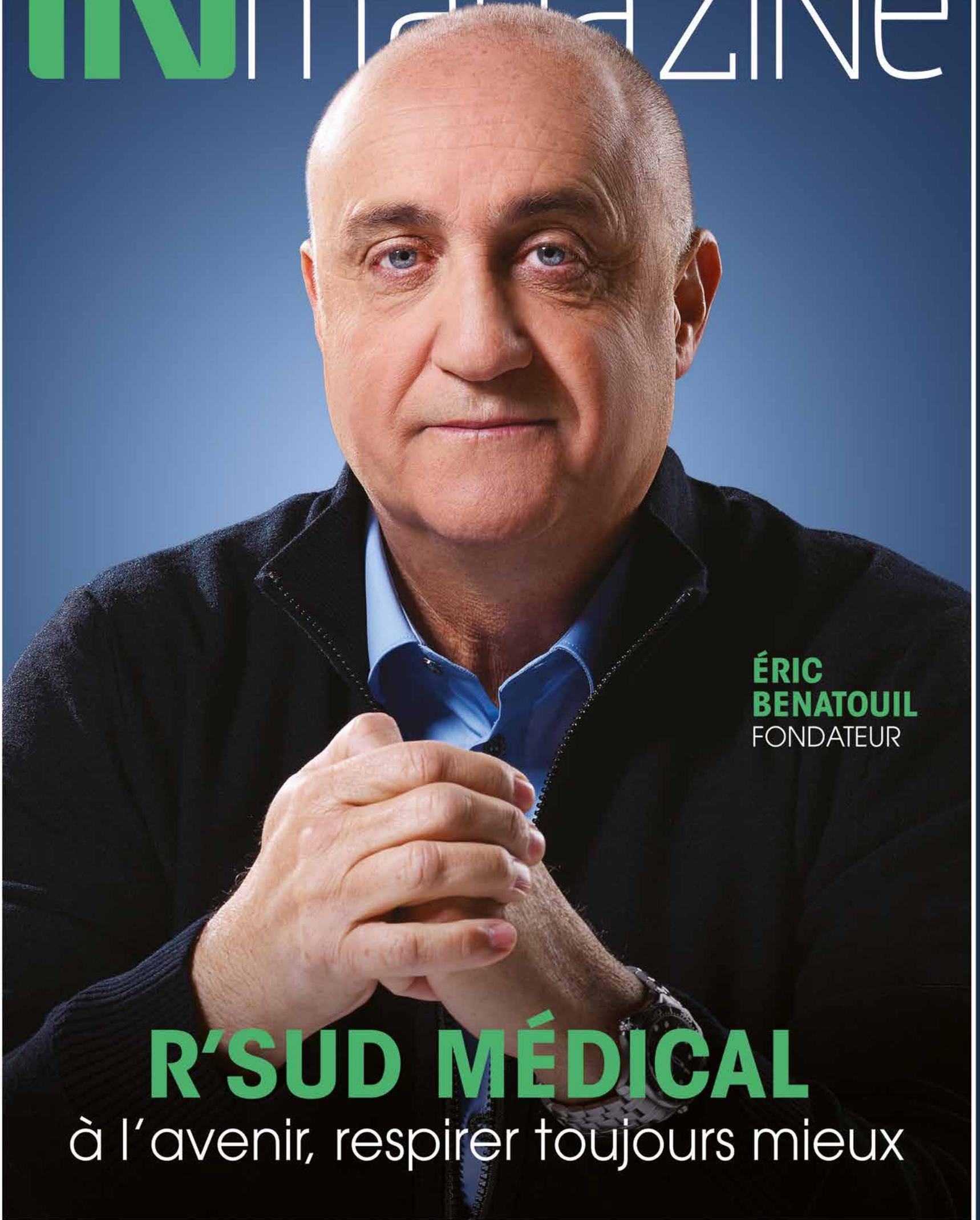


AVRIL / MAI 2024 36

IN magazine



**ÉRIC
BENATOUIL**
FONDATEUR

R'SUD MÉDICAL

à l'avenir, respirer toujours mieux

LOUEZ VOTRE VAN 9 PLACES AVEC ADA

ada 
ça roule pour moi

www.ada.fr



 09 72 09 90 99

 nice_ouest@reseauada.fr

LA PLACE EN  LE PRIX EN MOINS 



VEHICULES 7 / 8 / 9 PLACES

DISPONIBLE IMMEDIATEMENT



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**
INÈS REG • ON EST ENSEMBLE - **jeudi 6**
MALIK BENTALHA • NOUVEAU MONDE - **samedi 8**
FERRARI • **TSAMERE** • **LECAPLAIN**
LA TOURNÉE DU TRIO - **samedi 22**

MARS

THOMAS MARTY • ALLEZ, LA BISE ! - **jeudi 6**
STARMUSICAL - **jeudi 13**

ARTUS - **samedi 15**
500 VOIX POUR LES PLUS
BELLES CHANSONS FRANÇAISES - **samedi 22**
AHMED SYLLA • ORIGAMI - **dimanche 23**
CELTIC LEGENDS • THE LIFE IN GREEN TOUR - **samedi 29**

AVRIL

ELODIE POUX • LE SYNDROME DU PAPILLON - **samedi 5**
GAD ELMALEH • LUI-MÊME - **mercredi 23**
LA HAINE • JUSQU'ICI RIEN N'A CHANGÉ - **vendredi 25 & samedi 26**

MAI

THE WORLD OF QUEEN
L'HOMMAGE À LA LÉGENDE - **vendredi 16**

NOVEMBRE

LARA FABIAN - **mercredi 18**
JULIEN DORÉ - **jeudi 20**
LAURA LAUNE • GLORY ALLELUIA - **samedi 29**

2026

AVRIL

PAUL MIRABEL • PAR AMOUR - **mercredi 1**

2024

AVRIL

LE LAC DES CYGNES - **lundi 1^{er}**
QUEEN EXTRAVAGANZA - **mardi 2**
ALBAN IVANOV • VEDETTE - **jeudi 4**
HOLIDAY ON ICE • AUREORE - **mardi 9 & mercredi 10**
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}**
LE LAC DES CYGNES - **vendredi 14**
LE CHOEUR DU SUD AVEC JENIFER - **samedi 22**

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**
SLIMANE • CUPIDON TOUR - **jeudi 14**
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**



EDITO

CROISSANCE



u chapitre des bonnes nouvelles qui caractérisent le bilan conjoncturel de l'économie dans le département, on a constaté l'an dernier une belle résistance

et une activité en hausse dans le commerce et les services, ainsi qu'une saison touristique en pleine embellie selon les professionnels du secteur.

En revanche, le secteur de la construction marque le pas et on relève une tendance générale à la dégradation de la trésorerie des entreprises.

Alors comment doper sa croissance en 2024 ? Quels sont les leviers, les atouts et les appuis dont disposent les entrepreneurs ?

Dans plusieurs branches d'activité, nos partenaires en témoignent et évoquent avec nous ce mois-ci leurs perspectives de développement, l'amélioration de leurs performances.

Vous-même cherchez encore des solutions ?
Le 16 avril : rendez-vous tous au IN Salon !



n terms of good news for the county's economy, last year saw resilience and growth in trade and services, as well as

an upturn in the tourist season, according to industry professionals.

On the other hand, the construction sector is marking time, and there is a general trend towards a deterioration in business cash flow.

So how can we boost growth in 2024? What are the levers, assets and support available to entrepreneurs?

This month, our partners in a number of business sectors talk to us about their development prospects and how to improve their performance.

Are you yourself still looking for solutions?
On 16 April: see you all at the IN Salon!



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
Shérine Pottier : sherine@in-magazines.com

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

Photos : ©Adobe Stock
©Terence Dewaele - Ultima Studio - www.ustudio.fr
©Robert Palomba - www.palombaphoto.com
©Jérôme Kelagopian - abracadabrastudio.fr
© Louis de Feraudy - www.pertusatofilms.com

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.



Le retour du printemps,
du **BUSINESS** et des
PLAISIRS PARTAGÉS



L'abus d'alcool est dangereux pour la santé



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

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



vignobleschevronvillette.com

<p>8</p>	<p>R'Sud Médical Eric Benatouil, Président et cofondateur de l'entreprise A l'avenir, respirer toujours mieux <i>A breath of fresh air up ahead</i></p>	<p>56</p>	<p>Ecoles, enseignement & formations E-ARTSUP Au-delà des images, la création 3D, compétence de demain <i>Beyond images: 3D creation, the skill of tomorrow</i></p> <p>58</p> <p>PERFORMA Se former pour performer <i>Training to perform</i></p>	<p>82</p>	<p>Intercommunalités & vie des municipalités OFFICE DE TOURISME METROPOLITAIN NICE SHOPPING Rudy Salles - Président Délégué De L'office De Tourisme Metropolitain Pour Nice, en toute saison <i>Nice for all seasons</i></p> <p>85</p> <p>GLOBAL HEART WATCH inaugure le Centre Pierre Blaise - La Main sur le cœur <i>Global Heart Watch inaugurates the Centre Pierre Blaise - La Main sur le cœur</i></p>
<p>28</p>	<p>Services aux entreprises & mobilité MB AVIATION : Service(s) compris <i>Service included</i></p> <p>30</p> <p>ORBISUR Pour l'exigence & la qualité de service(s) <i>For high standards & quality of service(s)</i></p> <p>32</p> <p>DS AUTOMOBILES GROUPE CHOPARD Aurelie Orta - Experte, au service des professionnels <i>Expert at the service of professionals</i></p> <p>34</p> <p>TRANSPORTS GALOT - TRANSCAN Parfum de croissance à Grasse <i>Growth in Grasse</i></p> <p>38</p> <p>EFIPURE, 10 ans tout net <i>Efipure, a decade, no less</i></p> <p>40</p> <p>HYGIENE 4D Réseau, esprit d'équipe & diversification <i>Networking, team spirit & diversification</i></p> <p>42</p> <p>FONDATION APPRENTIS D'AUTEUIL Mohamed Diabaté - Chargé de relation entreprises Faciliter la rencontre entre deux mondes <i>Bringing two different worlds together</i></p> <p>44</p> <p>CJD / RENCONTRE - ÉVÉNEMENT Comment mettrons-nous les IA au service du vivant ? <i>How can we put AI to work for the living?</i></p>	<p>62</p>	<p>BTP, artisanat, habitat & immobilier MD ALU Du dessin à la pose : focus sur les métiers de la métallerie <i>From design to installation: focus on metalworking trades</i></p> <p>66</p> <p>AGIS 06 Immobilier à vocation sociale : une équipe en assistance <i>Social real estate: a support team</i></p> <p>68</p> <p>TAMARINS DEVELOPPEMENT Villa Gabriel : raffinement et art de vivre à Antibes <i>Refinement and art of living in Antibes</i></p>	<p>87</p>	<p>CHR, événementiel & loisirs ADNESS Faites grandir votre image ! <i>Enhance your image!</i></p> <p>88</p> <p>UMIH 06 / NICE SHOPPING Noel Ajoury - Président de l'UMIH 06 - Union des Metiers et des Industries de L'Hotellerie Tous ensemble pour Nice, incontournable destination shopping <i>Together for Nice, the shopping destination you just can't miss</i></p> <p>90</p> <p>ROYAL MOUGINS GOLF RESORT Destination business nature & exclusive <i>A natural, exclusive business & event destination</i></p> <p>92</p> <p>CANNES KARTING / LASER BOWLING D'ANTIBES Ludique, indoor : organisez votre événement d'entreprise à Cannes ou Antibes <i>Indoor fun: organize your corporate event in Cannes or Antibes</i></p>
<p>48</p>	<p>Professions libérales, banque, finance, assurances & mutuelles AXA - AGENCE BRUN MORDELET L'assurance en proximité <i>Insurance close at hand</i></p> <p>50</p> <p>CAISSE D'EPARGNE CÔTE D'AZUR Des fonds pour booster les entreprises du territoire <i>Funds to boost local businesses</i></p> <p>52</p> <p>ACEPP GESTION PRIVÉE, pour maîtriser votre destin financier</p>	<p>72</p>	<p>It, industrie pharmaceutique & sciences du vivant SEPALUMIC Jean-Philippe Picon - directeur du Service Informatique L'informatique collaborative <i>Collaborative IT</i></p> <p>74</p> <p>PONANT Jean-Louis Cambert, DSI de Ponant Informatique au long cours <i>Cruising through IT</i></p> <p>76</p> <p>GREENB GROUP L'humain, pour faire grandir l'entreprise dans l'équilibre <i>The human touch, to help the company grow in balance</i></p> <p>78</p> <p>AZUR OXYGÈNE Vocation d'assistance <i>A vocation for assistance</i></p>	<p>94</p>	<p>IN GROUPE IN SALON Plan, programme et conférences</p> <p>104</p> <p>IN CLUB Les nouveaux membres, et les prochains rendez-vous</p>

IN CLUB

BY IN GROUPE



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

Aurélié Suchet > **06 11 03 76 62**
club@in-magazines.com

A l'avenir, **RESPIRER** toujours mieux

Depuis plus de 20 ans, R'Sud Médical prend en charge l'insuffisance respiratoire chronique : oxygénothérapie, traitement de l'apnée du sommeil, ventilation invasive et non-invasive, trachéotomie et aérosolthérapie. Fondée dans un garage par quatre amis, l'entreprise a connu une belle croissance dans un environnement bousculé ces dernières années et un métier de PSAD (Prestataire de Service A Domicile) « dont l'utilité publique devrait être déclarée depuis longtemps », relève Eric Benatouil, Président et cofondateur de l'entreprise. Il nous parle de ce métier de passion, d'engagement humain, où l'innovation est toujours au service du patient, mais dont la vitalité se heurte depuis longtemps à la baisse régulière des moyens alloués à la prise en charge à domicile.

