Provençal Valbonne, the Domaine des Pins Tamarins Développement is also carrying out a luxury program, in the heart of a haven of peace and

greenery, in the Provençal-style town of Valbonne. The 8 duplex apartments (2 to 4 rooms) of the Domaine des Pins residence offer large volumes and careful architectural details. Residents will be able to benefit, à la carte, from private swimming pools or swimming pools within a large Mediterranean garden.

*A few minutes from Sophia Antipolis, Europe's second largest technology park, the address is ideal, especially as special conditions are in place to receive attractive offers **

Le Domaine des Pins à Valbonne



TAMARINS
DEVELOPPEMENT

TAMARINS DEVELOPPEMENT

Cannes Technopark

12 avenue des Arlucs - 06150 Cannes

04 22 135 135

www.tamarins-commercialisation.com

Un promoteur engagé aussi pour la sauvegarde de l'environnement

A developer also committed to protecting the environment

Ce n'est pas une simple posture pour Tamarins Développement, que d'agir pour l'environnement. « 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. C'est ainsi près de 3 hectares de forêt vierge qui sont sauvegardés pour chaque nouvelle résidence construite.



It is not a simple posture for Tamarins Développement to act for the environment. "It's not because you're a real estate developer that you don't do anything to save the planet!", recalls Eric Brancaloni. Patron of the Kalaweit association, the committed promoter helps to protect hectares of Indonesian land in Borneo, to fight against deforestation and overexploitation of soil. Nearly 3 hectares of virgin forest are thus saved for each new residence built.

*voir conditions auprès de Tamarins Développement
*See conditions with Tamarins Développement

Vous aussi, vous pouvez agir : en savoir plus sur www.kalaweit.org



IT, INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE & SCIENCES DU VIVANT

L'actu de l'innovation, des sciences
et de la transformation digitale

NEWS IT

> Bouches-du-Rhône

GIGA-USINE CARBON : fin de la concertation préalable à l'implantation

La société industrielle Carbon annonce la fin du processus de concertation préalable pour l'implantation de sa giga-usine de panneaux et de cellules photovoltaïques à Fos-sur-Mer, sur le Grand Port Maritime de Marseille (GPMM).

Soucieuse que son projet industriel soit un véritable projet de territoire, Carbon souhaite associer toutes les parties prenantes. Ainsi, si le projet est autorisé, sera mis en place un comité de suivi pour assurer l'information et la participation du public. La société française basée à Lyon et à Marseille, est portée par une alliance inédite d'entrepreneurs, d'industriels et d'experts de l'énergie solaire, convaincus de la nécessité de la transition énergétique pour répondre au défi climatique. Son projet ? **Une giga-usine de 5 GWc** de capacité intégrant le cœur de la chaîne de valeur industrielle du photovoltaïque pour produire en France et commercialiser à grande échelle des cellules et modules PV compétitifs, fiables, durables, haut rendement et très bas carbone, entièrement traçables et respectant les meilleurs standards RSE. Cette giga-usine 4.0 et 100 % électrique doit s'implanter sur la zone industrialo-portuaire de Fos-sur-Mer (13), sur un site de 62 hectares.

Giga-Usine Carbon: end of consultation prior to implementation - The industrial company Carbon announces the end of the prior consultation process for the establishment of its gigafactory of panels and photovoltaic cells in Fos-sur-Mer, on the Grand Port Maritime de Marseille (GPMM).

*Concerned that its industrial project is a true territorial project, Carbon wishes to involve all stakeholders. Thus, if the project is authorized, a monitoring committee will be set up to ensure public information and participation. The French company, based in Lyon and Marseille, is supported by an unprecedented alliance of entrepreneurs, industrialists and solar energy experts, convinced of the need for the energy transition to respond to the climate challenge. His project? **A 5 GWp capacity gigafactory** integrating the heart of the photovoltaic industrial value chain to produce in France and market on a large scale competitive, reliable, durable, high efficiency and very low carbon PV cells and modules, fully traceable and respecting the best CSR standards. This 4.0, 100% electric gigafactory is to be in the industrial-port zone of Fos-sur-Mer (13), on a 62-hectare site.*

> www.carbon-solar.com



> Alpes-Maritimes

EUROBIOMED : premier Biorézo sur l'innovation HealTech



France 2030 a pour ambition de faire de la France le leader de la HealthTech : venez rencontrer des acteurs de la santé de demain, dont les innovations ont été primées en 2023, lors des prestigieux concours bpifrance. A cette occasion, venez écouter leurs retours d'expériences en tant que porteurs de projets innovants dans le domaine de la santé : les difficultés, les réussites, ainsi que les prochaines étapes dans le développement de leur projet et de leur entreprise. Un programme axé sur le partage de connaissances dans des domaines tels que la pharmacologie de pointe, les technologies robotiques et la génétique. Ce premier « Biorézo » se tiendra le **jeudi 15 février de 17 h à 20 h 30, chez Horus Pharma, 22 allée Camille Muffat à Nice.**

Eurobiomed: first Biorézo on HealTech innovation

*France 2030 aims to make France the leader in HealthTech: come and meet the health players of tomorrow, whose innovations were awarded prizes in 2023, during the prestigious bpifrance competitions. On this occasion, come and listen to their feedback as leaders of innovative projects in the field of health: the difficulties, the successes, as well as the next steps in the development of their project and their company. A program focused on sharing knowledge in areas such as advanced pharmacology, robotic technologies and genetics. This first "Biorézo" will be held on **Thursday February 15 from 5 p.m. to 8:30 p.m., at Horus Pharma, 22 allée Camille Muffat in Nice.***

> www.eurobiomed.org

> Var

LA CIOTAT : LE CNRS BÂTIT MEUST,

pour l'observation en sciences marines

La première pierre du CNRS MEUST (pour Mediterranean Eurocentre for Underwater Sciences and Technologies) vient d'être posée à La Ciotat, dans la zone portuaire de Brégayon.

Celui-ci se veut un outil pour l'innovation instrumentale au service de la recherche et de l'observation en sciences marines. Le futur bâtiment MEUST abritera une partie de l'activité de la Division Technique de l'Institut national des Sciences de l'Univers (DT-INSU), qui a pour mission d'élaborer, développer et coordonner les recherches d'ampleur nationale et internationale en astronomie, sciences de la Terre, de l'océan, de l'atmosphère et de l'espace. La DT-INSU est une UAR – Unité d'Appui et de Recherche essentielle de l'INSU en soutien à l'instrumentation pour la recherche et l'observation sur 3 volets : R&D, Bureau d'Etudes, Parcs instrumentés. La DT-INSU compte 50 agents répartis sur 3 sites (La Seyne, Gif-sur-Yvette et Plouzané).

> www.cnrs.fr

© DR - Jean-Michel Gomez, BBG Architectes

La Ciotat: the CNRS builds Meust, for observation in marine sciences - The first stone of the CNRS MEUST (for Mediterranean Eurocentre for Underwater Sciences and Technologies) has just been installed in La Ciotat, in the port area of Brégayon.

This is intended to be a tool for instrumental innovation in the service of research and observation in marine sciences. The future MEUST building will house part of the activity of the Technical Division of the National Institute of Sciences of the

Universe (DT-INSU), whose mission is to develop, develop and coordinate research on a national scale and international in astronomy, earth, ocean, atmospheric and space sciences. The DT-INSU is a UAR – Essential Support and Research Unit of the INSU supporting instrumentation for research and observation in 3 areas: R&D, Design Office, Instrumented parks. DT-INSU has 50 agents spread over 3 sites (La Seyne, Gif-sur-Yvette and Plouzané).

> Bouches-du-Rhône

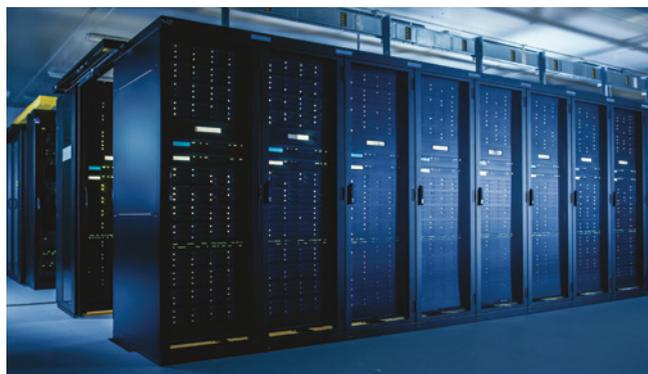
PHOCEA DC :

un datacenter 100 % français en plein cœur de Marseille



© DR

Damien Desanti, Fondateur et CEO de Phoce DC



Phoce DC: a 100% French data center in the heart of Marseille - A 100% French player, Phoce DC has just completed a first round of financing of €5 million which will allow the start-up to finance the installation of a new generation data center with optimized energy performance, in the heart of Marseille.

"The data center market is undergoing rapid transformation, with numerous initiatives emerging giving France back the keys to the sovereignty of its data. Our goal is to reconcile digital growth and eco-responsible commitment, while supporting the local economy and regional needs," declares Damien Desanti, Founder and CEO of Phoce DC. Thanks to a first round of financing, the company will launch an eco-responsible project in the heart of Marseille, in the process of becoming the fifth global internet hub. The Phoce DC Marseille data center will occupy an area of 1,700 m², in the 3rd arrondissement, to be as close as possible to the connectivity of the submarine cables and have minimal latency. Iso 27001, HDS, PCI-DSS and Iso 22301 certifications will be available when the site opens, announced for the 3rd quarter of 2024.

Acteur 100 % français, Phoce DC vient de boucler un premier tour de table de 5 M€ qui va permettre à la start-up de financer l'installation d'un datacenter de nouvelle génération aux performances énergétiques optimisées, en plein cœur de Marseille.

« Le marché des datacenters est en pleine transformation, de nombreuses initiatives émergent redonnant à la France les clés de la souveraineté de ses données. Notre objectif est de concilier croissance numérique et engagement éco-responsable, tout en soutenant l'économie locale et les besoins régionaux », déclare Damien Desanti,

Fondateur et CEO de Phoce DC. Grâce à un premier tour de financement, l'entreprise va lancer un projet écoresponsable en plein cœur de Marseille, en phase de devenir le cinquième pôle mondial de l'internet. Le centre de données marseillais de Phoce DC occupera une superficie de 1 700 m², dans le 3^e arrondissement, pour être au plus près de la connectivité des câbles sous-marins et avoir une latence minimale. Les certifications Iso 27001, HDS, PCI-DSS et Iso 22301 seront disponibles à l'ouverture du site, annoncée pour le 3^e trimestre 2024.

> www.phoce-dc.com

» SANTÉ

R'SUD MÉDICAL : vent de nouveauté dans le 06

R'Sud médical, prestataire de santé à domicile, spécialisé dans la prise en charge de l'insuffisance respiratoire chronique, développe ses activités dans les Alpes-Maritimes. L'entreprise fondée en 2002 dans les Bouches-du-Rhône voit aujourd'hui comme une évidence le renforcement de son équipe azurienne, déjà implantée à Grasse.