Parlez-nous des débuts de R'Sud Médical :

Eric Benatouil : Les premiers mois, nous avons identifié et suivi 320 patients. Aujourd'hui, 17.000... ! Nous couvrons 7 départements avec 5 agences. C'est la confiance qui nous a permis de nous lancer : les médecins nous connaissent, nous avons l'expérience d'avoir longtemps travaillé dans le milieu associatif et dans l'oxygène médical. Alors quand les médecins vous encouragent à créer votre entreprise, vous pouvez être sûr qu'ils vont travailler avec vous !

Aujourd'hui, la donne a changé, votre croissance est importante mais la concurrence s'est développée...

Nous avons connu une progression constante. A mes débuts, il y a 33 ans, nous étions 3... On recense aujourd'hui 42 entreprises dans la zone Sud, dont près de 40 qui ont une présence dans les Bouches-du-Rhône !

Comment vous positionnez-vous vis-à-vis de vos concurrents ?

Nous sommes dans le trio de tête (sourire...). Mais je ne me préoccupe pas des autres... J'adore une phrase : « Laisse couler la rivière... ». Je n'ai pas les chevilles qui enflent, je considère simplement qu'il faut être là et faire son travail correctement, en conscience...

A quoi cela correspond de « faire son travail correctement » ?

Tout d'abord à connaître son métier. Ensuite, à savoir se vendre auprès des médecins : vendre l'excellence de notre prestation. Car même si nous sommes spécialistes du maintien à domicile, nous ne vendons pas... du vent ! Sinon, cela ne fonctionnerait pas sur le long terme. ▶

***A breath of fresh air up ahead** - For more than two decades, R'Sud Médical has been providing assistance to sufferers of chronic respiratory failure with oxygen therapy, sleep apnoea treatment, invasive and non-invasive ventilation, tracheotomy, and aerosol therapy. Founded in a garage by four friends, the company has grown considerably, despite an environment that has been severely disrupted these past few years, and the lack of recognition of an industry (PSAD - providers of home healthcare services) "that should have been declared of public interest a long time ago", in the words of Eric Benatouil, the firm's cofounder and CEO. He tells us about his life of public service and his work, which he is passionate about. It is an area where the quality of patient care is driven by innovation, but it is also an industry that has been battered by dwindling resources.*

Tell us about the beginnings of R'Sud Médical:

Eric Benatouil: The first months, we identified and cared for around 320 patients. Now, that number has reached 17'000...! We have five agencies covering seven departments. Trust is the key to our success: the doctors knew us; we had considerable experience from working many years in associations and in the field of medical oxygen. So, when the doctors themselves encourage you to create your own company, you know you can rely on them!

Nowadays, the challenges you are facing have changed. You have grown substantially, but so has the competition...

We have enjoyed a constant rate of progression, it's true. When I started, 33 years ago, there were only three of us...

Today, 42 companies are listed for the Southern Region alone, and around 40 of them are present in the Bouches-du-Rhône!

How do you position yourself against the competition?

We are in the top three (smiles...). But I'm not worried about the others... I love this saying: "Just go with the flow..." I am not trying to boast, and I consider that you just have to turn up, do your job correctly, mindfully...

But what does "do your job correctly" actually mean?

First, you must know your line of work. Then, you have to promote your services among the doctors, convince them of the quality of what you're selling.

Agence R'Sud Médical - Siège
30, parc d'activités des Pradeaux - 13850 Gréasque
04 42 69 73 51 - www.rsudmedical.com



ERIC
BENATOUIL
Président et cofondateur
de l'entreprise R'Sud Médical



Nous disposons de 7 commerciaux sur le grand PACA et de 4 technico-commerciaux, qui assurent à la fois la technique et le relationnel avec les médecins. Un bon commercial ne parle pas de son travail mais de celui qu'il visite. La concurrence est féroce mais à partir du moment où elle est « propre », cela motive tout le monde... Il faut donc impérativement bien connaître son métier, ce qui nécessite entre 4 et 6 mois d'apprentissage.

La sanction est immédiate : si un médecin a un retour négatif de sa patientèle sur notre prestation, nous perdons ce patient insatisfait et le prescripteur. Donc nos meilleurs « commerciaux », ce sont nos patients...

Combien de médecins vous font confiance aujourd'hui ?

Nous évaluons ce chiffre à près de 400, sur l'ensemble des départements où nous sommes présents.

Quelle est votre activité principale ?

85% de notre activité est aujourd'hui liée à l'apnée du sommeil. C'est une pathologie qui était auparavant soignée par trachéotomie...

Progressivement, avec l'évolution technologique, le matériel de traitement est devenu moins encombrant. Aux débuts, les machines mesuraient 1 m de haut, puis petit à petit, d'une machine de près de 30 kg, nous sommes passés à des appareils pesant un peu moins de 2 kg.

Est-il donc beaucoup plus facile de le prescrire ? Y-a-t-il plus de patients souffrant d'apnée du sommeil ?

Non, il y a toujours eu un important potentiel de patients, mais ils n'étaient pas recherchés : on ne les orientait pas vers des spécialistes pour diagnostiquer l'apnée du sommeil, alors qu'aujourd'hui, c'est systématique.

Comment avez-vous vécu la période de crise sanitaire ?

L'ambiance était solidaire, tout le monde avait envie, nous avons travaillé ensemble, en équipe, soudés, tous les jours. Nous apportons des repas aux personnels de santé, infirmières, réanimateurs... Et nous avons su rester beaucoup plus disponibles que beaucoup de nos concurrents.

L'innovation, elle arrive en période de crise ?

Non, pas seulement : notre métier nous impose d'innover tous les jours, ou presque.

Mais comment innover encore ?

Cela va peut-être vous paraître étonnant, mais pour être innovant aujourd'hui, il ne faut pas faire ce que le gouvernement nous demande de faire, à savoir : des économies... Sinon, nos patients ne seront plus suivis correctement. Une seule visite annuelle à nos patients, ce n'est pas suffisant, nous le savons bien.

Alors quelle est la parade ?

Il y a bien sûr la télé-observance qui permet de mesurer à distance la bonne utilisation du traitement médical. Nous avons mis en place une cellule de quatre personnes, située dans le Var et lorsque

Even if we specialise in medical oxygen delivered to the patient's home, it's not all just hot air! It wouldn't work on the long run if it were. We have seven representatives working in the larger PACA region, and four technicians and sales representatives who carry out technical work and liaise with the doctors. A good representative never talks about their work, only of the work conducted in the places they visit. The competition is fierce, but as long as we all follow the same rules, we will all be pulling in the same direction... So it is important to really know the line of work, which takes four to six months to learn. The consequences of not knowing the job are immediate: if a doctor receives negative feedback from a patient concerning our services, we lose the client and the prescription issuer. In fact, our best "sales representatives" are our patients...

them: they weren't being referred to specialists who could diagnose sleep apnoea, whereas today it's done systematically.

How did you weather the storm of the health crisis?

There was a lot of solidarity, it brought everyone together, we collaborated closely, as a team, every day. We would deliver meals to healthcare professionals, nurses, first responders... And we were much more available than most of our competitors.

Does innovation happen in a period of crisis?

Not only: it is in the nature of our work to innovate every day, or just about.

But how can you innovate even more?

This may surprise you, but if you want to be innovating today, it pays not to obey blindly everything the Government instructs you to do, which is, namely, savings... Otherwise, we won't be able to provide our patients with proper care. A single visit per year is not enough for our patients, we know this well.

What can you do to fight the trend?

Well, we have remote monitoring technologies, which allow us to determine whether our medical treatment is running the course we had hoped. We have created a dedicated four-person cell, located in the Var, and when we feel that a patient is not adhering to treatment, an alarm is issued, and one of the team members visits the patient at their home. It is very important to constantly go a little over and beyond.

I am focused on finding solutions to ensure our patients and prescription issuers are always satisfied, relaxed and happy. Sometimes, the solutions are simple enough: for several years now, in the summer, we bring a pack of six bottles of water each time we visit a client, and they're delighted! 90% of our work is about being compassionate.

How is R'Sud Médical developing its activities?

We must be ever more responsive, more autonomous. I cannot bear to depend on anyone! In that spirit, we have launched a new company tasked with repairing the spent liquid oxygen tanks we use. Until now, we

“ R'Sud Médical est une entreprise où vous pouvez progresser, monter en compétence. De livreur, par exemple, vous pouvez devenir dépanneur, puis technicien... Alors avant d'aller chercher ailleurs, nous recrutons à l'intérieur ! ”

nous détectons un patient « non observant », une alerte se déclenche et l'un des membres de la cellule se déplace au domicile du patient. Il faut faire toujours plus : c'est très important. Ce qui m'intéresse, c'est de trouver des solutions pour que nos patients et prescripteurs soient toujours satisfaits, apaisés, contents. Cela passe parfois par des solutions simples : depuis plusieurs années tous les étés par exemple, nous livrons un pack de six bouteilles d'eau à chaque passage chez nos patients, ils sont ravis ! 90% de notre travail, c'est de l'humain.

Comment R'Sud Médical développe ses activités ?

Il nous faut toujours plus de réactivité, plus d'autonomie, je ne supporte pas la dépendance ! Alors nous avons créé une nouvelle entreprise qui va assurer la réparation des réservoirs d'oxygène liquide que nous utilisons. Jusqu'ici, nous avions jusqu'à six mois d'attente pour faire réparer

How many doctors have placed their trust in you?

We have that figure at around 400, in all the departments where we are present.

What is your main activity?

85% of our work today relates to sleep apnoea. It is a pathology that we used to treat with tracheotomy procedures... Progressively, through technological advances, the treatment equipment has become less cumbersome. When we started, machines were one meter in height, but with time, we went from 30-kg machines to devices that weigh a little under 2-kg.

So, has issuing prescriptions for these devices become much easier? And also, are there more and more patients suffering from sleep apnoea?

No, there has always been a significant number of potential patients, but we didn't reach out to

“ Il faut faire toujours plus : c'est très important. Ce qui m'intéresse, c'est de trouver des solutions pour que nos patients et prescripteurs soient toujours satisfaits, apaisés, contents. ”



ces réservoirs, qui étaient acheminés dans l'Est de la France.

Nous allons donc réparer, revendre des réservoirs, ici, sur notre site de Gréasque. Nous travaillons déjà avec d'autres prestataires, qui nous envoient des cuves par exemple. Nous sommes capables de faire le vide des réservoirs, de réparer des serpentins, des buses... Nous avons investi près de 100.000 € et nous employons deux personnes à plein temps, dont un ancien ingénieur aéronautique, car le métier répond à une réglementation stricte. Nous ambitionnons de travailler sur la moitié sud du pays, globalement jusqu'à Lyon, avec un business plan qui prévoit un CA annuel de 300 à 400 K€.

Le métier s'est beaucoup professionnalisé ces dernières années :

Jusqu'ici, nous étions certifiés ISO 9002 depuis six ans et nous venons d'obtenir la certification Qualipsad. Nous recrutons en permanence dans tous les corps de métiers : livreurs, magasiniers, techniciens,

had a six-month waiting period to have these tanks fixed, and they were shipped to and from the Eastern part of France.

Now, we will be able to repair and sell tanks here, in our Gréasque site. We are already working with other service providers, who are sending us their

tanks. We are able to completely drain the tanks, repair coils and nozzles, we have invested close to €100,000, and we have two full-time employees, one of whom is a former aeronautical engineer, as this line of business is governed by strict regulations. Our ambition is to cover the Southern portion of the country, roughly all the way up to Lyon, and according to our business plan, the company should generate around €300,000 to €400,000 in yearly revenue.

“ *Toujours présente en 2024, aux côtés d'Éric Benatouil, l'équipe avec qui l'entreprise a commencé il y a 22 ans. 4 personnes, comme un écho aux 4 « R » de R'Sud Médical : Rigueur, Respect, Réactivité et Relation par engagement d'assistance et d'éthique* ”

The industry has become much more regulated in the last years:
Six years ago, we achieved ISO 9002 certification, and we have just also obtained the Qualipsad certification.





“ Nous disposons de 7 commerciaux sur le grand PACA et de 4 technico-commerciaux, qui assurent à la fois la technique et le relationnel avec les médecins. Un bon commercial ne parle pas de son travail mais de celui qu'il visite. ”

commerciaux... R'Sud Médical est une entreprise où vous pouvez progresser, monter en compétence. De livreur, par exemple, vous pouvez devenir dépanneur, puis technicien... Alors avant d'aller chercher ailleurs, nous recrutons à l'intérieur ! Ils connaissent déjà l'esprit de la société, une partie du métier- ce qui est plus facile pour la formation, et puis, ils connaissent déjà... le caractère du patron !

Quel est-il, ce caractère ?

Je n'aime pas que l'on me mente, je préfère que l'on me dise les choses... Je suis plutôt impulsif, mais je ne tiens pas rancœur... Je n'ai pas de mal à déléguer, mais je rencontre quelque difficulté à faire confiance au premier abord. Peut-être parce que j'ai eu à regretter, il y a quelques années, certains recrutements de personnes à qui j'accordais ma confiance et qui ne s'en sont pas montré dignes...

Demain, quel est l'avenir de votre métier de Prestataire de Service A Domicile ?

C'est un très beau métier, qui a de l'avenir mais qui va aller de modifications en modifications. A la manœuvre : le gouvernement et trop souvent, tous ceux qui pensent que nous n'avons pas beaucoup d'intérêt et qui ne veulent pas reconnaître que nous sommes d'utilité publique... Les mêmes qui ne veulent pas mettre en valeur la technique, les formations qui valorisent notre prestation ainsi que notre personnel. C'est très dommage. Prenons l'exemple du Diplôme d'état, le DU de Ventilation, qui permet à nos techniciens

de ventiler par trachéotomie ou par ventilation non invasive, nos patients. Assurément, c'est un très beau métier que nous exerçons... Le gouvernement a une volonté de continuer à soigner à domicile mais en payant de moins en moins correctement ceux qui s'occupent des patients. Cela concerne aussi bien notre métier, que les kinés, les infirmières, etc... Une journée d'hôpital pour un patient insuffisant respiratoire comme ceux que nous équipons et que nous suivons, coûte entre 1500 et 2500 €...

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

Alors ma grande question demeure : demain, qui va s'occuper correctement de nos patients ?

Qu'est-ce qui vous manque chez R'Sud Médical ?

A titre personnel... peut-être de rejoindre de 20 ans ! Nous fournissons des efforts sur la formation et le recrutement. La promotion interne, c'est une stratégie difficile à suivre et à appliquer mais c'est obligatoire, et c'est le même constat dans d'autres entreprises de notre secteur d'activité. Pourtant, mon parcours peut en attester, je n'avais pas de formation initiale dans ce domaine : il faut juste avoir envie... J'appelle cela « le grand V »... la Volonté !

We are constantly recruiting in every area of specialisation: deliverers, storekeepers, technicians, sales representatives... R'Sud Médical is a company where employees can advance their careers and learn new skills. A deliveryman can, for example, easily be promoted to repairman, and then to technician... Before looking elsewhere, we try to promote from within! Our employees know what drives our company, and the job - which makes training easier - and more importantly, they already know the boss's temperament.

And what about that temperament?

I hate being lied to; I prefer being told things directly... I tend to act on impulse, but I don't hold a grudge... I find it easy to delegate, but I'm not, at first, a very trusting person. Maybe that's because, some years ago, I hired employees and trusted them completely, but they betrayed that trust.

How do you view the future of Home Healthcare Service Providers?

It's a beautiful business line with a promising future, but there will be many changes along the way. The Government is to blame for this, along

with those who think our business shows little promise for the future and are loath to admit that we serve the public interest... These are the same people who refuse to recognise that our techniques and training programmes actually increase the quality of our service and staff. More's the pity. Just consider the State Ventilation Diploma, which allows our technicians to ventilate our patients, through tracheotomy or non-invasive procedures. Ours is undoubtedly a beautiful line of work...

The Government is quite keen to continue delivering homecare services but doesn't want to give proper wages to those who carry out the work. This is true for our line of work, and for physiotherapists, nurses, etc... A day of hospitalization of a patient suffering from respiratory failure, such as those we monitor and cater to, costs somewhere between €1,500 and €2,500...

So, my great question is, who will be properly looking after our patients in the future.

What are you lacking the most at R'Sud Médical?

Personally... I'd like to be 20 years younger! We are making substantial efforts in terms of training and recruiting. Internal promotions is a difficult strategy to follow and apply, but it's mandatory. The same has been noted in the other companies working in our industry. But, and my career will confirm this, you don't need to be trained to do this work: all you need is will... I call it the "Great W"... for Willingness!

THÉORIE DE L'ÉVOLUTION INTERNE

En 2016, Pierrick Bonaventure quitte le prêt-à-porter à Aubagne pour découvrir un métier qui le passionne immédiatement. Véritable exemple des vertus de la promotion interne, il en gravit tous les échelons avant de devenir Directeur général de l'entreprise il y a quelques mois. Pierrick porte un regard bienveillant sur le métier de prestataire de soins à domicile, humain avant tout, mais qui selon lui ne doit jamais se départir de sa rigueur, ni de sa réactivité.

Quel est votre parcours ?

Je me destinais à devenir prof de sport. J'ai passé une Licence Education Motricité, puis la vie, les amours, le besoin de travailler... m'ont fait choisir un emploi fixe dans une boutique de prêt-à-porter dans laquelle je travaillais en tant qu'étudiant. Il y a 8 ans, mon ancien employeur est parti à la retraite. A ce moment-là, M. Benatouil, client du magasin, m'a proposé du travail et j'ai décidé de rejoindre R'Sud Médical.

Comment cela s'est passé ?

J'ai immédiatement retrouvé un employeur humain comme l'était mon ancien patron, même si j'intégrais une structure beaucoup plus importante. Je suis entré comme aide technique à l'agence de la Seyne-sur-Mer. Puis, parce que je venais du commerce, une opportunité s'est présentée avec une mission de développement commercial auprès des généralistes et des EHPAD du 84 et du 13. J'ai découvert des facettes du métier passionnantes : partir d'une page vierge, le contact avec les médecins auprès desquels j'apprenais beaucoup, c'était très enrichissant, notamment d'un point de vue intellectuel. Ensuite, un poste de responsable commercial s'est libéré puis je suis devenu Directeur Commercial. Je suis la preuve vivante que R'Sud Médical est une entreprise où l'on peut beaucoup évoluer, certes au gré d'opportunités de mouvements de personnel, mais surtout avec du travail, de la passion et de la volonté !

Quelles sont les qualités requises pour exercer vos fonctions ?

Je n'ai pas de diplôme particulier dans le commerce ou le management mais je suis un bosseur... J'explique souvent cet exemple aux équipes : quand j'étais commercial et que je rentrais le soir à mon domicile dans le 13 après ma tournée dans le 84, il était tard mais

je savais que les concurrents étaient rentrés alors je passais visiter un dernier médecin... cela a porté ses fruits... ! J'ai toujours compensé par le travail. Il faut aussi beaucoup d'écoute, car ma mission principale est de trouver des solutions, voire anticiper les problèmes qui se présentent : d'ordre humain, relationnels...

La politique générale est dictée par M. Benatouil et nous sommes là pour la faire appliquer.

Ce poste de directeur général me demande beaucoup de disponibilité mais avec Pierre-Henri, nous additionnons nos compétences pour avoir toutes les armes lorsque nous devons prendre la relève : nous sommes dans la transition.

“ Je suis la preuve vivante que R'Sud Médical est une entreprise où l'on peut beaucoup évoluer, certes au gré d'opportunités de mouvements de personnel, mais surtout avec du travail, de la passion et de la volonté ! ”

Comment évolue le métier ?

Le suivi du patient à distance est amené à se développer. Notre expertise doit encore être mise en avant sinon la prise en charge à domicile va de plus en plus se déshumaniser... C'est pourquoi nous développons notre plateforme R'Motiv. Cela ne remplace pas les visites mais cela permet un complément pour nos patients. Nous devons conserver notre savoir-faire et faire vivre notre slogan : « une famille qui rentre dans chaque famille ». Ce côté très humain, c'est notre identité, notre raison d'être. Nous nous mettons à la portée de ces évolutions, mais sans renier tout ce qui a été fait, aidés par nos deux valeurs : la rigueur et la réactivité.

The internal promotion theory - In 2016, Pierrick Bonaventure left the fashion industry in Aubagne and discovered a new line of work that he immediately fell in love with. As a shining example of the virtues of internal promotion, he soared up the corporate ladder and was made the company's CEO just a few months ago. Pierrick's approach to the homecare industry combines kindness and compassion, with the patients' wellbeing as a central component, and discipline and responsiveness as essential assets.

What can you tell us about your career?

I intended to become a sports coach. I graduated with a degree in Motricity Education, and then life, love, and the need for employment made me take up a job in a clothes store, where I had worked as a student. Eight years ago, my former employer retired. At that moment, Mr Benatouil, a customer at our shop, offered me a job, and that is how I came to join R'Sud Médical.

How did it go?

I found that my employer was a compassionate one, very much like my former boss, but this new company was much bigger than my old one. I

really matter. Of course, they depend on vacancies and turnover, but with hard work, determination and grit, anyone can make it.

What are the required qualities for someone in your job?

I don't hold a sales or management degree, but I am a hard worker... I often give this example to my teams: when I was a sales representative, returning home to the Bouches-du-Rhône department from a day's work in the Vaucluse department, despite the late hour, I knew my competitors had returned home, so I paid a final visit to a last doctor... and it was well worth it...! I compensate any of my shortcomings by working harder. In my job, I also have to be attentive to people, as my main mission is to find solutions or foresee problems of any kind: people, relations...

The general policy is set by Mr Benatouil, and we are simply here to implement it.

In my position as CEO, I have to be very available, and with Pierre-Henri, our individual skillsets provide us with all we need to step in: we are in the midst of a transition.

How is your work changing?

Remote patient monitoring is growing fast. We need to shine a bright light on our area of expertise, otherwise homecare will become increasingly dehumanised... That is why we are developing our R'Motiv platform. It doesn't replace actual visits, but it's an added service for our patients. We must protect our know-how and make every effort to live by our motto: "a family that visits every family". It is our compassion, our identity, our purpose. We are open to new evolutions, but we shouldn't reject all we have achieved up until now, guided by our two core values: discipline and responsiveness.

PIERRICK
BONAVENTURE

Directeur Général

“ Nous devons consacrer
notre savoir-faire et faire
vivre notre slogan : « une
famille qui rentre dans
chaque famille ». Ce côté très
humain, c'est notre identité,
notre raison d'être. ”

“ La vraie valeur ajoutée de notre travail, c'est toujours notre contact avec le patient. Alors il faut tous les jours savoir se remettre en question. ”



GARDER LE CONTACT

Pierre-Henri Jackowski évolue depuis 16 ans chez R'Sud Médical. Il en est aujourd'hui le Directeur Général Adjoint, au contact des techniciens et en supervision des responsables des cinq agences départementales que compte le prestataire de soins à domicile.

Quel a été votre parcours avant de travailler auprès des patients chez R'Sud Médical ?

Je suis originaire de Salon de Provence. J'ai arrêté l'école assez tôt, en classe de seconde et j'ai commencé par exercer de nombreux petits boulots puis je suis monté à Paris. J'ai passé mon Brevet d'Etat pour travailler comme entraîneur de Hockey sur Gazon, dans le club de Saint-Maur-des-Fossés, en banlieue parisienne, où je suis resté pendant quatre ans. J'avais 20 ans, cela a été une belle expérience ! Puis l'appel de la région a été plus fort... Je suis arrivé ici car mon beau-père, pneumologue, m'avait parlé d'une entreprise sérieuse : R'Sud Médical.

Vous avez débuté sans connaître la profession ?