Pour Eric Benatouil, Président Directeur Général de R'Sud Médical, l'opportunité de s'installer dans les Alpes-Maritimes en 2020 répondait à la volonté de transférer le modèle qui a fait le succès de R'Sud Médical depuis sa création dans les Bouches-du-Rhône il y a plus de 20 ans. A savoir le développement d'une communauté d'esprit et de travail, une « famille » professionnelle où chacun a sa place, son expertise, son importance, dans la lourde responsabilité de venir en aide aux patients atteints d'insuffisance respiratoire chronique. « Chaque jour depuis plus de 20 ans, notre « famille » entre chez d'autres familles pour y apporter son professionnalisme, en prenant en charge les situations pénibles vécues par nos patients. C'est ce savoir-faire que nous avons voulu reproduire ici, dans les Alpes-Maritimes ».

Les prescripteurs comme les patients sont intéressés par le modèle proposé, qui va beaucoup plus loin que la seule assistance respiratoire. Ainsi, l'organisation de la prestation des équipes de R'Sud Médical tient compte en priorité du mode de vie, des habitudes et du quotidien du patient assisté. De même qu'ont été mis en place des programmes exclusifs pour faciliter l'observance du traitement et le bien-être de ces mêmes patients.



Eric Benatouil,
Président Directeur
Général de R'Sud Médical

“ Chaque jour depuis plus de 20 ans, notre « famille » entre chez d'autres familles pour y apporter son professionnalisme, en prenant en charge les situations pénibles vécues par nos patients. ”

R'Sud Médical: a wind of change is blowing in the Alpes-Maritimes department - R'Sud Médical is a provider of homecare services that specialises in chronic respiratory insufficiency. It is currently developing its operations in the Alpes-Maritimes department. The company, founded in 2002 in the Bouches-du-Rhône department, is intent on growing its French Riviera team, which is already established in Grasse.

According to Eric Beantouil, CEO of R'Sud Médical, the opportunity of gaining a foothold in the Alpes-Maritimes department back in 2020 was a chance to expand on the model that ensured the success de R'Sud Médical since its creation in the Bouches-du-Rhône department, some 20 years ago. The model in question rests on shared values and work ethics, a professional family of sorts where everyone has their own role and importance in the daunting task of helping patients who suffer from chronic respiratory insufficiency. "Every day for the past 20 years, our 'family' goes to the homes of other families where, with great professionalism, they help our patients through difficult situations. We want to bring our unique know-how to the Alpes-Maritimes department".

Both prescribers and patients have expressed their interest in the model, which goes well beyond respiratory assistance. For instance, the services provided by R'Sud Médical's teams are organised to prioritise the lifestyle habits and daily routines of the patients receiving care. Furthermore, exclusive programmes have been implemented to improve the treatment adherence and wellbeing of these patients.

Serving the patients and the prescribers

For patients suffering from severe chronic respiratory insufficiency, R'Sud Médical proposes its **Adapted Exercising Programme** (prescribed by a doctor),



Au service des patients et des prescripteurs

Pour les patients en insuffisance respiratoire chronique grave, R'Sud Médical propose par exemple son **Programme d'activité physique adaptée** (prescrit sur l'ordonnance d'un médecin), dispensé par un enseignant en activité physique adaptée qui aide à la pratique des exercices. Autre innovation : le programme **R'Motiv**, un accompagnement thérapeutique et psychologique qui permet à chaque patient d'être personnellement suivi et soutenu par un référent respiratoire durant les premiers mois de son traitement.

Présence accrue sur le terrain et disponibilité optimale restent les maîtres-mots des équipes de R'Sud Médical auprès de ses différents prescripteurs. Ses dispositifs facilitent indéniablement le travail des services médicaux comme la Plateforme **R'Sud Access** qui permet d'accéder à toutes les données d'observance des patients, à une messagerie privée ou encore à la possibilité de signature en ligne de documents administratifs pour le renouvellement de prescriptions.

Depuis 2020 et eu égard à un renforcement de son activité durant la crise sanitaire, R'Sud Médical a musclé son dispositif de prise en charge des patients dans le 06. « Aujourd'hui, nos effectifs se sont renforcés avec un responsable d'agence, un technico-commercial, deux techniciens intervenant auprès des patients et le recrutement à venir d'un nouveau chargé de clientèle, afin de développer nos activités sur le secteur ».

“ Présence accrue sur le terrain et disponibilité optimale restent les maîtres-mots des équipes de R'Sud Médical auprès de ses différents prescripteurs. ”

Danaë Longuet,
Technico-commerciale



*whereby a personal specialised trainer helps patients complete their physical exercises. Another innovation is the **R'Motiv** programme, which offers therapeutic and psychological assistance and allows each patient to receive individual support from a respiration specialist during the first months of their treatment.*

*For the region's prescribing physicians, increased presence in the field and optimal availability are the keywords that R'Sud Médical teams have come to be known by. The company also has tools that play an undeniable role in facilitating the work of medical services, such as the **R'Sud Access** platform, which provides direct access to the patients' treatment adherence data, a private messaging service, or an online signing tool of the administrative documents required for prescription renewals.*

Since 2020, and because of increased activities brought about by the health crisis, R'Sud has strengthened its homecare offering for patients throughout the Alpes-Maritimes department. "Our teams have been extended, with an agency manager, a technical sales representative, two technicians who work on the patients' equipment, and soon a new account manager, in order to further develop our activities in this area".

Marcelo Pereira,
Responsable de l'agence des Alpes-Maritimes



➤ **la Plateforme R'Sud Access** permet d'accéder à toutes les données d'observance des patients, à une messagerie privée ou encore à la possibilité de signature en ligne de documents administratifs

RSUD
MEDICAL
inspirer, respirer

**AGENCE R'SUD MEDICAL
ALPES-MARITIMES**
Grasse 2000 - 229 route de Cannes
06130 Grasse
04 42 69 73 51
www.rsudmedical.com

AZUR OXYGÈNE

déploie ses activités dans le Var

Azur Oxygène, prestataire de service et distributeur de matériel médical en homecare, développe ses activités et va ouvrir une agence à Fréjus pour couvrir les besoins du département en matière d'oxygénothérapie, cette méthode de soins visant à apporter artificiellement de l'oxygène à un patient, sur prescription médicale. Les besoins, notamment en matière de prise en charge de patients en urgence, se révèlent importants.

Azur Oxygène is deploying its activities in the Var department - Azur Oxygène, a homecare service provider and distributor of medical equipment, is developing its activities and is soon to open an agency in Fréjus, to cover the department's needs in terms of oxygen therapy, whereby patients receive deliveries of prescription oxygen. And the department's needs, especially in terms of emergency care, are significant.

A zur Oxygène se développe dans le Var, expliquez-nous vos ambitions et vos atouts :

Norbert Bonnafous, fondateur : Nous couvrons depuis longtemps un périmètre qui s'étend de Marseille à Monaco, mais une zone géographique mérite que l'on s'y déploie avec plus d'intensité : le Var et le Haut Var. Nous allons y installer tout prochainement une agence, à Fréjus. Notre activité sur la prise en charge globale se renforce avec l'oxygène à domicile en urgence et pour les patients chroniques.

Pendant les 3 vagues de Covid-19, nous avons pris en charge 2400 patients symptomatiques qui nous ont été prescrits principalement par le SAMU, les Urgences, les Pompiers, SOS Médecin et les médecins généralistes. Nous sommes en mesure d'intervenir en 1 heure au maximum !

Il est important de rappeler notre autre point fort : nous travaillons jour et nuit, et il n'y a pas de prescription minimum pour que nous intervenions. Ainsi, nous pouvons aussi bien nous déplacer pour fournir un aérosol à un enfant que pour équiper un patient insuffisant respiratoire en situation d'urgence.

C'est dans ce cadre que vous avez lancé « Oxygène 24 » ?

Oui, cette application d'urgence, destinée aux médecins, permet de géolocaliser leur intervention, ils peuvent ainsi nous envoyer leur prescription et un technicien peut intervenir à domicile, de jour comme de nuit chez le patient. Nous constatons une forte demande sur l'urgence et sur la médecine de ville par les médecins généralistes.

Vous fixez-vous des objectifs en termes de patients à équiper dans le Var ?

Il est très difficile de quantifier la demande, c'est pourquoi nous avons besoin d'une présence physique sur place. Nous sommes en cours d'acquisition de locaux à Fréjus, mais travaillons déjà sur place, depuis notre siège à Saint-Laurent-du-Var ou depuis La Ciotat dans les Bouches-du-Rhône. L'objectif ? Devenir les leaders de l'oxygénothérapie dans le Var en 2024 !



“ Il n'y a pas de prescription minimum pour que nous intervenions. Ainsi, nous pouvons aussi bien nous déplacer pour fournir un aérosol à un enfant que pour équiper un patient insuffisant respiratoire en situation d'urgence. ”

**Norbert Bonnafous,
fondateur d'Azur Oxygène**

AZUR OXYGÈNE

17 Allée des Méталlos - Saint-Laurent-du-Var
04 93 14 18 24 - Azuroxygene.fr

A zur Oxygène is expanding its activities to the Var department. What can you tell us about your ambitions and assets?

Norbert Bonnafous, founder: Historically, our catchment area extended from Marseille to Monaco. We have now identified another area where the needs are such that we are called upon to provide our services there too: the Var department and in particular the Haut-Var region. And so, we will shortly be opening a new agency in Fréjus. Our activity, as it relates to providing patients with a full homecare service, has been bolstered by the launch of emergency home deliveries of oxygen to patients who suffer from chronic respiratory failure. Through the three waves of COVID-19, we helped some 2'400 symptomatic patients holding prescriptions issued by the SAMU, the Emergency Ward, the Fire Department, SOS Médecin, or their attending physician. We are able to deliver oxygen with a maximum waiting time of one hour! And it's worth remembering another asset: we provide a 24/7 service, and there is no minimum prescription amount required. We will come over to deliver an inhaler for a child, or to perform an emergency installation of a breathing apparatus for a patient in respiratory distress.

What made you launch 'Oxygen 24'?

This is an emergency app, intended for doctors, which allows us to geolocate their intervention site so that, once they have sent us a prescription, a technician can come to the patient's home with the required device, regardless of the time of night or day. General practitioners have reported strong demand in terms of emergency interventions and city medicine.

What are your goals in terms of equipping patients in the Var department?

Current demand is very difficult to assess, which is why we must have a physical presence in the department. We are currently acquiring facilities in Fréjus, although we are already active in the area, conducting our operations from our headquarters in Saint-Laurent du Var or from La Ciotat, in the Bouches-du-Rhône department. What is our goal, ultimately? Simply to become the leaders of oxygen therapy in the Var department in 2024!