Je n'avais aucune formation et il a fallu apprendre... C'est encore souvent le cas aujourd'hui : chacun vient d'univers très différents et cette diversité est d'ailleurs très intéressante ! Comme tous les techniciens, j'ai tout d'abord participé aux tournées pendant plusieurs semaines avec des experts. J'ai débuté comme technicien à l'agence de Lançon de Provence pendant 5 ans. Cette partie technique, on peut l'évaluer à 10 % de notre métier. Les 90 % restants, c'est la relation avec les patients. Et d'une maison à l'autre, d'un patient à l'autre, on ne noue pas la même relation, même si le matériel est identique !

Comment avez-vous évolué ?

M. Benatouil m'a ensuite confié la responsabilité de l'agence de La Seyne-sur-Mer pendant 5 ans : j'ai appris à gérer les équipes, les médecins, les demandes, les plannings... tout ce qui est inhérent au fonctionnement d'une agence. C'était difficile mais très formateur. Même si j'avais une

petite expérience du management sportif, il a fallu adapter ces clefs au monde du travail.

Je suis ensuite revenu au siège de Gréasque pour la mise en place et la phase de test de la cellule de télésuivi, un pôle qui, une fois mis au point, a été transféré à l'agence de la Seyne-sur-Mer. J'ai exercé ces fonctions pendant un an et demi pour ensuite prendre le poste de Directeur

“ La partie technique, on peut l'évaluer à 10 % de notre métier. Les 90 % restants, c'est la relation avec les patients. Et d'une maison à l'autre, d'un patient à l'autre, on ne noue pas la même relation, même si le matériel est identique ! ”

Général Adjoint, aux côtés de Pierrick. Comme un responsable d'agence, je supervise l'activité des techniciens en lien avec leurs chefs de site. Certaines agences ont besoin qu'on leur prête main forte, comme dans le Vaucluse, où le développement est intense cette année.

Quels sont les changements attendus dans votre métier ?

Il est difficile de gagner la confiance d'un médecin mais cela prend deux minutes pour la perdre... ! La vraie valeur ajoutée de notre travail, c'est toujours notre contact avec le patient.

Alors il faut tous les jours savoir se remettre en question. Et surtout faire monter en compétence notre personnel, toujours leur apporter plus de technicité : c'est pour cela que nous avons créé un pôle formation ici, afin d'apporter de l'expertise en interne dans tous les services de l'entreprise.

Staying in touch - Pierre-Henri Jackowski has been working at R'Sud Médical for 16 years. He is the Deputy CEO of the homecare services provider, working closely with technicians and overseeing the managers of the company's five departmental agencies.

What did you do before your career at the service of R'Sud Médical's patients?

I come from Salon de Provence. I left school at a relatively young age, in second year. I worked a number of small jobs, before heading to Paris. I graduated with a State Degree as a field hockey coach, and I worked at the Saint-Maur-des-Fossés club, in the Paris region, where I stayed

we forge different relationships, only the equipment remains the same!

How did you evolve in your career?

Mr Benatouil put me in charge of the agency in La Seyne-sur-Mer, where I worked for five years: I learned how to manage teams, doctors, requests, schedules... Everything that contributes to the proper management of an agency. It was difficult, but it was also a great learning curve. I did have some experience of athletic coaching, and I had to adapt my knowledge to this new world.

I then returned to the Gréasque head office to implement and test the remote patient monitoring cell. This team, once it was ready, was transferred to the Seyne-sur-Mer agency. I worked in that position for a year and a half, before being promoted to Deputy CEO, working alongside Pierrick. As an agency manager, the technicians and their site managers report to me. Some agencies need a helping hand at the moment, as is the case at the Vaucluse agency, where development is proceeding at a frantic pace this year.

What changes are you expecting in your business line?

It is difficult to earn the trust of a doctor, but it takes only two minutes to lose it! The added value in our work is our contact with our patients.

And every day, we must be able to question our processes. We are always offering new training options to our staff and increasing their technical skills, which is why we have created an in-house training centre, to ensure our expertise grows internally throughout all of the company's departments.

for four years. I was 20 back then, it was a great experience! But the call from home was too hard to resist... I came here because my stepfather, a pulmonologist, told me of a serious company: R'Sud Médical.

You joined the company without knowing anything of the industry?

I had no training, and I therefore had a lot to learn... It is still often the case today: everyone comes from very different backgrounds, and this diversity is what makes the job so interesting! Like all of our technicians, I shadowed an expert on his rounds for several weeks. Then I started working as a technician at the Lançon de Provence agency for five years. The technical aspect of the job represents around 10% of our work. The remaining 90% is cultivating strong relations with our patients. And from a home to another, from a patient to the next,

L'AVENTURE ENTREPRENEURIALE, DE A À Z

Aux prémices de l'entreprise, Jean-Pascal Jovet a été de toute l'aventure R'Sud Médical. Aujourd'hui directeur technique et à l'aube d'une retraite bien méritée, il revient avec nous sur ces années de développement, les débuts difficiles mais aussi sur les joies procurées par le sentiment du travail accompli, toujours en équipe.

Comment est née l'aventure R'Sud Médical ?

Je suis né à Brest mais j'ai grandi à Marseille. Jeune, j'ai fait le choix d'un métier manuel qui me correspondait et à la suite de mon CAP et BEP Electrotechnique et électromécanique à Marseille, je me suis expatrié à Paris La Défense, en tant qu'électrotechnicien, au sein d'une société spécialisée dans les automatismes. Puis j'ai travaillé chez un fournisseur d'appareils respiratoires et au bout de 3 années parisiennes, j'ai sauté sur l'occasion pour revenir dans la région marseillaise...

C'est à l'ARARD, une association à loi 1901, spécialisée dans l'assistance médico-technique à domicile, que j'ai connu Eric Benatouil. Puis je suis parti travailler chez un concurrent, avant d'être recontacté par Eric qui, à ce moment-là, avait décidé de créer sa propre entreprise. Et c'est là que tout a commencé : dans mon garage ! Le stock, le téléphone, les appareils... tout y était rassemblé ! Par la suite, nous nous sommes installés à Gréasque.

Quel est votre rôle aujourd'hui, au sein de R'Sud Médical ?

En tant que Directeur technique, je travaille auprès des médecins et principalement dans les hôpitaux. Je réalise les pré-installations, spécifiquement auprès des HPP, les Hôpitaux Privés de Provence, à Aix-en-Provence.

Quel regard portez-vous sur ce qui a été fait jusqu'ici ?

Cela a été très dur aux débuts de l'entreprise. Quand vous êtes trois, vous n'avez pas le choix que de tout faire et de tout connaître... ! Nous avons

tous fait des sacrifices : les week-ends, par exemple, ça n'existait pas ! Et s'il fallait le refaire, je le referais encore aujourd'hui, nous étions une belle équipe pleine de dynamisme... Mais aujourd'hui, je dis : « place aux jeunes ! » L'heure de la retraite approche.

“ Bien souvent, j'ai envie de proposer à ceux qui se plaignent de leurs petits bobos du quotidien, de venir avec moi en tournée, au chevet des malades... cela permet de relativiser sa propre situation ! ”

Qu'est-ce qui va vous manquer lors de votre départ en retraite ?

L'indépendance acquise dans mon travail me plaît beaucoup ! Ce qui va me manquer très certainement : le contact avec les patients, leur apporter du réconfort, de la compassion... Bien souvent, j'ai envie de proposer à ceux qui se plaignent de leurs petits bobos du quotidien, de venir avec moi en tournée, au chevet des malades... cela permet de relativiser sa propre situation !

Quels sont vos projets, après R'Sud Médical ?

J'ai plusieurs activités à pratiquer : canoé, vélo, la randonnée, les raquettes... Je ne vais pas m'ennuyer : mon fils, professeur de sport, m'attend de pied ferme !

The entrepreneurial adventure, from start to finish - Jean-Pascal Jovet has had the full experience of R'Sud Médical's entrepreneurial adventure, being with the company from its early beginnings. He now serves as its technical director, and as he nears well-deserved retirement, he reminisces about the years of development, the initial struggles, and the great satisfaction that comes with a job well done and a strong team spirit.

How did the R'Sud Médical adventure start?

I was born in Brest, but I grew up in Marseille. As a lad, I opted for a craft that suited my personality, and following my degrees in electrical and mechanical engineering in

What role do you currently play at R'Sud Médical?

As a technical director, I work with the doctors, mainly in hospitals. I perform pre-installations, specifically at the Private Hospitals of Provence (HPP), in Aix-en-Provence.

How do you view the achievements so far?

It was very hard at the beginning. There were only the three of us, we didn't have much of a choice, I had to learn and get to know everything...! We all made many sacrifices: weekends, for example, were unheard of. But if I could, I would do it all again. We were a great team, full of energy... But now I say: "Time to make way for the younger generation!" Besides, I'll soon be retiring.

What will you miss the most when you retire?

I really enjoy the independence that my work gives me. What I will miss the most is the contact with the patients, comforting them, being compassionate... Often, when I hear people complaining about their little aches and pains, I'd like to take them on a round, to visit the sick... That would help them put their own situation into perspective!

What are your projects, after R'Sud Médical?

I have several activities lined up: canoeing, biking, trekking, snowshoeing... I won't be bored and my son, who is a sports trainer, is waiting for me!

JEAN-PASCAL
JOVET
Directeur Technique

R'SUD
MEDICAL
inspirer, respirer



“ L’aventure R’Sud
Médical a commencé...
dans mon garage !
Puis nous nous
sommes installés
à Gréasque ”

“ La notion d'esprit d'équipe est primordiale pour moi. Et je ne suis pas le seul, je crois : des quatre personnes à l'origine de R'Sud Médical, nous sommes encore tous présents aujourd'hui ! ”

AU COEUR DES ÉVOLUTIONS TECHNIQUES

Lorsqu'il a intégré R'Sud Médical à la création de l'entreprise, Christophe Arnaud y a trouvé une évolution logique de sa première expérience dans l'oxygène médical, en même temps qu'une mise en application immédiate de ses études d'électrotechnique. L'avenir, pour Christophe, passe par la formation à ces évolutions techniques, autant que par la poursuite des efforts des équipes en matière de réactivité face aux demandes de patients.

Quel a été votre parcours professionnel ?

Je suis né à Brignoles et j'ai grandi à Marseille. Après avoir obtenu un BTS électrotechnique, et un passage obligé par le service militaire, un ami, avec qui j'ai grandi à la cité Cheminots de Marseille, m'a indiqué qu'Air Liquide recherchait du personnel sur son site marseillais. C'est comme cela que je suis entré dans le monde de l'oxygène médical et que j'y suis resté quelques années. C'est dans ce cadre que j'ai connu Eric Benatouil. Dès mon arrivée chez R'Sud Médical, plusieurs années après mon passage chez Air Liquide, il y a eu beaucoup de travail technique. Nous prenions en charge à domicile les patients pour l'oxygène, mais déjà aussi pour les insuffisants respiratoires et les problèmes d'apnée du sommeil.

Vous ne vous destiniez pas spécialement à ce secteur d'activité ?

Après mes études, je me suis adressé à plusieurs grandes entreprises et assez rapidement, j'ai été au contact de R'Sud Médical après ma première expérience en oxygène médical. Je suis entré dans l'entreprise pour une mission de six mois à l'issue de laquelle je me suis vu proposer de compléter l'équipe technique : je suis resté avec enthousiasme ! Assurément, si je n'avais pas saisi cette opportunité, j'aurais tout de même évolué dans le monde de l'électrotechnique.

En quoi consistent vos fonctions de Technico-commercial ?

Essentiellement en contact avec les médecins, nous intervenons chez nos patients, mais aussi en milieu hospitalier où nous rencontrons les patients afin de préparer leur sortie avec la mise en place de la continuité de leur traitement dans le cadre de leur future

prise en charge à domicile. Nous interagissons avec les commerciaux.

Quel regard portez-vous sur l'évolution de l'entreprise et du métier ?

Techniquement, nous assistons et participons à de nombreuses évolutions, notamment avec le développement du télésuivi des apnées du sommeil. Si notre métier évolue, nous nous devons de conserver notre ligne de conduite dans la pratique de notre mise en place et notre technicité, autant que

At the heart of technical changes - When he joined R'Sud Médical, just as the company was being created, Christophe Arnaud found that it was a natural evolution from his first career steps in the field of medical oxygen. It was also a way to put the knowledge he had acquired during his electrical engineering studies to good use. For Christophe, future success will depend on mastering upcoming technical changes, and pursuing the teams' efforts in terms of responsiveness when meeting the needs of their clients.

Can you tell us about your career?

I was born in Brignoles and grew up in Marseille. Having graduated with a BTS in electrical engineering, and having completed my military service, I was told by a childhood friend from the Cheminots neighbourhood in Marseille that Air Liquide were hiring staff for their Marseille site. That's how I made my first foray into the world of medical oxygen. I worked for the company for several years. And that is how I got to know Éric Benatouil. Since I

invitation I accepted with much enthusiasm! One thing's for certain, even if I hadn't seized this opportunity, I would still have worked in electrical engineering.