» PLATEFORME SAFE-G

ACCOMPAGNEMENT MEDICAL

RECRÉER UN ENVIRONNEMENT STABLE pour les patients en difficulté

Le Dr Joëlle Martinaux est à l'origine de l'association Safe G qui déploie sa plateforme de téléconsultation dans le 06. Une œuvre utile, lancée en plein Covid, pour pallier les problèmes d'accès aux consultations de médecins. Médecin urgentiste et généraliste, responsable de SOS Médecin Nice et régulatrice au centre 15-SAMU 06, le Dr Martinaux est aussi engagée socialement auprès des plus fragiles depuis des années, notamment en tant que vice-présidente de l'UNCCAS, en charge de la santé et du handicap. Elle consacre une énergie débordante au projet Safe G qui mobilise institutionnels, bénévoles, partenaires privés et qui -au fil de ses nombreux développements, n'a eu de cesse de montrer tout le bien-fondé de son existence.

Comment fonctionne Safe-G ?

Dr Joëlle Martinaux : Les patients s'adressent à nous quand ils ont épuisé tous les recours possibles d'accès à un médecin de proximité. Ils appellent la plateforme et sont mis en liaison pour une Visio consultation avec un médecin libéral généraliste de proximité pour assurer diagnostic, conseil, mise en place d'un traitement ou d'une décision d'orientation médicale. Le recrutement est ouvert à tous les médecins libéraux du 06 qui acceptent d'assurer quelques créneaux de téléconsultations en plus de leur activité.

Le projet a connu de belles avancées depuis son lancement en 2020 :

Nous sommes soutenus par l'Agence Régionale de Santé PACA via le Centre d'Innovation et d'Usages en Santé (CIUS) qui nous accompagne dans l'ingénierie du projet. Nous avons conclu un partenariat avec le Centre 15 SAS qui nous envoie les demandes de consultations sans possibilité de médecins, au chevet de patients qui ne peuvent se déplacer : trop malades, trop handicapés, trop loin, sans médecin... De même, nous avons signé plusieurs conventions avec des villages du haut Pays, mais il y a encore du travail !

Quels sont vos objectifs en 2024 ?

L'un des chantiers est de réaliser une évaluation de ces 3 ans d'expérience pour montrer jusqu'où peut aller l'efficacité d'une consultation en Visio, quand aucun médecin ne peut se déplacer. Mais nous avons d'autres ambitions encore : en partenariat avec plusieurs dispositifs, professionnels paramédicaux et services sociaux, CCAS et le département, nous voulons assurer aux patients un vrai parcours d'accompagnement médical et social de leurs pathologies aiguës ou chroniques, avec l'ambition de recréer pour eux un environnement stable autour d'un réseau de professionnels qui prennent le relais.

De quoi avez-vous besoin aujourd'hui ?

De mécènes et de soutien : nous sommes déjà arrivés à ce stade grâce à l'engagement de nombreux partenaires qui m'ont offert leur service bénévolement. Au-delà de nos premiers soutiens, de l'ARS, de la ville de Nice, du département et de l'adhésion d'un certain nombre de communes du 06, nous avons vraiment besoin d'un coup de pouce pour réussir ce déploiement santé au service des publics les plus fragiles, en difficulté d'accès à un médecin.

Rebuilding a stable environment for patients in need - Dr Joëlle Martinaux launched Safe G association and steered the deployment of this teleconsultation platform in the department. Her work is particularly relevant. She launched her platform during COVID, when access to healthcare professionals was lacking. Dr Martinaux is an emergency doctor and general practitioner, in charge of SOS Médecin Nice and regulator at the 15-SAMU 06 centre. She is also committed to social causes, working with the more vulnerable members of society for many years, as the deputy chairwoman of UNCCAS, in charge of health and disabilities.

The rest of her boundless energy, she invests in her Safe G project; her association involves institutional stakeholders, volunteers, and corporate partners, and, over the years, it has never failed to demonstrate its relevance.

What is Safe G all about?

Dr Joëlle Martinaux: Patients come to us when they have exhausted every alleyway in terms of access to a local doctor. They call our platform and are connected for a video consultation with an independent local general practitioner, for a diagnosis, medical advice, the start of a treatment or a medical referral. We are keen to find general practitioners in the Alpes-Maritimes department who are interested in filling in for a few hours of teleconsultation, outside of their practice hours.

The project has known several successes since its launch in 2020, has it not?

We receive support from the Health Agency for the PACA Region, through the CIUS (centre for health innovations and practices), in terms of the project's engineering. We have signed a partnership deal with the 15 Centre, who send us consultation requests when there is a shortage of doctors, or visit requests when the patient is unable to leave their home; it could be that the patient is too poorly, disabled, living in a remote location, or simply doesn't have access to a doctor... Furthermore, we have signed agreements with villages of the region's highlands, but there is still a lot of work to do!

What are your goals for 2024?

One of our big projects is to conduct an in-depth review of our three years of experience, to show how relevant video consultations are when there is a shortage in local healthcare professionals. But we are nurturing other ambitions as well: with the support of several medical structures, the union of paramedics, social services, the social security fund, and the department, we want to provide patients suffering from chronic or acute pathologies with proper medical and social care. Ultimately, our goal is to rebuild a stable environment around a network of professionals who are there for them.

What are your needs today?

Patrons and support: we have come this far thanks to the involvement of many partners who volunteer to serve our cause. Beyond the support we receive from the national health agency, the city of Nice, and the department, as well as through the involvement of various communes throughout the Alpes-Maritimes department, we really need more help to successfully deploy our offering for the benefit of the more vulnerable patients, who struggle to secure access to a doctor.



Dr Joëlle Martinaux,
fondatrice de l'association Safe G



+ 15.000 patients

Accompagnés en 3 ans



04 97 13 40 80 - www.safeg.fr





VILLES, INTERCOMMUNALITÉS & VIE DES MUNICIPALITÉS

L'actualité des communes azuréennes

ACTU RÉGION

ECONOMIE

MARSEILLE veut accélérer



► La ville de Marseille vient de présenter sa feuille de route 2023-2030 « pour une capitale économique créatrice d'emplois ». 10 engagements ont été pris pour la période 2024-2025 dont l'investissement à hauteur de 10 M€ pour accélérer la transition environnementale des activités portuaires. Pour soutenir le commerce, il est prévu un dispositif de valorisation du « Fabriqué à Marseille », et le lancement d'une foncière de redynamisation commerciale et tertiaire. Pour l'emploi sera créé un fonds d'innovation, et sur le tourisme, proposée une nouvelle stratégie de tourisme durable. Pour les entreprises : création d'un schéma d'accueil et d'hébergement, nouveau partenariat avec les agences de développement économique ou encore de nouveaux appels à projets pour faciliter le développement d'opérations économiques et tertiaires exemplaires.

► **Marseille wants to accelerate**
The city of Marseille has just presented its 2023-2030 roadmap "for an economic capital that creates jobs". 10 commitments have been made for the period 2024-2025, including an investment of €10 million to accelerate the environmental transition of port activities. To support trade, a system to promote "Made in Marseille" is planned, and the launch of a commercial and tertiary revitalization project. An innovation fund will be created for employment, and for tourism, a new sustainable tourism strategy will be proposed. For businesses: creation of a reception and accommodation plan, new partnership with economic development agencies or new calls for projects to facilitate the development of exemplary economic and tertiary operations.

DISTINCTION

NICE, CHAMPIONNE de la qualité de vie

► Selon le Journal du Dimanche, Nice vient de se hisser à la première place de leur classement des « grandes villes françaises de plus de 300 000 habitants en termes de qualité de vie ». La ville se positionne également au 13^{ème} rang dans le classement général des communes françaises, progressant de cinq places par rapport à l'an dernier. Une performance d'autant plus remarquable qu'elle s'oppose à la tendance générale de baisse observée dans d'autres métropoles françaises. La sécurité et la stratégie d'investissements municipaux (entraînant l'investissement privé) sont cités comme des facteurs de bien-vivre.

► *Nice, champion of quality of life - According to the Journal du Dimanche, Nice has just risen to first place in their ranking of "large French cities with more than 300,000 inhabitants in terms of quality of life". The city also ranks 13th in the general ranking of French municipalities, moving up five places compared to last year. A performance that is more remarkable as it opposes the general downward trend observed in other French metropolises. Security and the municipal investment strategy (leading to private investment) are cited as factors of well-being.*



» CROS RÉGION SUD

LA RÉGION SUD, dans les starting-blocks avant les JO

HERVE LIBERMAN > COMITE REGIONAL OLYMPIQUE ET SPORTIF

Président du CROS Région Sud - Président de la Conférence Régionale du Sport, Hervé Liberman préside également la Commission Sport de la Région Sud, en vue de la préparation des JOP 2024. Avec l'accueil des Jeux, la Région Sud va vivre des moments exceptionnels, qui fédèrent la communauté sportive au-delà de la seule quête de performance. Héritage pour le territoire, retombées économiques, rêves et passions partagés : pour Hervé Liberman, ces JOP 2024 sont un formidable catalyseur de dynamisme positif pour l'ensemble de la Région Sud.



As the Olympics are nearing, the southern region is champing at the bit - Hervé Liberman, who already serves as chairman of the CROS for the southern region and of the Regional Sports Conference, is also the chairman of the Sports Commission of the Southern Region, which was set up in anticipation of the 2024 Olympic Games. With the coming Olympics, the southern region will host some extraordinary events that will unite the entire community of athletes around values greater than the simple quest of performance. The games will shine a light on the territory and bring about a positive economic impact around shared dreams and passions: according to Hervé Liberman, the 2024 Olympics will be a fantastic catalyst for positivity throughout the southern region.

Votre engagement en faveur du sport est multiple, expliquez-nous :

Hervé Liberman : Aujourd'hui, je porte plusieurs responsabilités qui ont le sport pour ADN commun : Président du Comité Régional Olympique et Sportif, Président de la Conférence Régionale du Sport : la déclinaison territoriale du nouveau modèle de gouvernance partagée où l'État, les collectivités locales, le mouvement sportif et le monde économique et social vont désormais définir leur politique sportive territoriale de manière concertée.

Enfin, j'ai été appelé à venir renforcer l'équipe du Président Renaud Muselier, ami de longue date, pour aller aux élections régionales. Je préside également la Commission Sport de la région en vue de la préparation des JOP 2024. Au CROS, nous nous mettons au service des fédérations sportives, très bien organisées et toutes adhérentes du CNOSF. Nous déclinons nos actions par région, département, club, jusqu'aux licenciés. L'idée est de faire la liaison transversale avec toutes les disciplines et piocher les bonnes idées auprès des différentes fédérations.

A titre personnel, j'ai débuté le sport très tôt, dans une discipline, le judo, qui a un code moral établi autour de l'entraide et la prospérité mutuelle. C'est aussi pour cela que je viens aujourd'hui rendre au sport ce qu'il m'a apporté : le plaisir, la passion, la réalisation de la performance...

“ Au CROS, nous nous mettons au service des fédérations sportives, très bien organisées et toutes adhérentes du CNOSF. Nous déclinons nos actions par région, département, club, jusqu'aux licenciés. ”

Hervé Liberman
Président du CROS Région Sud



You seem to be promoting sports on every front - how come?

Hervé Liberman: it is true that I have many responsibilities, and they all have one thing in common: sports. I am the chairman of the Regional Sporting and Olympic Committee and the chairman of the Regional Sports Conference: according to a newly adopted governance model, the State, local communities, sports associations, and social and economic stakeholders come together to define their territory's policy in terms of sports.

I have also been invited to join the team of Renaud Muselier, Council President for the PACA Region and long-time friend of mine, to prepare for the regional elections. I also chair the region's Sports Commission in preparation of the 2024 Olympic Games. At the CROS, we serve our sports federations, which are very well organised and members of the CNOSF. We adapt our actions to each region, each department, each club, and each licensee. Our aim is to adopt a cross-cutting approach to all sports and to select the best ideas from different federations.

Nous allons vivre une année sportive exceptionnelle !

Walt Disney disait : « Si vous pouvez le rêver, vous pouvez le réaliser ». Aujourd'hui je vis et réalise en tant que président du mouvement sportif régional de pouvoir accueillir les JO ! Mes prédécesseurs l'ont espéré pendant 100 ans depuis 1924... Nous avons été sélectionnés avec cette symbolique forte créée avec le lien Paris-Marseille. Nous avons toutes les épreuves de voile, le football avec Marseille et Nice. C'est une première partie du rêve !

Ensuite, quand lors de ses vœux en 2022, Renaud Muselier a annoncé qu'il candidaitait pour l'organisation des Jeux d'hiver 2030, nous avons tous arboré un sourire poli mais respectueux : nous pensions à un effet de communication... Que nenni, c'est acté, nous allons recevoir les jeux d'Hiver avec les Alpes françaises ! L'annonce devrait être faite en juillet. Par ailleurs, nous nous appuyons sur l'étude « Climsnow » qui nous annonce que nous aurons de la neige au-dessus de 2100 m très régulièrement, jusqu'en 2057. Renaud Muselier rappelle que « Nous utiliserons les infrastructures des Jeux d'Albertville 1992, 95 % des infrastructures sont déjà existantes, pour les installations de Nice, elles étaient déjà prévues, nous ne ferons qu'accélérer leurs constructions, elles serviront d'héritage pour les habitants des Alpes-Maritimes. Nous ferons un événement sobre est responsable à l'image de Lillehammer, ce que nous voulons c'est un retour aux jeux d'hiver neige et chalets. »

Les JO, c'est aussi une dimension économique et sociale incomparable :

En tant que pays organisateur, nous avons obligation de réaliser des centres d'entraînement pour recevoir notamment les équipes étrangères : près de 600 existent dont une soixantaine de CPJ (Centre de Préparation aux Jeux) en Région Sud. Ils ont permis de développer certaines disciplines et faire naître de vraies vocations : regardez l'exemple de Sarrians (84) qui s'est équipée pour le BMX. Les infrastructures ont déjà permis d'organiser des coupes du monde et de recruter des titulaires de la future équipe olympique ! Trois champions du Monde sont licenciés à Sarrians. Les jeux servent aussi à ça : un héritage pour le territoire, des retombées économiques importantes et durables.

Les Jeux, ce sont aussi le soutien que nous apportons aux sportifs « en construction ». Et s'ils réussissent, nul doute qu'ils sauront aussi redonner de cette réussite à leur territoire d'attache. C'est aussi notre engagement.

En 2024, les Jeux Olympiques portent-ils des valeurs différentes que par le passé ?

Les jeux modernes prennent conscience des grandes évolutions de notre société et je me fais sans cesse cette réflexion : le sport est l'un des rares domaines dans lequel je n'entends pas que des colères. Il y a aussi un élan positif, des projets, des passions, des rêves et des performances extraordinaires à réaliser. Et c'est aussi tout cela, l'esprit Olympique !



CROS

RÉGION SUD
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR
www.crosregionsud.fr

Le CROS Région Sud Provence Alpes Côte d'Azur

SES MISSIONS > représenter et défendre les intérêts du Mouvement Olympique et Sportif de la Région Sud pour toutes les questions d'intérêt général auprès des pouvoirs publics et organismes officiels régionaux. De même, sa mission est de relayer et d'étendre sur la Région Sud les orientations prioritaires et les principes fondamentaux du Comité National Olympique et Sportif Français (CNOSF) conformément à la Charte Olympique.

Its mission is to work with public authorities and regional official bodies to promote and defend the interests of the Olympic and Sporting Action of the southern region in all matters of general interest. It is also tasked with relaying and extending, in the southern region, the strategies and fundamental principles of the CNOSF (French Olympic and Sporting Committee), pursuant to the Olympic Charter.

> EN CHIFFRES

+ d'1M

De licenciés

86

Ligues et comités régionaux

12.000

Clubs

Personally, at a very young age I started practising judo, a sport with an established moral code based on solidarity and mutual growth. And now, I am giving back to sports what sports gave me: pleasure, passion, and performance...

We are about to have an outstanding sporting year!

Walt Disney once said: "If you can dream it, you can do it". Today, as chairman of different regional sporting entities, I am realising my dream of welcoming the Olympic Games! For a century, since 1924, it is something my predecessors could only hope for... We have been chosen, partly because of the strong symbolism created by the Paris-Marseille bond. Marseille and Nice will be hosting all the sailing events and football matches. That is the first part of the dream!

Then, Renaud Muselier, speaking in 2022, announced that France was a candidate for the 2030 Winter Olympics. We put on a respectful, but measured smile: obviously, this was some sort of PR stunt... And how wrong we were! It has now been decided, we will be hosting the Winter Olympic Games in the French Alps. It will all be announced in July. In fact, we have been relying on the 'Climsnow' study, which forecasts regular snowfall at an altitude of 2,100m and above, until 2057. Renaud Muselier reminded us that we would "be using the infrastructure created for the 1992 Olympic Games in Albertville. 95% of the required facilities are already in place. For the installations in Nice, they were already in the works, we will simply be accelerating the construction schedule, and they will serve as a proud legacy to the inhabitants of the Alpes-Maritimes department. We want to create a "sober and sustainable event, much like the Lillehammer games. We want to return to Winter Olympics featuring snow-covered chalets."

The Olympic Games also carries an incomparable economic and social aspect:

As the organising country, we must construct training centres where we can host visiting teams: there are some 600 of these, including around 60 CPJ (Olympics Preparation Centres) in the Southern Region. They have allowed us to develop certain sports and nurture true callings: take Sarrians (Vaucluse) for instance, which has recently given itself brand-new BMX facilities. Thanks to this infrastructure, we have been able to host world cups and recruit the future members of our Olympic teams! Three world champions are licensed in Sarrians. That is what the Olympic Games are also about: ensuring the territory's legacy, along with significant and sustainable impacts for the economy. The Olympic Games also provide the opportunity of supporting 'budding' athletes. And, if they're successful, they are sure to give back to the territory that helped them achieve success. That is also our commitment.

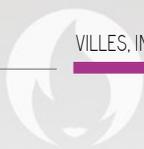
In 2024, are the Olympic values any different than in the past?

The modern games reflect great social evolutions, and I am constantly given to consider the following fact: sports is one of the only areas where I don't only hear about people's grievances. There is a positive energy, projects, passion, dreams, and extraordinary levels of athletic performance to attain. And that's what the Olympic spirit is all about!



CROS

RÉGION SUD
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR



PARIS 2024



CROS

RÉGION SUD
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR



PARIS 2024

PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR



Hervé

LIBERMAN

Président du CROS Région Sud

“ Les Jeux, ce sont aussi le soutien que nous apportons aux sportifs « en construction ». Et s'ils réussissent, nul doute qu'ils sauront aussi redonner de cette réussite à leur territoire d'attache. C'est aussi notre engagement. ”



CROS

RÉGION SUD
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

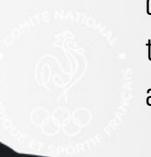


PARIS 2024



CROS

RÉGION SUD
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR



CROS

RÉGION SUD
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR



PARIS 2024



PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR



CROS

RÉGION SUD
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR



CROS

RÉGION SUD
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR



PARIS 2024



PARIS 2024



CROS

RÉGION SUD
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR



CROS

RÉGION SUD
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR



CHR, ÉVÉNEMENTIEL & LOISIRS

L'actualité des cafés, hôtels & restaurants, les lieux où sortir, se cultiver, faire du sport, le lifestyle Côte d'Azur

NEWS

> RSE & TOURISME

AMBITIEUSE RÉNOVATION pour le Novotel Nice Aéroport Cap 3000

Dans un contexte de dynamisme touristique, le Fonds Tourisme Côte d'Azur, appuyé par M Capital, accompagne le groupe Atypio dans la rénovation du Novotel Nice Aéroport Cap 3000 à Saint-Laurent-du-Var.

Créé par la Caisse d'Épargne Côte d'Azur avec le soutien de la Banque Européenne d'Investissement, de la Métropole de Nice et des CCI de Nice Côte d'Azur et du Var, le Fonds Tourisme Côte d'Azur (FTCA) représente un outil financier essentiel pour le dynamisme touristique de la région. Atypio, un acteur hôtelier innovant fondé en 2018, gère un portefeuille diversifié de 25 hôtels en France. Il apporte son savoir-faire en matière de rénovation hôtelière après l'acquisition du fonds de commerce auprès du groupe Accor Invest.

Le projet intègre une dimension de responsabilité environnementale, notamment à travers des pratiques durables et innovantes. L'adhésion d'Atypio au collectif « mieux » et l'innovation en matière d'agriculture urbaine en aéroponie (une forme de culture hors-sol) dans leurs hôtels, illustrent leur volonté de réduire l'impact environnemental tout en enrichissant l'expérience client.

Ambitious renovation for the Novotel Nice Aéroport Cap 3000 - In a context of dynamic tourism, the Côte d'Azur Tourism Fund, supported by M Capital, is supporting the Atypio group in the renovation of the Novotel Nice Aéroport Cap 3000 in Saint-Laurent-du-Var.

Created by the Caisse d'Épargne Côte d'Azur with the support of the European Investment Bank, the Métropole de Nice and the CCIs of Nice Côte d'Azur and Var, the Côte d'Azur Tourism Fund (FTCA) represents an essential financial tool for the tourism dynamism of the region. Atypio, an innovative hotel player founded in 2018, manages a diversified portfolio of 25 hotels in France. He brings his know-how in hotel renovation after the acquisition of the business from the Accor Invest group.

The project integrates a dimension of environmental responsibility, particularly through sustainable and innovative practices. Atypio's membership in the "mieux" collective and innovation in urban aeroponic agriculture (a form of soilless cultivation) in their hotels, illustrate their desire to reduce the environmental impact while enriching the client experience.