As a technician and sales representative, what is your job description?

Essentially, I am in contact with doctors, we go to our patients' homes, and we intervene in hospitals where we meet patients to prepare their discharge, plan the next stages of their treatment and discuss their homecare options. We also interact with the sales teams.

How do you view the future of the company and the industry in general?

Technically, we are seeing and taking part in many evolutions, especially with the development of remote sleep apnoea monitoring. And despite these numerous industry evolutions, we must maintain our level of service as we deploy our solutions, to ensure we provide the best quality healthcare. The responsiveness of our service is also a crucial part of our process.

What matters the most for you at R'Sud Médical?

The whole idea of "team spirit" is essential to me. And I am not alone in thinking that: there were four of us when R'Sud Médical was created, and we are still around today! I feel it's important to always adapt to the constraints and demands of our industry, our area of activity: tomorrow, I can be called away on any nature of mission, requiring a specific technical skillset... And I am absolutely committed to discharging my duties with the utmost professionalism.

“ Nous intervenons chez nos patients, mais aussi en milieu hospitalier où nous rencontrons les patients afin de préparer leur sortie avec la mise en place de la continuité de leur traitement dans le cadre de leur future prise en charge à domicile. ”

la qualité des soins. La réactivité de nos services est également essentielle dans nos processus de soins.

Qu'est-ce qui compte pour vous chez R'Sud Médical ?

La notion d'esprit d'équipe est primordiale pour moi. Et je ne suis pas le seul, je crois : des quatre personnes à l'origine de R'Sud Médical, nous sommes encore tous présents aujourd'hui ! Ce qui m'importe, c'est de pouvoir toujours m'adapter aux demandes ou aux contraintes liées à notre marché, à notre activité : demain, je peux être appelé à remplir une mission de tel ou tel ordre, qui réclamera une compétence particulière, une certaine technicité... Je sais que je vais pouvoir m'y impliquer, répondre présent.

joined R'Sud Médical, several years after my stint at Air Liquide, there has been a tremendous amount of technical work to get through. We provided homecare services to patients who needed medical oxygen or who were suffering from respiratory failure or sleep apnoea issues.

Initially, you weren't really destined to work in this field, were you?

After I graduated, I contacted several big companies, but it wasn't long after my first experience in the field of medical oxygen that I was introduced to R'Sud Médical. Initially, I was hired at the company to complete a six-month mission, but after that I was invited to join the technical team, and it was an

UN MÉTIER QUI REND HUMBLE

Ahmid Belhouchet compte parmi les employés qui ont participé à l'évolution de la société, aux côtés d'Éric Benatouil, de R'Sud Médical, il y a 22 ans cette année. Passé par toutes les étapes, devenu technico-commercial dans l'entreprise, il nous conte une aventure entrepreneuriale à laquelle il a participé avec ferveur, dévouement et passion, au service d'un métier tout en humilité.

A job that teaches humility - Ahmid Belhouchet is one of the employees who, alongside Éric Benatouil and since the very creation of R'Sud Médical some 22 years ago, have been developing the company. At the firm, he has worked in every position, serving primarily as a technician and sales representative. Today, he looks back at this exiting entrepreneurial adventure and two decades during which he devoted all his passion and enthusiasm to the job.

Parlez-nous de vos débuts chez R'Sud Médical :

Je suis arrivé il y a 22 ans dans l'entreprise, à sa création. A l'origine, je travaillais dans le commerce de fruits et légumes. C'est mon frère, qui installait les lignes téléphoniques du local de R'Sud Médical, qui m'a indiqué qu'ils cherchaient du personnel ! Pour l'anecdote, je suis de Marseille et je ne connaissais pas du tout Gréasque : j'étais tellement effrayé d'arriver en retard au rendez-vous de recrutement que j'étais... à 4 h 30 du matin sur le parking de l'entreprise, avec ma 4L ! Quand j'ai été embauché, il y avait déjà Jean-Pascal Chovet et Christophe Arnaud qui travaillaient depuis 15 jours aux côtés d'Éric Benatouil.

Et l'aventure dure déjà depuis plus de 20 ans !

Oui, le discours que m'a tenu Éric Benatouil lors de mon recrutement, m'a beaucoup touché : il m'a dit que cela allait être dur, que nous étions des gens humbles, que nous venions du même milieu du commerce et que nous allions devoir faire des concessions pour faire grandir l'entreprise. C'était très motivant, j'ai tout de suite adhéré à ce discours de vérité, et il est vrai que les débuts n'étaient pas faciles, nous avons énormément travaillé pour développer l'entreprise, on ne comptait pas nos heures... Le lundi, nous nous organisons un rendez-vous « staff » pour parler du planning de travail à venir et on pouvait déjà se dire « bon week-end » car il arrivait que l'on ne se revoie pas de la semaine !

Faire grandir cette entreprise et rencontrer Éric, cela a été pour moi une bénédiction. Il a su nous apprendre à travailler dans la réalité de ce que nous sommes, il a su nous révéler... Et d'ailleurs, aujourd'hui encore, chez nous, ce n'est pas l'ancienneté qui prime, mais c'est votre valeur et votre implication qui comptent.

A quoi tient le succès selon vous ?

Nous sommes partis sur l'idée de faire de la qualité, plus que du chiffre. A l'époque, c'était un pari audacieux. Mais cela s'est révélé être un pari gagnant ! Nous, notre ambition était de mettre en place du matériel de soin dans les meilleures conditions, être au plus proche des patients, et faire la différence. Je crois que nous avons su garder l'état d'esprit de nos débuts, même en passant de 4 à plus de 100 personnes...

“ Nous sommes partis sur l'idée de faire de la qualité, plus que du chiffre. A l'époque, c'était un pari audacieux. Mais cela s'est révélé être un pari gagnant ”

Qu'est-ce qui vous plaît dans ce métier ?

Avant toute chose, j'aime les gens... et ce métier m'a permis d'entrer dans la vie privée des patients. Cela nous apprend à être humble, être à l'écoute et surtout à aider.

Quelquefois, vous venez simplement remplacer une cuve d'oxygène et vous êtes la seule visite du patient en quinze jours... J'aime ce métier qui nous apporte beaucoup.

Qu'auriez-vous fait si vous n'aviez pas intégré R'Sud Médical ?

Je pense que je serais devenu policier. Plusieurs de mes frères le sont. Mon père était haut gradé dans l'armée : avec mes 8 frères et 7 sœurs, nous avons été élevés dans la rigueur et la discipline !

Tell us about your beginnings at R'Sud Médical:

I joined the company 22 years ago, when it was founded. Before that, I worked in fruit and vegetable distribution. My brother, who was hired to install phone lines at the R'Sud Médical facilities, was the one to tell me that they were hiring. Originally, I'm from Marseille, and I didn't know Gréasque at all, but I was petrified at the idea of arriving late at the job interview. So, at 4.30am, I was already in the company's parking lot, sitting in

the work schedule for the coming week, and we would wish one another a "nice weekend" because, more often than not, that would be the last time we saw each other for the whole week! Joining the company and getting to know Éric was a blessing for me. He managed to teach us how to work in the reality of who we are, he revealed us... Besides, seniority is not the most valued virtue at our company. Our mettle and commitment are what really matter.

To what does the company owe its success?

Our idea was to focus on quality, rather than financial results. Back then, it was a bit of a gamble. But it turned out to be a winning one! Our ambition was to provide healthcare equipment in the best possible conditions, working as closely as possible with our clients, and to make an actual difference. I believe that that state of mind has been our driving force since our beginnings, now that the team has grown from four to 100 employees...

What do you like the most about the job?

Well, I suppose the thing I prefer is being in contact with people... with this job, I get a glimpse of people's private lives. It teaches us to be extremely humble, attentive, and to assist in the best way we can. Sometimes, you can be called in to simply replace an oxygen tank, and you realise that you're the only person who's visited the patient in two weeks... I love that the job is so rewarding.

What would you be doing if you hadn't joined R'Sud Médical?

I think I might have been a policeman. Several of my brothers are in the police force. My father was a high-ranking officer in the army: with my 8 brothers and seven sisters, we were brought up in a disciplinarian household!

AHMID

BELHOUCHE

Technico-Commercial

“ Faire grandir cette entreprise et rencontrer Eric Benatouil, cela a été pour moi une bénédiction. Il a su nous apprendre à travailler dans la réalité de ce que nous sommes, il a su nous révéler... ”



UN SECTEUR D'ACTIVITE EN PLEINE EVOLUTION

En 2022, près de 3,5 Millions de patients étaient pris en charge par les Prestataires de Santé A Domicile (PSAD), avec pour plus de la moitié de ce chiffre, une patientèle soignée pour **insuffisance respiratoire**, pour un chiffre d'affaires global de près de **5 Milliards d'Euros en France**.

L'impact des hausses de charges et des baisses de prix imposées par les autorités de santé ont amené à une forte baisse de la marge nette des PSAD, et ce, depuis 2021.

Plusieurs enjeux détermineront la bonne santé du secteur dans les années à venir : obligation de certification dès 2024, innovations thérapeutiques et numériques, développement des pathologies chroniques, baisse du temps médical disponible, développement de la prise en charge à domicile... Des problématiques sur lesquelles R'Sud Médical travaille au quotidien.

A fast-expanding area of activity - In 2022, nearly 3.5 million patients received home healthcare services, and more than half of them were being treated for **respiratory failure**, generating close to **five billion euros of revenue in France**.

Since 2021, rising expenses and the lowering of prices imposed by health authorities have strongly reduced the net margin that PSADs (home healthcare service providers) can hope to achieve.

In the coming years, the general health of the industry will be determined by several factors: mandatory certification starting in 2024, therapeutic and digital innovations, rise of chronic pathologies, reduced medical availability, development of homecare... These are the areas that R'Sud Médical is focused on every day.



1,8 M de patients seraient actuellement traités par Pression Positive Continue (PPC) pour un syndrome d'apnées du sommeil.

1.8 million patients are currently being treated with Continuous Positive Airway Pressure (CPAP) for sleep apnoea.



85 % de l'activité de R'Sud Médical aujourd'hui est liée à l'apnée du sommeil.

Sleep apnoea now accounts for 85% of our business.



R'Sud Médical va diversifier ses activités avec le lancement d'une entreprise de **réparation des réservoirs d'oxygène liquide**. Entretien des serpentins, des buses, vide des réservoirs, vente de cuves... Ces prestations seront effectués sur le site de Gréasque.

R'Sud Médical is to diversify its activities with the launch of a liquid oxygen tank repair business. These services will be carried out at the Gréasque site.



ENTRE 6 ET 10
Personnes par agence

*Between 6 and 10
Employees per agency*



PRÈS DE 17.000
Patients pris en charge

*Close to 17'000
Patients taken care of*



104 Personnes dont plus de
30 au siège et à l'agence de Gréasque

*104 Employees, with more than 30 working at the
head office and the Gréasque agency*



R'Sud Médical est présent
dans 8 DÉPARTEMENTS
Au sein de 5 AGENCES

Bouches-du-Rhône, Alpes-Maritimes, Var, Vaucluse et Alpes-de-Haute Provence. Le Gard est un département en développement qui ne compte pas encore d'agence même si la patientèle y est en constante augmentation.

Presence in eight departments Within five agencies Bouches-du-Rhône, Alpes-Maritimes, Var, Vaucluse, and Alpes-de-Haute Provence. The Gard department is developing fast, and despite growing patient numbers, it doesn't yet have an agency of its own.



PRÈS DE 400
Médecins font confiance
aux équipes de R'Sud Médical

*Close to 400 doctors who
have placed their trust in R'Sud
Médical's teams*



9,6 M€ ET 4,6 M€
de chiffre d'affaires 2022,
pour les sociétés R'Sud
Médical et Sud'R Médical

*€M9.6 and €M4.6 Of revenue in 2022,
achieved by both companies, R'Sud
Médical and Sud'R Médical*

**LE « R » : DE L'AIR, OUI,
mais pas que...**

Dans R'Sud Médical, la lettre R correspond à 4 préceptes forts qui caractérisent la vision de l'entreprise : Rigueur dans la prise en charge du patient, Respect des prescriptions, Réactivité aux attentes, Relation par engagement d'assistance et d'éthique.

The "R" is pronounced "air" in French, but there is more to it than that... In R'Sud Médical, the letter R stands for four fundamental values underlying the company's vision: Rigour when caring for patients, Respect of the prescriptions, Responsiveness in meeting expectations, Relation built on committed and ethical assistance.