> www.fondstourismecotedazur.fr



> EVENEMENTIEL ET RSE

MADE IN CÔTE D'AZUR certifiée ISO 20121



L'agence événementielle Made In Côte d'Azur vient d'atteindre son 1^{er} objectif 2024 ! A savoir la validation de leur certification ISO 20121*. Cette norme RSE dans le domaine de l'événementiel, intègre les trois piliers du développement durable : l'environnemental, le social et l'économique.

« Nous souhaitons être les ambassadeurs d'une destination verte en partenariat avec des acteurs locaux, des prestataires et des lieux de réception détenant un label écoresponsable », indique la direction de l'Agence.

*Certification obtenue dans le cadre du dispositif d'accompagnement de LINKEUS, avec le soutien de la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur et en partenariat avec Unimev et le Cabinet Authentis.

The Made In Côte d'Azur events agency has just achieved its first 2024 objective! Namely the validation of their ISO 20121 certification. This CSR standard in the field of events integrates the three pillars of sustainable development: environmental, social and economic. "We want to be the ambassadors of a green destination in partnership with local players, service providers and reception venues holding an eco-responsible label," indicates the management of the Agency.*

*Certification obtained as part of the LINKEUS support system, with the support of the Provence-Alpes-Côte d'Azur Region and in partnership with Unimev and Cabinet Authentis.

> www.madeincotedazur.com

» ADNESS VIDEO PRODUCTION

LE ONE STOP SHOP de l'image



Adness, c'est avant tout un trio de talents de la production audiovisuelle ! Matt, Izzy et John associent leur background et des compétences techniques variées, afin d'offrir aux entreprises du département et de toute la France, un éventail complet de services vidéo de pointe.

The One Stop Shop of the image - Adness is above all a trio of audiovisual production talents! Matt, Izzy and John combine their backgrounds and varied technical skills to offer businesses in the Alpes-Maritimes and throughout France a full range of cutting-edge video services.

La qualité et la particularité du concept d'Adness Production repose sur une mixité de regards, une créativité multiple, adaptée à vos besoins. Professionnels, petites et grandes entreprises, collectivités, marques en développement, vous souhaitez mettre en avant vos atouts et communiquer, vous démarquer sur vos canaux de diffusion, sur les réseaux sociaux, vous ouvrir de nouveaux marchés avec une identité visuelle revue, forte et différenciante ?

The quality and particularity of the Adness Production concept is based on a mix of perspectives, multiple creativity, adapted to your needs. Professionals, small and large businesses, communities, developing brands, you want to highlight your strengths and communicate, stand out on your distribution channels, on social networks, open new markets with a revised, strong and differentiating visual identity?

Adness
vidéo production
www.ad-ness.fr

Du scénario à la post-production

Adness combine ses différents savoir-faire pour proposer à ses clients un concept « One Stop Shop », guichet unique ou formule tout-en-un, imaginé pour tout type de projet audiovisuel, à toutes échelles et pour tous les budgets. Film publicitaire, corporate, simple message vidéo... Adness assemble les forces et les 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. L'équipe de Matt, Izzy et John parle français et anglais et intervient principalement dans le Sud, mais aussi dans toute la France et sur vos projets à l'international.

From script to post-production

Adness combines its different know-how to offer its clients a "One Stop Shop" concept, or all-in-one formula, designed for any type of audiovisual project, on all scales and for all budgets. Advertising film, corporate, simple video message... Adness brings together the strengths and specialties of each 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 an all-inclusive service and create your tailor-made visual identity. The team of Matt, Izzy and John speaks French and English and works mainly in the South, but also throughout France and on your international projects.

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

» CANNES KARTING / LASER BOWLING D'ANTIBES

SPORT ET LOISIRS

au service du bien-être de vos équipes

Une entreprise Responsable se soucie du bien-être de ses équipes de travail. Pour travailler sur ce point, elle a plusieurs solutions à sa disposition, et notamment celle d'organiser des moments conviviaux : le bien-être en entreprise, indéniable vecteur de performance, peut naître de ces moments où se mêlent à la fois l'émotion, le partage d'instant constructifs et précieux ainsi que d'une petite dose de sport et de compétition... Mais où trouver tout cela ?

A Cannes-La Bocca, le Karting Indoor 100 % électrique constitue, au même titre que le Laser Game (labyrinthe de 850 m² sur 2 niveaux avec 40 gilets) et le Bowling 16 pistes d'Antibes, une réponse idéale autant qu'une offre exclusive pour faire de vos événements professionnels des moments de bien-être fédérateurs et inoubliables. Rassemblez vos effectifs et offrez de l'émotion, du partage, de la compétition !

KARTING

A Cannes, la piste de Karting Indoor se présente au sein d'un complexe de 3.000 m², unique dans la région, sécurisée et entièrement privatisable. La garantie de pouvoir pratiquer la course par tous les temps et quel que soit la taille de votre équipe : 24 karts adultes 100 % électriques composent l'écurie de Cannes Karting, qui évoluent sur une piste au



Maxime Aparicio, fondateur de Cannes Karting et du Laser Bowling d'Antibes

Sport and leisure for the well-being of your teams - A Responsible company cares about the well-being of its work teams. To work on this point, it has several solutions at its disposal, and that of organizing convivial moments: well-being in business, an undeniable vector of performance, can arise from these moments where both emotion and emotion mix, the sharing of constructive and precious moments as well as a small dose of sport and competition... But where to find all this?

A t Cannes-La Bocca, the 100% electric Indoor Karting constitutes, in the same way as the Laser Game (850 m² maze on 2 levels with 40 vests) and the 16-lane bowling alley in Antibes, an ideal response as well as an offer exclusive to make your professional events unifying and unforgettable moments of well-being. Gather your workforce and offer emotion, sharing and competition !

KARTING

In Cannes, the Indoor Karting track is located within a 3,000 m² complex, unique in the region, secure and fully privatizable. The guarantee of being able to race in all weathers and whatever the size of your team: 24 100% electric adult karts make up the Cannes Karting team, which run on a track with a new generation surface, ensuring exceptional grip.

»  24 karts adultes 100 % électriques composent l'écurie de Cannes Karting, qui évoluent sur une piste de 430 m sur deux niveaux, au revêtement nouvelle génération, assurant une adhérence exceptionnelle.





revêtement nouvelle génération, assurant une adhérence exceptionnelle.

Accessible à quelques minutes de la sortie d'Autoroute de Cannes-La Bocca ou du centre-ville, le complexe créé par Maxime Aparicio offre une immersion complète dans le monde de la compétition, même si vous êtes néophyte : grille de départ, piste de 430 m sur deux niveaux avec montées, descentes, structures métalliques, drapeaux & commissaires de piste... Ambiance Grand Prix assurée !

Côté installations, un bar et une mezzanine dominant la piste, agrémentés d'écrans et de chronos qui permettent de suivre les évolutions des pilotes de kart. Cocktails dinatoires et soirées peuvent parfaitement agrémenter vos sessions de karting entre collaborateurs : construisez-vous une offre sur-mesure avec les équipes de Cannes Karting.

BOWLING & LASER GAME

A Antibes, sur 3200 m² dans le quartier des Semboules, à 1 minute de l'entrée de l'autoroute et 5 minutes de Sophia Antipolis, découvrez un complexe parfaitement adapté à tous les événements d'entreprise que vous pourriez

Entre l'activité bowling (unique dans les Alpes-Maritimes) avec ses 16 pistes et le labyrinthe de Laser Game (850 m² et 40 gilets), ce complexe de 3200 m² est parfaitement adapté à tous les événements d'entreprise.

imaginer. Entre l'activité bowling (unique dans les Alpes-Maritimes) et ses 16 pistes et le labyrinthe de Laser Game (850 m² et 40 gilets), il est possible d'organiser des événements de grande amplitude : le complexe vient d'accueillir un arbre de Noël d'entreprise qui a rassemblé 700 personnes ! Plus récemment encore, une Crêpe Party spécial Chandeleur y était organisée pour les membres du IN Club, en toute décontraction, lors de la pause méridienne ! Dans un autre registre, le bowling et le Laser Game peuvent être le théâtre de soirées thématiques, où l'ensemble des installations sont privatisées. Sons & lumières, service traiteur, animations peuvent s'inviter au menu d'un événement professionnel aussi atypique qu'inoubliable, à concevoir selon vos priorités et votre propre organisation logistique : l'équipe de Maxime Aparicio saura répondre à toutes vos interrogations.

Accessible a few minutes from the Cannes-La Bocca motorway exit or from the city center, the complex created by Maxime Aparicio offers complete immersion in the world of competition, even if you are a novice: starting grid, track 430 m on two levels with climbs, descents, metal structures, flags & track marshals... Grand Prix atmosphere guaranteed! On the facilities side, a bar and a mezzanine dominate the track, decorated with screens and timers which allow you to follow the progress of the kart drivers. Cocktail dinners and evenings can perfectly enhance your karting sessions with colleagues: create a tailor-made offer with the Cannes Karting teams.

BOWLING & LASER GAME

In Antibes, on 3200 m² in the Semboules district, 1 minute from the A8 entrance and 5 minutes from Sophia Antipolis, discover a complex perfectly suited to all the corporate events you could imagine. Between the bowling activity (unique in the Alpes-Maritimes) and its 16 lanes and the Laser Game maze (850 m² and 40 vests), it is possible to organize large-scale events: the complex has just hosted a corporate Christmas tree which brought together 700 people! Even more recently, a special Candlemas Crêpe Party was organized there for members of the IN Club, in complete relaxation, during the lunch break! In another register, bowling and Laser Game can be the scene of themed evenings, where all the facilities are privatized. Sounds & lights, catering service, entertainment can be part of the menu of a professional event as atypical as it is unforgettable, to be designed according to your priorities and your own logistical organization: Maxime Aparicio's team will be able to answer all your questions.

» V. INDOMITUS PADEL

Nouveau DÉFI SPORTIF

FLORIAN VALSOT > FONDATEUR DE V. INDOMITUS PADEL

Sélectionneur et entraîneur de l'équipe nationale de la Fédération Monégasque de padel, coach des talents de demain, Florian Valsot s'implique désormais dans la gestion de V. Indomitus Padel, club de padel Indoor des Alpes-Maritimes, implanté à la sortie de Nice et ouvert depuis tout juste quelques jours. L'aboutissement passionné de plusieurs années de travail pour celui qui voue sa vie aux sports de raquette.

New sporting challenge - Selector and coach of the national team of the Monegasque Federation of padel, coach of tomorrow's talents, Florian Valsot is now involved in the management of V. Indomitus Padel, an indoor padel club in the Alpes-Maritimes, located at the end of Nice and open for just a few days. The passionate culmination of several years of work for someone who devotes his life to racket sports.

A 40 ans, Florian Valsot présente un joli CV sportif. Et s'il a longtemps évolué dans le Top 15 des joueurs français de Padel, il a débuté -comme beaucoup de passionnés, par le tennis, discipline où il a commencé à se distinguer à l'âge de 17 ans. Plus jeune, c'est le rugby qui avait ses faveurs, mais c'est au contact de la balle jaune qu'il a vite su révéler tous ses talents... Jusqu'à présenter un joli palmarès et atteindre le classement de -2/6. Dans le même temps, il s'oriente très tôt vers le coaching et aux alentours de 19 ans, s'investit dans plusieurs structures dont le tennis Club de Sophia Antipolis. Une véritable passion qui l'amène à s'installer à son compte pour entraîner vers les sommets des jeunes qui ont des projets sportifs ambitieux. Des défis de taille que Florian relève avec brio... L'une de ses protégées gagne le championnat de France Roland-Garros des moins de 14 ans, il coache un joueur du Top 100 mondial ATP et voyage beaucoup en Europe mais aussi au Qatar ou en Afrique du Nord pour suivre les compétitions...

Sparring Partner de Djoko

Un rythme qu'il finit par atténuer. Ainsi, pendant quatre ans et tout en poursuivant une activité de coaching, Florian devient très régulièrement, au Monte Carlo Country Club, le sparring Partner de stars mondiales telles que Djokovic, Alexander Zverev, Grigor Dimitrov ou encore Caroline Wozniacki...

Il s'oriente ensuite vers le tennis-loisir et devient directeur sportif du club de Contes.

C'est en 2018 qu'a lieu la révélation : Florian découvre le padel et avec lui, une passion dévorante... « Très vite, je m'y suis investi comme joueur ». Il atteint rapidement le Top 15 français et en 2021, la fédération monégasque de Padel le choisit pour les championnats d'Europe à Marbella. A son retour, il devient sélectionneur et entraîneur de la fédération, poste qu'il occupe depuis lors.

Désormais, son coaching est orienté Padel et Florian s'occupe aujourd'hui des pépites et stars montantes de la discipline, de tout âge : Tyrone Pottier, N°1 français chez les 11 ans, Keny Valigiani Falentin, N°1 français des 12 ans, mais aussi plusieurs joueurs et joueuses parmi les 100

meilleurs mondiaux ou 150 meilleurs français... Une activité qu'il peut maintenant pratiquer « à domicile » : car Florian vient de créer V. Indomitus Padel, à La Trinité, avec sa femme, Mallaurie et ses amis et associés, Nathalie et Sébastien. « Le V., c'est un hommage à mon fils, Virgil, qui souffre d'autisme » relève Florian, combatif, prêt à relever le défi de ce nouveau challenge sportif : la direction et la gestion de la seule structure de padel intégralement indoor sur Nice - La Trinité, ses 1500 m² couverts dont 2 terrains labellisés World Padel Tour et un terrain simple, ses 150 m² de club house avec restauration et les nombreuses installations mises au service des joueurs de toute la région. Déjà, la Fédération Monégasque ne s'y est pas trompé et vient de choisir V. Indomitus Padel comme centre d'entraînement officiel...

➤ Désormais, son coaching est orienté Padel et Florian s'occupe aujourd'hui des pépites et stars montantes de la discipline, de tout âge : Tyrone Pottier, N°1 français chez les 11 ans, Keny Valigiani Falentin, N°1 français des 12 ans, mais aussi plusieurs joueurs et joueuses parmi les 100 meilleurs mondiaux ou 150 meilleurs français...

A † 40, Florian Valsot presents a nice sporting CV. And if he played for a long time in the Top 15 French players of Padel, he started - like many enthusiasts - with tennis, a discipline in which he began to distinguish himself at the age of 17. When he was younger, rugby was what he favored, but it was through contact with the yellow ball that he quickly revealed all his talents... Until he presented a nice record and reached a ranking of -2/6. At the same time, he turned very early towards coaching and around the age of 19, he got involved in several structures including the Sophia Antipolis Tennis Club. A true passion that leads him to set up on his own to coach young people who have ambitious sporting projects to the top. Major challenges that Florian takes on brilliantly... One of his coached wins the French Roland-Garros under-14 championship, he coaches a player from the ATP world Top 100 and travels a lot in Europe but also in Qatar or in North Africa to follow the competitions...

Djoko's Sparring Partner

A rhythm that he ends up attenuating. Thus, for four years and while continuing a coaching activity, Florian very regularly became, at the Monte Carlo Country Club, the sparring partner of world stars such as Djokovic, Alexander Zverev, Grigor Dimitrov and Caroline Wozniacki...

He then turned to recreational tennis and became sports director of the Contes club.

It was in 2018 that the revelation took place: Florian discovered padel and with it, an all-consuming passion... "Very quickly, I got involved in it as a player". He quickly reached the French Top 15 and in 2021, the Monegasque Padel federation chose him for the European Championships in Marbella. On his return, he became selector and coach of the federation, a position he has held ever since.

From now on, his coaching is oriented Padel and Florian today takes care of the nuggets and rising stars of the discipline, of all ages: Tyrone Pottier, French No. 1 among 11-year-olds, Keny Valigiani Falentin, French No. 1 among 12 years, but also several players among the 100 best in the world or 150 best French... An activity that he can now practice "at home": because Florian has just created V. Indomitus Padel, in La Trinité, with his wife, Mallaurie and his friends and associates, Nathalie and Sébastien. "The V. is a tribute to my son, Virgil, who suffers from autism" notes Florian, combative, ready to take on the challenge of this new sporting challenge: the direction and management of the only structure of padel fully indoor in Nice and its surroundings, its 1500 m² covered area including 2 World Padel Tour labeled courts and one a single court, its 150 m² club house with catering and the numerous facilities available to players from across the region. Already, the Monegasque Federation made no mistake and has just chosen V. Indomitus Padel as its official training center...



V. INDOMITUS PADEL

51 Bd Fuon Santa - Nice / La Trinité
Ouvert du lundi au dimanche de 6 h 30 à 23 h
Réservations au 04 89 22 46 89
ou via l'application Deciplus
Code centre : v-indomituspadel



FLORIAN VALSOT

FONDATEUR DE V. INDOMITUS PADEL

- Florian vient de créer V. Indomitus Padel, la seule structure de padel intégralement indoor sur Nice - La Trinité, ses 1500 m² couverts dont 2 terrains labellisés World Padel Tour et un terrain simple, ses 150 m² de club house avec restauration et les nombreuses installations mises au service des joueurs de toute la région.

KENY VALIGIANI FALENTIN

N°1 FRANÇAIS CHEZ LES 12 ANS

JEUNE PAIRE GAGNANTE

En cette année olympique, la France va vibrer aux exploits de ses athlètes... Partout dans l'hexagone, nos têtes blondes rêvent de se dépasser pour atteindre les sommets et devenir eux aussi à leur tour des légendes de leur sport favori. Partons à la rencontre de ces jeunes qui travaillent sans relâche pour dépasser leurs limites et briller. Ce mois-ci, dans un sport qui n'est pas encore olympique, le padel-tennis, voici Tyrone Pottier, N°1 français chez les 11 ans, et son partenaire de jeux, Keny Valigiani Falentin, lui aussi N°1 français des 12 ans.

Young winning pair - In this Olympic year, France will thrill to the exploits of its athletes... Everywhere in France, our young people dream of surpassing themselves to reach the summits and become legends of their favorite sport. Let's meet these young people who work tirelessly to surpass their limits and shine. This month, in a sport that is not yet Olympic, padel-tennis, here is Tyrone Pottier, French No. 1 among 11-year-olds, and his playing partner, Keny Valigiani Falentin, also French No. 1 12-year-olds.

Dans un sport aussi individuel que collectif (le padel se joue en double), c'est aussi l'apprentissage de l'esprit d'équipe qui détermine la réussite d'une paire gagnante : « on doit se motiver mutuellement, parce qu'on joue l'un pour l'autre », relève Keny. Comme beaucoup de jeunes, il a commencé par quatre années de tennis et c'est lorsque son papa s'est essayé au padel et qu'il lui a proposé une partie que le jeune garçon a voulu participer à un premier entraînement... Keny a tout de suite accroché à ce sport très ludique, technique et qui peut se jouer de 7 à 77 ans. Aujourd'hui, des étoiles plein les yeux, ses ambitions se sont matérialisées avec plus de précision et il les conjugue à deux : « on va vraiment tout mettre en place pour réaliser notre rêve : devenir des joueurs professionnels ! » s'exclame-t-il.

Son partenaire, Tyrone, a connu sensiblement le même parcours : six mois à pratiquer le tennis et un

In a sport that is as individual as it is collective (padel is played in doubles), it is also the learning of team spirit which determines the success of a winning pair: "we must motivate each other, because we play for each other," notes Keny.

Like many young people, he started with four years of tennis, and it was when his dad tried padel and offered him a game that the young boy wanted to take part in his first training... Keny has it all immediately hooked on this very fun, technical sport which can be played from 7 to 77 years old. Today, with stars in his eyes, his ambitions have materialized with greater precision, and he combines them: "we are really going to do everything in place to realize our dream: to become professional players!" he exclaims.

His partner, Tyrone, experienced much the same journey: six months of playing tennis and a passionate dad who very quickly made him taste the joys of padel. "It's really thanks to him and it immediately fascinated me!". So much so that the competitive spirit sets in and the results do not

“ Notre objectif ?
Être sélectionnés pour
représenter la France
aux Championnats
d'Europe qui se tiendront
cette année. ”



papa mordu qui lui fait très vite goûter les joies du padel. « C'est vraiment grâce à lui et cela m'a tout de suite passionné ! ». A tel point que l'esprit de compétition s'installe et que les résultats ne tardent pas à arriver. En 2023, Tyrone et Keny deviennent vice-champions de France U14 PACA ! Une victoire qui les placent vite dans les meilleurs espoirs français de la discipline...

Objectif Championnats d'Europe

Tyrone connaît ses points forts : « Je suis bon en défense, j'ai une bonne « vibora » (un coup de raquette brossé latéralement, spécifique au padel, NDLR), la technique est là mais il me manque de la force » reconnaît-il. Un constat partagé par Keny, qui confesse « une bonne défense et une bonne lecture de jeu. Mais je dois améliorer mon physique et mon attaque ! ». Des améliorations qui passent par une abnégation et un travail assidu. Si l'an dernier, l'entraînement était hebdomadaire, il devient quotidien sur certaines séquences, comme en ce moment, où des sessions de détection ont lieu dans plusieurs régions. L'objectif ? Être sélectionnés dans leur catégorie pour représenter la France aux Championnats d'Europe qui se tiendront cette année. Si la route est encore longue, Tyrone et Keny sont conscients des enjeux et de leur situation : « Nos parents nous suivent et nous encouragent, notre coach Florian est génial, nous avons une grande chance pour notre âge ! Si on est pris pour les championnats d'Europe, ce serait une belle étape avant de penser à une carrière professionnelle ». Déjà, avec leur place de numéro 1 de leurs catégories respectives, les deux amis se hissent à la 2800^e place française, tout âge confondu : une très belle performance sur près de... 50.000 licenciés dans tout le pays.

take long to arrive. In 2023, Tyrone and Keny become vice-champions of France U14 PACA! A victory which quickly places them among the best French hopes in the discipline...