R'SUD
MEDICAL
inspirer, respirer

Agence R'Sud Médical - Siège
30, parc d'activités des Pradeaux
13850 Gréasque
04 42 69 73 51
www.rsudmedical.com





SERVICES AUX ENTREPRISES & MOBILITÉ

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

NEWS

AIDE A LA CREATION
D'ENTREPRISE

L'OUVRE-BOÎTE RECRUTE !

Deux fois par an, L'Ouvre-boîte Côte d'Azur, le dispositif de la Fondation des Apprentis d'Auteuil, accompagne 2 promotions de 12 jeunes entrepreneurs de moins de 30 ans, dans tous secteurs d'activité.

Le principe : un accompagnement à 360° sur un projet d'entreprise, un projet pro, un ou des projets de vie. Pendant 18 mois, le porteur de projet sera accompagné par un conseiller création d'entreprise et un référent insertion pour travailler sa posture de dirigeant, sa confiance, assurer l'adéquation entre sa vie pro et sa vie perso (problématiques administratives, aides au logement, à la mobilité, garde d'enfants...). Pour cela, L'Ouvre-Boîte propose une formation à la gestion d'entreprise à l'EDHEC, une aide à la levée de fonds, la possibilité de tester son projet dans des boutiques éphémères, espaces de coworking, hébergements chez des partenaires, une mise en relation avec un réseau d'experts et de mentors... Une aventure humaine incroyable !



L'ouvre-boîte is recruiting! - Twice a year, L'Ouvre-boîte Côte d'Azur, a program run by the Fondation des Apprentis d'Auteuil, supports 2 groups of 12 young entrepreneurs under the age of 30, in all sectors of activity.

The principle: 360° support for a business project, a professional project and one or more life projects. For a period of 18 months, the project owner will be supported by a business creation advisor and an integration advisor, to work on his or her leadership skills and confidence, and to ensure that his or her professional and personal life are in harmony (administrative issues, help with housing, mobility, childcare, etc.). To achieve this, L'Ouvre-Boîte offers business management training at EDHEC business school, help with fund-raising, the chance to test your project in temporary boutiques, coworking spaces, accommodation with partners, contact with a network of experts and mentors... An incredible human adventure!

> louvreboite.org

INCUBATEUR

Première promotion pour LES « DÉCCIDEUSES »



Installé au Business Pôle 2 à Sophia Antipolis, le nouvel incubateur dédié aux femmes qui entreprennent, accueille la première promotion de déCCideuses.

A l'initiative de la CCI Nice Côte d'Azur, et avec le soutien de ses partenaires, ce lieu propose aux dirigeantes, basées dans le 06, immatriculées depuis moins de 2 ans ou proche de l'être, avec une activité orientée vers la transition environnementale, numérique ou sociale, un cocon dédié à l'entrepreneuriat.

L'offre comprend un hébergement, un accompagnement mixant RDV collectif et individuel et des sessions d'animation pour une durée de 2 ans, le temps de voir grandir et s'envoler les projets. À la suite du premier appel à candidatures, 6 lauréates ont été retenues : Anna Boukra (Up Drive), Haifa Trabelsi (Cirnov), Sandrine Coniau (Le Big M), Aissatou Dia (Baagjet), Sandra Rastoll (Bulles de Peps), Jaymes Kalala (Renaissance).

First promotion for "DéCCideuses - Located at Business Pôle 2 in Sophia Antipolis, the new incubator dedicated to women entrepreneurs welcomes its first class of déCCideuses. At the initiative of the CCI Nice Côte d'Azur, and with the support of its partners, the incubator offers a cocoon dedicated to entrepreneurship to women managers based in the 06 region, registered less than 2 years ago or close to it, with a business focused on the environmental, digital or social transition. The offer includes accommodation, support combining group and individual meetings, and animation sessions for a period of 2 years, enough time to see the projects grow and take flight. Following the first call for applications, 6 winners were selected: Anna Boukra (Up Drive), Haifa Trabelsi (Cirnov), Sandrine Coniau (Le Big M), Aissatou Dia (Baagjet), Sandra Rastoll (Bulle de Peps), Jaymes Kalala (Renaissance).

> www.les-deccideuses.com

LEVÉES DE FONDS : état des lieux

L'équipe de l'Observatoire économique Sirius de la CCI Nice Côte d'Azur, composée de statisticiens et d'analystes économiques, publie une étude sur la dynamique des levées de fonds au cours des six dernières années à l'échelle azuréenne, régionale et nationale.

Fundraising: the state of play - The CCI Nice Côte d'Azur's Sirius Economic Observatory team, made up of statisticians and economic analysts, has published a study on the dynamics of fund-raising over the last six years at Côte d'Azur, regional and national levels.

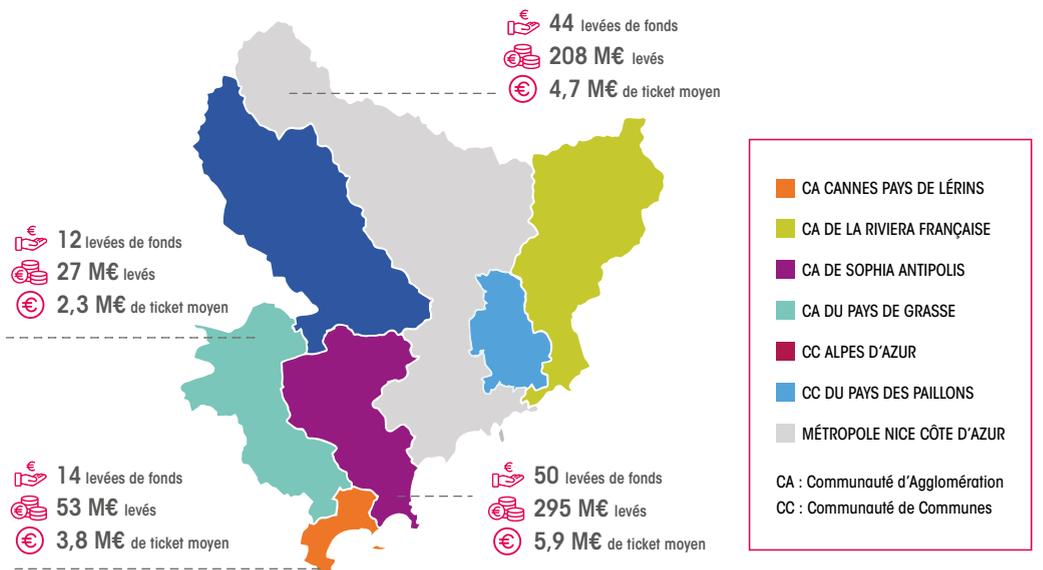
Les 120 levées de fonds sont réalisées par 94 entreprises. Pour certaines d'entre elles, plusieurs opérations ont pu être lancées durant la période 2018-2023. En effet, les stratégies d'investissement évoluent, et les entreprises n'hésitent parfois pas à inscrire leur démarche dans la durée, via plusieurs tours de table, alors que d'autres n'entreprendront cette démarche qu'une seule fois. D'une façon générale, deux tiers de ces entreprises réalisent un seul deal. Parmi les autres, 27 % réalise un second deal et seules 11 % d'entre elles en réalisent davantage. Si l'année 2022 enregistre un volume national record de 13.6 milliards d'euros, 2023 se démarque par une baisse avec 9 milliards d'euros, avec des tickets moyens moins importants (-36 % sur un an).

La Région Sud bonne élève et Sophia Antipolis, championne

Selon le baromètre d'In Extenso, en 2023 la Région Provence-Alpes-Côte-d'Azur se classe en 3^e position en termes de volumes levés avec 375 M€ et à la 4^e place en termes de nombre d'opérations (+41 % par rapport à 2022) pour un total de 55 opérations réalisées.

L'écosystème de Sophia Antipolis est particulièrement propice aux start-up qui investissent puisqu'il centralise plus de la moitié des montants levés sur la période, avec 295 M€. Les tickets moyens sur le périmètre de la CASA sont de 5,9 M€. La Métropole Nice Côte d'Azur concentre un tiers des tours de table (en nombre, comme en montant). Les tickets moyens sur la Métropole sont de 4,7 M€. Le bassin cannois concentre 53 M€ de levées sur les 6 dernières années. L'enveloppe globale est tirée vers le haut par le tour de table de 30 M€ de BNetwork. Enfin, le Pays de Grasse aura concentré 12 levées de fonds, dont celle remarquable de Ecoat (10 M€), qui étend son activité à la peinture durable.

Forte dynamique dans l'écosystème sophilopolitain



The 120 fundraisings were carried out by 94 companies. For some of them, several deals were launched during the 2018-2023 period. Investment strategies are evolving, and companies are sometimes willing to take a long-term approach, with several rounds of financing, while others will do so only once. Two-thirds of these companies carry out a single deal. Of the remainder, 27% make a second deal, and only 11% make more. While 2022 will see a record national volume of 13.6 billion euros, 2023 will see a decline to 9 billion euros, with lower average tickets (-36% year-on-year).

The Southern Region does well, and Sophia Antipolis is the champion

According to the In Extenso barometer, in 2023, the Provence-Alpes-Côte-d'Azur region will rank 3rd in

terms of volumes raised, with €375 million, and 4th in terms of number of deals (+41% compared to 2022), with a total of 55 deals completed.

The Sophia Antipolis ecosystem is particularly attractive to start-up investors, accounting for more than half of all amounts raised over the period, at €295 million. Average investment in the CASA area was €5.9 million. The Nice Côte d'Azur metropolitan area accounted for a third of all financing rounds (in terms of both number and amount). The average ticket value for the metropolitan area is €4.7 million. The Cannes area has accounted for 53 M€ of fundraising over the past 6 years. The overall total was boosted by BNetwork's €30 million financing round. Lastly, the Grasse region will have concentrated 12 fundraisings, including the remarkable €10 M round by Ecoat, which is expanding its business into sustainable paint.



TRANSPORT AERIEN

MB AVIATION : service(s) compris

THIERRY ROSOLIN > DIRECTEUR GÉNÉRAL DE MB AVIATION

La carrière de Thierry Rosolin s'est toujours mise au service du passager dans le transport aérien, un marché en perpétuelle mutation, pour lequel MB Aviation, spécialiste des solutions sur-mesure dont Thierry est Directeur Général, imagine sans cesse des services innovants et créateurs de valeur.

MB Aviation: service included - Early on, Thierry Rosolin decided that his career would be at the service of air travel, a constantly changing market. He is the Managing Director of MB Aviation, a firm specialising in customised solutions, and as such he is tasked with coming up with innovative services that generate added value.

T Thierry, vous n'avez pas toujours évolué dans le milieu aérien ?

Né à Nice, mon parcours dans le monde de l'aérien n'a pas été tout de suite une évidence ! Passionné de sport, je me suis d'abord orienté vers une Licence STAPS et un IUFM avec l'intention de devenir prof de sport. Le hasard m'a fait découvrir à l'occasion d'un job d'été, l'aviation d'affaires à l'aéroport Nice Côte d'Azur : passionnant ! Je me familiarisais et me formais aux métiers de l'assistance en escale, à la prise en charge des passagers, au volet de la documentation avec la PAF (Police Aux Frontières), à la sureté... Au-delà du vol, nous coordonnions un ensemble de services pour le passager. Cet environnement multiculturel, jeune et dynamique m'a très vite séduit. Puis j'ai eu l'opportunité de partir vivre en Australie pendant 2 ans et demi, pour parfaire mon Anglais. Une période professionnellement ardue mais formatrice : j'ai multiplié les expériences en travaillant en hôpital, à la coordination dans un bloc opératoire, comme gestionnaire aux biens dans une compagnie d'assurances ou encore comme vendeur en porte-à-porte d'abonnements téléphoniques !

Puis vous reprenez vos études et revenez dans le monde de l'aérien ?

Oui, dans le cadre de mes études en Master of Science en ingénierie commerciale et Management de projet à Bordeaux, je suis devenu stagiaire chez AMC Group, spécialisé dans l'assistance aéroportuaire et fondé par Frédéric Meyer. J'ai ainsi pu évoluer dans tous les services : comptabilité, facturation, commercial, finance... Je suis par la suite devenu chef de projet pour le groupe et l'interlocuteur privilégié d'Amadeus, dans le cadre de son partenariat avec AMC Group, qui a donné naissance à MB Aviation. J'ai vite été positionné comme Directeur des Opérations et suis depuis quelques années Directeur Général de MB Aviation.

Dans quel contexte développez-vous vos solutions ?