Objective European Championships

Tyrone knows his strengths: "I'm good in defense, I have a good "vibora" (a racket stroke brushed sideways, specific to padel, Editor's note), the technique is there but I lack the strength" recognizes- he. An observation shared by Keny, who confesses "good defense and good reading of the game. But I must improve my physique and my attack! ". Improvements that require self-sacrifice and hard work. If last year, training was weekly, it becomes daily on certain sequences, like now, where detection sessions are taking place in several regions. The objective? Be selected in their category to represent France at the European Championships which will be held this year. Although the road is still long, Tyrone and Keny are aware of the challenges and their situation: "Our parents follow us and encourage us, our coach Florian is great, we are very lucky for our age! If we are selected for the European championships, it would be a great step towards a professional career." Already, with their number 1 position in their respective categories, the two friends have climbed to 2,800th place in France, all ages combined: a very good performance out of nearly... 50,000 licensees throughout the country.

TYRONE POTTIER

N°1 FRANÇAIS CHEZ LES 11 ANS

“ Si on est pris pour les championnats d'Europe, ce serait une belle étape avant de penser à une carrière professionnelle ”



CHRISTIAN COLLANGE

PRÉSIDENT DE LA COMMISSION
RÉGIONALE DE LA LIGUE
PACA DE PADEL

“ En Paca, une petite quarantaine de professeurs ont été formés l'an dernier.

Début 2023, la FFT recensait 511 enseignants de padel en France : tout ceci s'accélère ! ”

Padel : LES JEUNES, L'AVENIR !

Président de la Commission Régionale de la Ligue Paca de Padel, Christian Collange est également chargé par la Fédération Française de Tennis d'une mission de développement du padel chez les jeunes. L'engouement est là, après plusieurs saisons à développer les structures et l'encadrement.

Padel: young people, the future! - President of the Regional Commission of the Paca League of Padel, Christian Collange is also charged by the French Tennis Federation with a mission to develop padel among young people. The enthusiasm is there, after several seasons of developing structures and supervision.

Q ue faites-vous pour que la jeunesse s'initie au padel ?

Christian Collange : La voie est déjà toute tracée au niveau national. Dans toutes les ligues, nous avons aidé à développer le padel chez les jeunes : c'est vraiment l'avenir de la discipline. En créant tout d'abord un grand nombre de rassemblements de détections chez les jeunes, partout en France, notamment chez les moins de 14 ans.

W hat are you doing to get young people introduced to padel?

Christian Collange: The path is already clear at national level. In all leagues, we have helped develop padel among young people: it is truly the future of the discipline. By first creating many detection gatherings among young people, throughout France, particularly among those under 14 years old.

P our encourager la pratique, il faut aussi des écoles ?

Bien sûr et cela se développe au sein des clubs de padel. On constate que près de 3 clubs sur 4 ont mis en place leur propre école. Mais pour cela, il fallait des enseignants de padel...

En créant le TFP (Titre à Finalité Professionnelle) de Padel il y a deux ans, un diplôme de prof reconnu par la FFT et par l'Etat, nous avons voulu professionnaliser tous les joueurs qui ne venaient pas forcément du tennis. Les enseignants diplômés d'État de tennis, suivent, eux, une formation continue de 40 heures pour obtenir le Diplôme Fédéral Moniteur de Padel (DFMP). En Paca, une petite quarantaine de professeurs ont été formés l'an dernier. Début 2023, la FFT recensait 511 enseignants de padel en France : tout ceci s'accélère !

T o encourage the practice, do we also need schools?

Of course, and this is developing within the padel clubs. We see that almost 3 out of 4 clubs have set up their own school. But for that, we needed padel teachers...

By creating the TFP (Professional Title) of Padel two years ago, a teacher's diploma recognized by the FFT and the State, we wanted to professionalize all players who did not necessarily come from tennis. State-certified tennis teachers follow 40 hours of continuing training to obtain the Federal Padel Instructor Diploma (DFMP). In Paca, around forty teachers were trained last year. At the start of 2023, the FFT identified 511 padel teachers in France: all this is accelerating!

The enthusiasm of young people also involves competition?

Yes, and that is why we have also developed a competition circuit for young people: we know, this helps to generate interest and emulation between them. Over the last 4 editions, the young people of the Paca League have been twice champions and twice vice-champions of France! We follow and support young people like Tyrone and Keny who are part of the "Elite-Performance" group. Note that France was 5th among youth (boys) and 6th (girls) at the 2023 world championships in Paraguay! Today, around 10% of padel licensees are young people in France... We would like to reach 20 to 30%. But we still lack structures, even though demand is very strong. Today, the number of sites in France is estimated at 1,900, while Italy, for example, has almost 10,000!

L'engouement des jeunes passe aussi par la compétition ?

Oui et c'est pour cela que nous avons aussi développé un circuit de compétition pour les jeunes : on le sait, cela permet de susciter de l'intérêt, de l'émulation entre eux. Sur les 4 dernières éditions, les jeunes de Ligue Paca ont été 2 fois champions et 2 fois vice-champions de France ! Nous suivons, accompagnons, des jeunes comme Tyrone et Keny qui font partie du groupe « Elite-Performance ». Notez que la France a été 5^e chez les jeunes (garçons) et 6^e (filles) aux championnats du monde 2023 au Paraguay !

Aujourd'hui, autour de 10 % des licenciés de padel sont des jeunes en France... Nous voudrions atteindre 20 à 30 %. Mais nous manquons toujours de structures, alors que la demande est très forte. On estime aujourd'hui à 1.900 le nombre de terrains en France, quand l'Italie en compte par exemple... près de 10.000 !

TENNIS LIGUE
PROVENCE ALPES
CÔTE D'AZUR

1175 Chemin des Cruyes
13090 Aix-en-Provence
04 42 28 19 40 - ligue.paca@fft.fr



Valberg
The place to be*
ski

TOUT
SKI **COMPTE**

pour se faire plaisir
cet hiver!



Toutes les offres sur valberg.com

forfait
JACK / **POTE**

1 ACHETÉ = 1 OFFERT*

* En semaine, hors vacances scolaires



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

**DERNIERS STANDS
DISPONIBLES !**

- > **+ 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

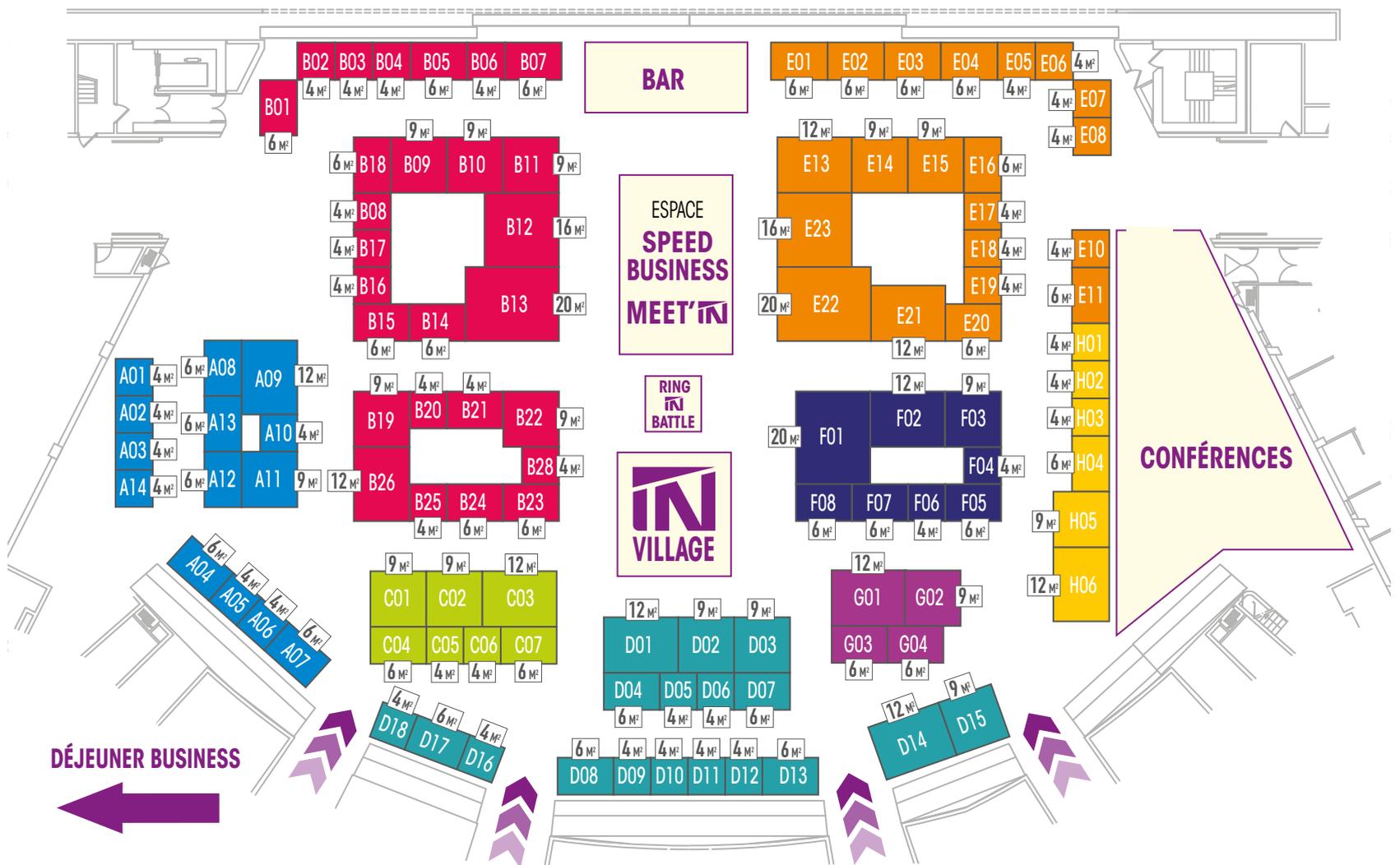
Professions libérales, banque, finance, assurances & mutuelles

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



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 · CROSSTHINK · 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



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

MONACO
CARROS
NICE
SAINT-LAURENT-DU-VAR
GRASSE
SOPHIA ANTIPOLIS
VILLENUEVE-LOUBET
CANNES
ANTIBES
MANDELIEU
FRÉJUS



EN AVRIL 2024

DOSSIER CROISSANCE & DÉVELOPPEMENT

Ils boostent leurs entreprises sur leurs marchés.
Rencontres avec les directrices et directeurs du développement

- > **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 6 avril 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**



LES NOUVEAUX MEMBRES



Ils nous renouvellent leur confiance



YOAN HARRACA
CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR
06 44 36 90 87
Yoan.harraca@cecaz.caisse-epargne.fr
www.caisse-epargne.fr/cote-d-azur/