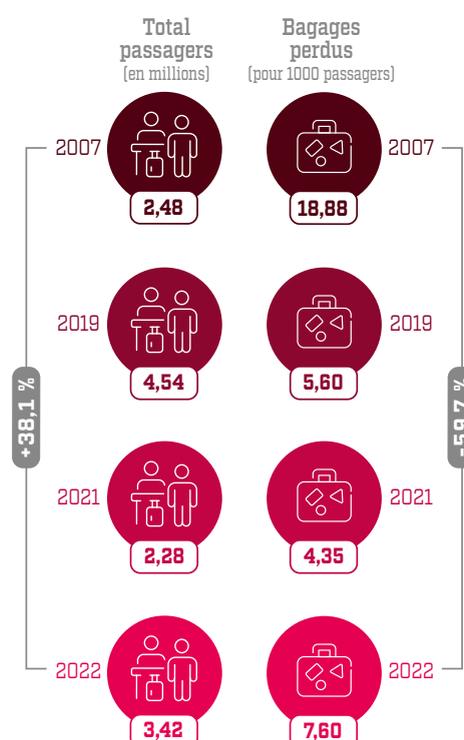
A la suite de la crise sanitaire, s'est opérée une vraie reprise du trafic aérien. Mais le Covid a imposé aux aéroports la nécessité de fluidifier encore plus le flux des voyageurs, en même temps qu'ils ne pouvaient plus développer leurs surfaces d'exploitation et faire grandir leurs terminaux. A nous de trouver des solutions pour les aider. Le redémarrage de l'aérien ne s'est pas fait sans douleur : aux difficultés de recrutement s'ajoutait des problématiques de maintenance des infrastructures de tri bagages, altérées par leur mise à l'arrêt prolongée pendant la crise sanitaire... C'est dans ce contexte que nous avons apporté de la valeur ajoutée, en créant

“ BluBag, c'est aussi et surtout un réseau qui fédère une multitude d'entreprises de livraison de bagages dans toute la France, mais aussi en Espagne, au Portugal et dans certains pays africains. ”



10.000

En moyenne, le nombre de bagages égarés pris en charge chaque mois par le système BluBag



T Thierry, have you always worked in the air travel industry?

No. I was born in Nice, and at first, a career in air transport didn't present itself to me! I am passionate about sports, so I started studying towards a STAPS degree (physical education science and techniques) and a teacher's training certificate, with the intention of becoming a sports coach. But, as chance would have it, during a summer job at Nice Côte d'Azur Airport, I discovered a new and exciting industry: business jets. I started learning the ropes of the trade as a stopover assistant, providing assistance to passengers, helping with their PAF documentation (border controls), carrying out safety checks... Beyond aspects directly related to the actual flight, we put together a range of additional services for our passengers. I immediately found this multicultural, youthful, and high-energy environment very appealing. Then, I was given the opportunity of emigrating to Australia for two and a half years, to perfect my English. This was a professionally arduous period, but I learnt a lot: I gained in experience in hospital work as a surgery theatre coordinator, in an insurance brokerage firm as an asset manager, and finally as a traveling salesman peddling phone subscriptions!

So, after that period, you resumed your academic studies and made a return to the industry of air travel?

Yes, as a part of my studies towards a master's degree in business engineering and project management in Bordeaux, I started interning at AMC Group, founded by Frédéric Meyer, a firm that specialises on airport assistance. I was able to work in all of the company's departments: accounting, invoicing, sales, finance... I later became project manager for the group, working in close contact with Amadeus in its partnership with AMC Group. This collaboration eventually led to the creation of MB Aviation. I was rapidly promoted to Head of Operations, and just a few years later, I was appointed Managing Director of MB Aviation.

What can you tell us about the context in which you develop new solutions?

After the health crisis, air travel recovered relatively fast. However, COVID had imposed on airports to improve passenger traffic. This happened at a time when it was no longer possible to expand their operating surface area or develop their terminals. So it was up to us to find useful solutions. The recovery of air travel was not an entirely painless affair: our recruitment issues were compounded by problems with the maintenance of luggage sorting infrastructure, owing to prolonged inactivity during the

“ Les JO sont une vraie opportunité de démontrer notre savoir-faire au niveau planétaire : notre activité, c'est avant tout de la R&D et nous sommes sans cesse dans l'amélioration, la fiabilisation, l'innovation de nos process et outils. ”

par exemple BluBag. Nos solutions de Off-Airport (gestion du bagage en dehors de l'aéroport) peuvent être des alternatives fiables et éprouvées à cette nouvelle donne dans le transport aérien. BluBag, c'est aussi et surtout un réseau qui fédère une multitude d'entreprises de livraison de bagages dans toute la France, mais aussi en Espagne, au Portugal et dans certains pays africains.

En quoi consiste votre offre avec BluBag ?

MBA développe notre système BluBag qui s'interface avec les données des compagnies aériennes et qui permet aux entreprises partenaires de livraison de bagages d'utiliser un outil complètement paramétré avec l'ensemble des outils-métiers utilisés par SITA (fournisseur de services de communications et informatiques à l'industrie aéronautique). La création de ce réseau fiable qu'est BluBag, en lien avec nos clients compagnies aériennes et aéroports, nous permet d'entrevoir la mise en place future d'autres services off-airport et de bagages déportés.

Le contexte des JO de Paris 2024 devrait vous apporter de la visibilité ?

Les JO sont une vraie opportunité de démontrer notre savoir-faire au niveau planétaire : notre activité, c'est avant tout de la R&D et nous sommes sans cesse dans l'amélioration, la fiabilisation, l'innovation de nos process et outils. La satisfaction client de BluBag nous incite à franchir le cap de l'internationalisation. Dans ce cadre, nous travaillons déjà avec des compagnies aériennes sur la poursuite de créations de services spécifiques. Sur ces marchés, les effets d'échelle sont importants et représentent vite d'importants volumes d'affaires.



BLUBAG

Immeuble Nice Premier A
455 Promenade des Anglais - Nice
operations@blubag.fr
www.blubag.fr



MB AVIATION

Espace Azur - 179 Bd René Cassin - Nice
contact@mbaviation.eu
mbaviation.eu

health crisis... In this difficult context we were able to generate added value, by creating BluBag for instance. Our off-airport solutions (luggage management outside the airport) offer reliable and tested alternatives in this new air travel context. BluBag is also a network that brings together multiple luggage delivery firms throughout France, and also in Spain, Portugal, and in certain African countries.

What is your BluBag offering all about?

MBA develops our BluBag system, which interfaces with the data systems of airline companies, and allows partner luggage delivery firms to access a tool that is fully aligned with the other IT tools used by SITA (provider of communication and IT services used in the air travel industry). The creation of BluBag - a highly reliable network - in partnership with our client airline companies and airport operators, allows us to envisage the future implementation of other off-airport and luggage delivery services.

Will the 2024 Paris Olympic Games increase your visibility?

The Olympic Games are providing a real opportunity to showcase our skills to the rest of the world: our main area of activity is R&D, and we are constantly trying to make our tools and processes better, more reliable, and more innovative. BluBag customer satisfaction is encouraging us to go international. In this context, we are already working with airlines on ways to continue creating specific services. In these markets, scale effects are important and can represent significant business volumes.

THIERRY ROSOLIN

DIRECTEUR GÉNÉRAL
DE MB AVIATION



» **ORBISUR**

POUR L'EXIGENCE & la qualité de service(s)

MATTHIEU TRAN > DIRECTEUR COMMERCIAL DU GROUPE ORBISUR

Nouveau Directeur commercial du groupe Orbisur, Matthieu Tran développe la société de sécurité fondée par Nicolas N'Diaye, en y ajoutant de nouvelles branches d'activité. Objectif ? Croître sur les marchés privés de la sécurité et des services associés, tout en continuant de porter un regard managérial neuf et bienveillant sur ces métiers de service, dont le capital humain reste la plus grande richesse.

For high standards & quality of service(s) - Matthieu Tran is the new Sales Director of the Orbisur Group, and is expanding the security company founded by Nicolas N'Diaye, by adding new business lines. The aim? To grow in the private security and related services markets, while continuing to take a fresh, benevolent managerial look at these service professions, in which human capital remains the greatest asset.

Et s'il n'avait pas évolué dans la sphère commerciale ? « J'aurais peut-être été restaurateur, qui sait ? ». Finalement, Matthieu Tran n'a pas échappé à l'image un peu « cliché » du petit garçon asiatique, dont les parents sont restaurateurs et pour qui l'accueil client reste un véritable art de vivre : « je faisais mes devoirs sur une table du restaurant... Le contact client, c'est ma jeunesse, c'est toute ma vie ! » se souvient-il dans un sourire. Alors le jeune homme, qui est né et a grandi à Paris, a naturellement poursuivi dans cette voie et après un Bac S, s'est engagé en BTS NRC (Négociation et Relation Client). C'est là qu'il rencontrera Nicolas N'Diaye, fondateur d'Orbisur... S'ensuivra une Licence Professionnelle Commerce Import-Export et un Master en Management spécialisation Négociation d'affaires internationales.

Matthieu a la bougeotte et part vivre à Singapour une année, au service d'une société d'import-export de matériel informatique, électronique et télécom. « Un peu formaté « Ecole de commerce », j'ai travaillé pour de grands groupes, ce qui est formateur, mais lorsque tu es force de proposition, que tu as des idées que tu voudrais mettre en application, tu ne peux pas vraiment t'épanouir... Je me suis donc orienté vers de plus petites structures ».

Il participe alors au développement commercial d'une startup spécialisée dans la prise de rendez-vous des professionnels de santé, rachetée par la suite par le géant du secteur, Doctolib. Son implication dans le développement commercial trouve sa pleine mesure lorsqu'il participe à la création de la filiale française d'un groupe belge spécialisée dans le transport de personnes, à laquelle il donne une dimension internationale en quelques années.

Puis la crise sanitaire et les confinements successifs l'incitent en 2021 à travailler à distance : il s'installe quelques semaines sur la Côte d'Azur... Des semaines qui deviennent vite des mois !

Orbisur est alors en plein développement, les retrouvailles avec Nicolas N'Diaye sont prometteuses et en septembre 2023, les planètes s'alignent : Matthieu prend les rênes de la direction commerciale.

Etat d'esprit bienveillant et nouvelles branches d'activités

L'entreprise réalise 5,4 M€ de chiffre d'affaires dans la sécurité, avec plus de 80 % de marchés publics. « L'ambition est forte et nous souhaitons nous ouvrir plus largement aux entreprises privées. Orbisur porte un regard neuf sur le management et nous avons à cœur de mener une politique de recrutement, d'encadrement et de formation axée sur la bienveillance et le bien-être de nos équipes. Notre discours commercial est empreint de cette culture et notre travail au quotidien consiste à « éduquer » nos clients à ces convictions ».

“ Orbisur porte un regard neuf sur le management et nous avons à cœur de mener une politique de recrutement, d'encadrement et de formation axée sur la bienveillance et le bien-être de nos équipes. ”

ENTRE NOUS

> Chef ?...

« En digne fils de restaurateur, je suis passionné de cuisine et... de toutes les cuisines : cela va du taboulé libanais à la daube niçoise, en passant par les véritables pizzas napolitaines ! »

...Ou artisan ?

« Si je n'avais pas poussé si loin mes études, je serais certainement devenu... plombier : je suis très manuel, j'aime rendre service et j'adore ce métier ! »

Chef?

"As a worthy son of a restaurateur, I'm passionate about cooking and... all kinds of cooking: from Lebanese tabbouleh to daube niçoise, not forgetting authentic Neapolitan pizzas!"

...Or artisan?

"If I hadn't studied so hard, I would certainly have become a plumber: I'm very handy, I like to be of service and I love this job!"

And what if he hadn't moved into the commercial sphere? "I might have been a restaurateur, who knows? Finally, Matthieu Tran has not escaped the somewhat clichéd image of the little Asian boy whose parents are restaurateurs, and for whom customer service remains a veritable art of living: "I used to do my homework on a table in the restaurant... Customer contact is my youth, it's my whole life!" he recalls with a smile.

So the young man, who was born and raised in Paris, naturally pursued this path and, after a Bac S, enrolled in a BTS NRC (Negotiation and Customer Relations). It was there that he met Nicolas N'Diaye, founder of Orbisur... He went on to earn a Licence Professionnelle Commerce Import-Export and a Master in Management specializing in International Business Negotiation.

Matthieu is on the move, and is spending a year in Singapore, working for an import-export company specializing in IT, electronics and telecoms equipment. "A bit of a "business school" format, I worked for large groups, which was a good training ground, but when you're a driving force, when you have ideas that you'd like to put into practice, you can't really blossom? So I turned to smaller structures.

He then took part in the commercial development of a start-up specializing in appointment scheduling for healthcare professionals, which was later acquired by industry giant Doctolib. His involvement in business development came to full fruition when he helped to set up the French subsidiary of a Belgian group specializing in passenger transport, to which he gave an international dimension in just a few years.