EMMANUELLE TOPIE
HÔTEL CANTEMERLE
06 64 27 33 91
04 93 58 96 97
commercial@hotelcantemerle.com
www.cantemerle-hotel-vence.com



LE SIS
À chaque bâtiment son cycle de vie
MICHEL BLASI
MARIE-DO BLASI
LE SIS GROUPE
04 93 66 00 00
marie-do@le-sis-groupe.com
le-sis.com



GERALD BASTIAN
TOUT ET BON
06 09 98 00 37
gbastian@toutetbon.fr
INDIA 07 84 51 83 69
04 22 47 09 67
nice@toutetbon.fr
toutetbon.fr



HUGO LOUNAS
OGC NICE
06 19 34 48 63
hugo.lounas@ogcnice.com
www.ogcnice.com



le cube
CHRISTELLE DAIRE
LE CUBE RECEPTIONS
07 78 41 33 41
04 93 36 67 68
gestion@siv-groupe.fr
lecube-receptions.com



CHRISTOPHE DEBRABANDERE
TRANSCAN
064 6 60 36 58
c.debrabandere@transcan.fr
www.transcan.fr



YANN DUTEIL
SEBASTIEN TAUPIN
FRÉDÉRIC BOURDILLON
06 30 71 46 18
contact@lapetitegaroupe.com
www.lapetitegaroupe.com



SÉBASTIEN LUDWIG
ALU SERVICES MIROITERIE
06 87 43 04 25
contact@asm06.fr
www.aluservicesmiroiterie06.com

Ils nous rejoignent



**ALAYA BEN EL HADJ
KAMEL MAHJOUB**
SDECOM
04 93 19 20 60
contact@sdecom.fr
www.sdecom.fr



MAXIME JOYAUX
VITRIMEO
06 16 21 48 73
contact@vitriméo.com
www.vitriméo.com



SÉBASTIEN GRUHIER
XILINUS
06 33 35 83 55
Sgruhier@xilinus.com
xilinus.com



**BEATRICE LOUIS
THÉOPHILE LEMAIRE**
SARL CGP & ASSOCIES
06 38 65 00 43
blouis@cgpassocies.com
cgpassocies.com



MARC RAMO
LA MAISON TRAITEUR
06 71 99 06 84
04 93 34 24 91
contact@laimaizon-traiteur.com
www.laimaizon-traiteur.com



GREGORY LE HEURT
CACAO DE COLOMBIE
06 16 74 97 82
gregorylh@cacaodecolombie.com
cacaodecolombie.com



RUDY VIGNACOURT
MES PEINTRES
06 59 11 34 53
contact@mespeintres.com
mespeintres.com



LOÏC SERISIER
AVIVA CUISINES
06 46 75 59 00
loic.serisier@cuisines-aviva.com
www.cuisines-aviva.com



**RUY DA SILVA
CECILE DETTORI-CAMPUS**
R & W PROJETS
06 70 23 84 99
04 26 85 37 03
contact@rwprojets.fr
www.rwprojets.fr



**THOMAS BRUN
AURÉLIE MORDELET**
AXA ASSURANCE ET BANQUE
06 14 93 16 92
04 93 92 16 32
agence.brunmordelet@axa.fr
www.axa.fr



PIERRE-ALAIN HERAUD
PITCH IMMO - WOODEUM
07 62 85 20 83
paheraud@woodeumpitch.com
pitchimmo.fr

Vendredi 23 février à 8 h**W'IN'TER IS COMING - Valberg**

Départ pour une journée de glisse dans la station de Valberg. Une belle occasion de rencontrer le Yéti !!!

**Jeudi 14 mars à 18 h****IN THE RIGHT PLACE****Restaurant l'Adresse - Vallauris**

Participez à notre Speed Business Meet'IN de ce mois de mars où partage, bienveillance, échange et sourires seront présents... grâce à vous !

vendredi 29 mars à 12 h**DÉJEUNER BUSINESS****YAMAS Restaurant - CAP3000**

Vivez un déjeuner Business aux saveurs uniques, une expérience culinaire exceptionnelle, mêlant la délicieuse cuisine méditerranéenne à l'ambiance festive de la Grèce.

**Mardi 16 avril à 12 h****IN Salon - LE DÉJEUNER BUSINESS**

Participez au Déj Business en rotation lors de ce rendez-vous exceptionnel. Au programme : 200 convives qui changent de tables à chaque étape du repas. Rencontrez un maximum d'entreprises le temps d'un déjeuner.

Vendredi 14 juin à 10 h**IN DAY****AMC CAPE GRACE**

Enbarquez sur un magnifique maxi catamaran pour une journée exceptionnelle au large des côtes azurées.



Encore plus de RDV IN Club
sur **www.in-magazines.com**



IN CLUB

BY IN GROUPE



CONVIVIALITÉ BUSINESS PLAISIR

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...
- **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

Aurélie Suchet
06 11 03 76 62
club@in-magazines.com

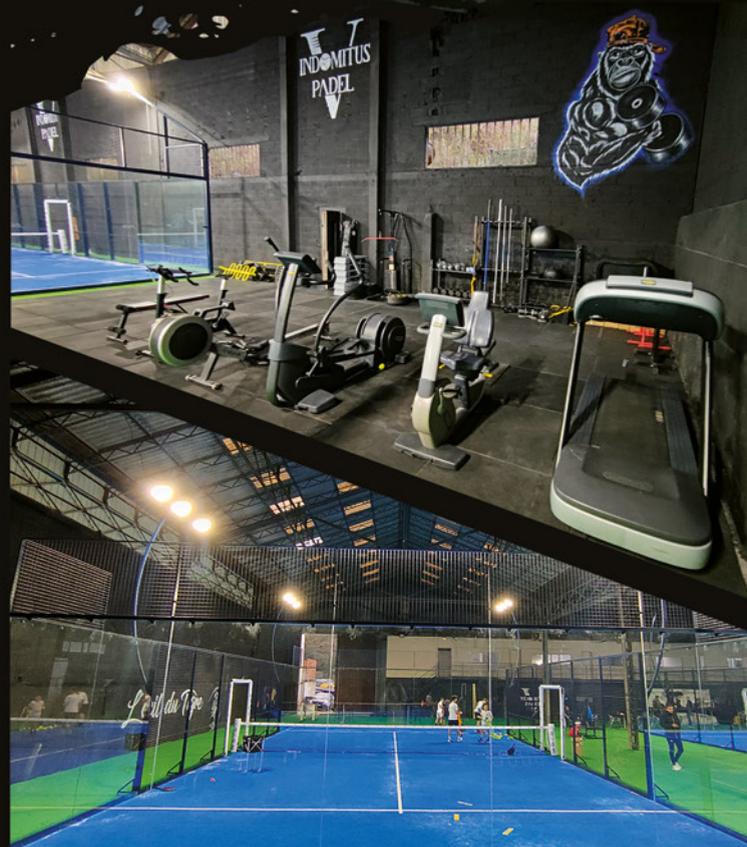
Clotaire Decayeux
06 13 02 60 14
clotaire@in-magazines.com

Loïc Aboulikam
07 78 21 65 82
loic@in-magazines.com

PADEL INDOOR - NICE / LA TRINITÉ

INDOMITUS PADEL

NOUVEAU
OUVERTURE
cours de padel
COUVERTS
à Nice / La Trinité



RÉSERVATION
04 89 22 46 89

ou via l'application **DECIPLUS**
Code centre : **v-indomituspadel**

Ouvert 7 / 7 jours - de 6 h 30 à 23 h
51 Boulevard Fuon Santa - 06340 La Trinité



V.INDOMITUS_PADEL

2024 FÉVRIER

SHAKA PONK • THE FINAL F*CKED UP TOUR - **jeudi 1^{er}**
LFL DAYS 2024 - **mercredi 7 & jeudi 8**
BERNADETTE DE LOURDES - **dimanche 11**
NINHO • JEFFE 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**
LORDS OF THE SOUND - **mardi 5**
AC/DC TRIBUTE SHOW - **mercredi 6**
L'HERITAGE GOLDMAN - **samedi 9**
STAR ACADEMY - **samedi 16**
PATRICK FIORI - **dimanche 17**
TRIAL INDOOR XTRIAL - **vendredi 22**
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

ETIENNE DAHO • ETIENNE DAHO SHOW - **samedi 11**
PATRICK BRUEL • TOUR 2024 - **samedi 25**

JUIN

MESSMER • 13 HZ - **samedi 1^{er}**

SEPTEMBRE

ONE NIGHT OF QUEEN - **dimanche 22**

OCTOBRE

THE RABEATS • TRIBUTE TO THE BEATLES - **samedi 12**
MOLIÈRE • LE SPECTACLE MUSICAL - **samedi 19 & dimanche 20**

NOVEMBRE

CHANTAL GOYA • SUR LA ROUTE ENCHANTÉE - **dimanche 3**
LA DAME DE PIERRE
LE SPECTACLE HOMMAGE À NOTRE-DAME DE PARIS - **samedi 16**
DAVID HALLYDAY • REQUIEM POUR UN FOU - **samedi 23**
GLORIOUS - **dimanche 24**
THE WORLD OF HANS ZIMMER • A NEW DIMENSION - **samedi 30**

DÉCEMBRE

GRAND CORPS MALADE - **dimanche 1^{er}**
LES COMÉDIES MUSICALES - **mercredi 4**
CALOGERO - **vendredi 6**
CASSE-NOISETTE - **mardi 10**
JE VAIS T'AIMER • LES PLUS GRANDS SUCCÈS DE MICHEL SARDOU - **jeudi 12**
STARMANIA - **du mercredi 18 au dimanche 22**

2025 JANVIER

BOLÉRO • BALLET ET ORCHESTRE - **jeudi 30**

FÉVRIER

VITAA • CHARLOTTE LA TOURNÉE - **dimanche 2**
GIMS • LE DERNIER TOUR - **mardi 4**
MALIK BENTALHA • NOUVEAU MONDE - **samedi 8**
FERRARI • TSAMERE • LECAPLAIN • LA TOURNÉE DU TRIO - **samedi 22**

MARS

ARTUS - **samedi 15**
500 VOIX POUR LES PLUS BELLES CHANSONS FRANÇAISES
samedi 22
AHMED SYLLA • ORIGAMI - **dimanche 23**

AVRIL

ELODIE POUX • LE SYNDROME DU PAPILLON - **samedi 5**

NOVEMBRE

JULIEN DORÉ - **jeudi 20**
LAURA LAUNE • GLORY ALLELUIA - **samedi 29**

2026 AVRIL

PAUL MIRABEL • PAR AMOUR - **mercredi 1**



CRÉATEUR D'EXPÉRIENCES INDOOR SUR LA CÔTE D'AZUR



**CANNES
KARTING**
Electric Power

**LASER.
BOWLING**
ANTIBES

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