Then, in 2021, the health crisis and successive confinements prompted him to work remotely: he settled for a few weeks on the Côte d'Azur... Weeks that soon became months!

Orbisur was then in full expansion, and the reunion with Nicolas N'Diaye was promising. In September 2023, the planets aligned: Matthieu took over the reins of sales management.

A caring mindset and new lines of business

The company generates sales of €5.4 million in the security sector, with over 80% in public-sector contracts. "Our ambition is strong, and we want to open up more widely to private companies. Orbisur takes a fresh look at management, and we are committed to a recruitment, management and training policy focused on the benevolence and well-being of our teams. Our sales pitch is imbued with this culture, and our day-to-day work consists of "educating" our customers in these convictions.

It's a mindset that comes at a price, but in the long term, the quality of the service we provide is greatly enhanced: "What everyone looks for in terms of low prices, they pay for sooner or later... Conversely, our first ambassadors are our security

“ Avant de faire du business, il faut privilégier la rencontre, l'humain. Je crois que cela a toujours été ma vocation : rencontrer, échanger pour apporter de la satisfaction. ”

Un état d'esprit qui a certes un coût, mais sur le long terme, la qualité du service rendu s'en ressent fortement : « Ce que tout un chacun recherche en termes de prix bas, il le paie un jour ou l'autre... A l'inverse, nos premiers ambassadeurs sont nos agents de sécurité : ils sont considérés, bien rémunérés, bien formés et leur motivation, leur implication, leur rigueur dans le travail se ressentent immédiatement sur la qualité et la satisfaction client » analyse Matthieu.

Cette politique commerciale s'enrichit d'un développement fort d'autres branches d'activités de services, dans la galaxie Orbisur, avec une activité de nettoyage - Mundaris, d'hôtellerie - Orbisur Accueil, de formation - Orbisur Academy et la création d'une société de transport de personnes - Viaveho.

Un développement qui doit permettre à Orbisur d'atteindre un chiffre d'affaires de l'ordre de 20 M€ d'ici à trois ans et d'approcher d'importants groupes de centres commerciaux et marques de rayonnement international.

Un défi qui pour Matthieu se résume, avant toute chose, à un certain état d'esprit : « Avant de faire du business, il faut privilégier la rencontre, l'humain. Je crois que cela a toujours été ma vocation : rencontrer, échanger pour apporter de la satisfaction. Cela se traduit par de la fidélité, de la reconnaissance... Et c'est finalement ce qui me plaît dans le commerce ! »

guards: they are considered, well-paid and well-trained, and their motivation, commitment and rigor in their work have an immediate impact on quality and customer satisfaction", explains Matthieu.

This commercial policy is enriched by the strong development of other branches of service activity in the Orbisur galaxy, with a cleaning business - Mundaris, a hostessing business - Orbisur Accueil, a training business - Orbisur Academy and the creation of a passenger transport company - Viaveho.

This development should enable Orbisur to achieve sales of around €20 million within three years, and to approach major shopping center groups and international brands.

For Matthieu, this challenge can be summed up, above all, in a certain state of mind: "Before doing business, you have to give priority to encounters and human contact. I think that's always been my vocation: to meet people, exchange ideas and bring them satisfaction. This translates into loyalty, recognition... And in the end, that's what I like about business!"

MATTHIEU
TRAN

DIRECTEUR COMMERCIAL
DU GROUPE ORBISUR



Aurélie **ORTA**

EXPERTE DE LA MARQUE
DS AUTOMOBILES
GROUPE CHOPARD

“ DS By Chopard se démarque en proposant son service « Expert » à une clientèle professionnelle, en quête de service premium dans sa démarche de recherche de solutions de mobilité. ”



» **DS AUTOMOBILES
GROUPE CHOPARD**

EXPERTE, au service des professionnels

AURELIE ORTA > EXPERTE DE LA MARQUE DS AUTOMOBILES - GROUPE CHOPARD

Nouvelle experte de la marque DS Automobiles dans les Alpes-Maritimes, Aurélie Orta devient l'interlocutrice des professionnels dans tous les choix de solutions de mobilité proposés par la marque premium française.

Expert at the service of professionals - As the new DS Automobiles expert in the Alpes-Maritimes, Aurélie Orta is now the point of contact for professionals in all the mobility solutions offered by the French premium brand.

Aurélié, quel est votre parcours ?
Aurélié Orta : J'ai longtemps vécu à Grenoble, un temps sur la Côte d'Azur, puis j'y suis revenue il y a 3 ans. Mon parcours professionnel dans le domaine de l'automobile a été gratifiant, enrichissant m'offrant tout ce dont j'avais besoin. C'est là que j'ai trouvé l'épanouissement. Pourtant, ma passion pour l'immobilier s'est éveillée, particulièrement après la crise sanitaire, et j'ai ressenti le besoin de changement. Formée à la vente de services « premium », j'ai voulu adapter cette culture à l'immobilier, en apportant tout un panel de services visant à faciliter la vie de mes clients. J'ai créé mon activité dans ce domaine, que j'ai dû arrêter par suite d'une blessure. Alors comme une évidence, je suis revenue à l'automobile, avec un grand plaisir et un très beau défi : conquérir les professionnels avec cette marque d'excellence qu'est DS !

Justement, en quoi se distingue-t-elle ?

C'est tout d'abord la seule marque d'automobile Premium française. DS est un constructeur dont l'intégralité de l'offre permet -par exemple- avec ses modèles propres, de ne plus s'acquitter de la TVS (Taxe sur les Véhicules de Société). DS By Chopard, enfin, se démarque en proposant son service « Expert » à une clientèle professionnelle, en quête de service premium dans sa démarche de recherche de solutions de mobilité.

L'offre « Expert », en quoi consiste-t-elle ?

Nous ne vendons pas qu'une voiture, c'est tout un panel de services que nous offrons aux professionnels. Mon travail consiste à trouver des solutions pour mes clients. Dans un premier temps, je trouve le véhicule adapté à leurs besoins, puis nous optimisons le coût d'acquisition (TCO) du (ou des) véhicules. Car c'est leur outil de travail, mais pas seulement. Ils ont besoin que nous facilitons leur roulage, c'est pourquoi je suis présente depuis l'achat du véhicule ou sa location et jusqu'à sa restitution. Entretien, réparation dans nos ateliers à la suite d'un sinistre... Tout doit pouvoir lui être facilité. Et pour encore plus de confort, nous avons créé un numéro de téléphone dédié aux professionnels sur toutes ces questions.

Quel est votre message aux chef(fe)s d'entreprise ?

Je les invite à essayer le véhicule, c'est indispensable : le reste se fait automatiquement... J'ai coutume de dire qu'une voiture, c'est comme une paire de chaussures : une fois essayée, lorsqu'on est bien dedans, on ne la quitte plus... ! Mais pour cela, les professionnels, qui n'ont pas toujours le temps de venir nous rendre visite, doivent pouvoir compter sur nous. Je suis au service des chefs et cheffes d'entreprises qui ne pourraient pas venir découvrir nos modèles en DS Stores, en leur faisant essayer la voiture de leur choix sur leur lieu de travail. Alors, rencontrons-nous : aucune intelligence artificielle ne remplacera le contact humain !

“ DS est un constructeur dont l'intégralité de l'offre permet -par exemple- avec ses modèles propres, de ne plus s'acquitter de la TVS (Taxe sur les Véhicules de Société). ”



DS AUTOMOBILES
Voyager est un Art

**GROUPE
CHOPARD**
Laissez-vous transporter

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

Aurélié, what is your background?

Aurélié Orta: I lived in Grenoble for a long time, then moved to the Côte d'Azur for a while, before returning 3 years ago. My career in the automotive industry was rewarding and enriching, offering me everything I needed. It's where I found fulfillment. However, my passion for real estate was awakened, particularly after the health crisis, and I felt the need for a change. Trained in the sale of "premium" services, I wanted to adapt this culture to real estate, by providing a whole range of services designed to make my customers' lives easier. I set up my own business in this field but had to stop due to injury. So, it's only natural that I should return to the automotive sector, with great pleasure and a great challenge: to win over professionals with the DS brand of excellence!

So, what makes it different?

First and foremost, it's the only French Premium car brand. DS is a manufacturer whose entire range of products and services means that, for example, its own models no longer must pay the TVS (Taxe sur les Véhicules de Société). Finally, DS By Chopard has set itself apart by offering its "Expert" service to professional customers looking for premium service in their search for mobility solutions.

What does the "Expert" offer consist of?

We don't just sell a car; we offer a whole range of services to professionals. My job is to find solutions for my customers. First, I find the vehicle best suited to their needs, then we optimize the cost of ownership (TCO) of the vehicle(s). After all, it's not just their work tool. They need us to make it easier for them to get around, which is why I'm there from the moment the vehicle is purchased or leased, right through to its return. Maintenance, repairs in our workshops following an accident... Everything must be made easy for them. And for even greater convenience, we've set up a dedicated telephone number for professionals on all these issues.

What's your message to business owners?

I invite them to test-drive the vehicle. It's essential: the rest happens automatically... I'm used to saying that a car is like a pair of shoes: once you've tried them on, once you feel good in them, you never leave them...! But for that, the professionals, who don't always have the time to come and visit us, need to be able to count on us. I'm at the service of company directors who wouldn't be able to come and discover our models in DS Stores, by letting them test drive the car of their choice at their place of work. So, let's meet: no artificial intelligence can replace human contact!

» TRANSPORTS GALOT / GROUPE TRANSCAN

PARFUM DE CROISSANCE à Grasse

Avec la reprise, il y a un an, des Transports Galot à Grasse, le groupe Transcan se développe à l'Ouest des Alpes-Maritimes. Le transporteur niçois ajoute ainsi à son panel de savoirs-faires la brique d'intégrateur de réseau de messagerie, tandis que Galot bénéficie désormais d'un effet groupe qui dope son activité, tout en permettant à ses équipes de travail de monter en compétence. Graziella Bertone, responsable d'exploitation et Valérie Scheers, responsable administrative, évoquent ces changements et les bénéfices d'être adossées à un groupe multi-filiales en pleine croissance.

La spécificité des Transports Galot, implantés à Grasse depuis 1956, était de travailler pour plus de 60 % d'industriels grassois, essentiellement constitués de parfumeurs. Avec ses 3500 m² de locaux et ses 55.000 expéditions annuelles (25.000 T de marchandises), l'entreprise a intégré en douceur le groupe Transcan en 2023. « Cela va faire un an et après être restés très indépendants, depuis le début d'année 2024, nous travaillons avec plusieurs fonctions support de Transcan comme le service achat, la Direction des Ressources Humaines qui prend une partie de la RH (contrat de travail et embauches notamment, procédures régulières...). Progressivement, avec des adaptations, nous adoptons un fonctionnement de « Groupe », explique Valérie Scheers,



» Avec ses **3500 m²** de locaux et ses **55.000 expéditions** annuelles (25.000 T de marchandises), Les Transports Galot ont intégré en douceur le groupe Transcan en 2023.

Growth in Grasse - With its acquisition of Transports Galot in Grasse a year ago, the Transcan group is expanding west of the Alpes-Maritimes. The Nice-based carrier has added a courier network integrator to its range of expertise, while Galot now benefits from a group effect that boosts its business, while enabling its teams to enhance their skills. Graziella Bertone, operations manager, and Valérie Scheers, administrative manager, talk about these changes and the benefits of being part of a fast-growing multi-subsidary group.

Transports Galot, which has been based in Grasse since 1956, was unique in that it worked for over 60% of Grasse-based manufacturers, mainly perfumers. With its 3,500 m² of premises and 55,000 annual shipments (25,000 T of goods), the company was smoothly integrated into the Transcan group in 2023. "It's been a year now, and after remaining very independent, since the beginning of 2024 we've been working with several of Transcan's support functions, such as the purchasing department, and the Human Resources Department, which takes on part of the HR (employment contracts and hiring in particular, regular procedures...). Gradually, with some adaptations, we are adopting a "Group"



“ Avec Transcan, nos moyens se trouvent décuplés, nous pouvons collaborer avec toutes les autres filiales du groupe pour résoudre des problématiques variées et apporter des solutions efficaces et optimales pour nos clients ”

responsable administrative. Originaire du Calvados, arrivée en 2004 dans la région, Valérie a intégré les Transports Galot en 2007, à mi-temps tout d'abord puis en prenant en charge l'intégralité du service administratif, à plein temps. Des fonctions très polyvalentes que réclame toute PME aux effectifs réduits, et qui la voient s'occuper de la comptabilité (sa spécialité), des ressources humaines avec le recrutement, des tâches de gestion, ou liées à la fonction achats.

Assurément pour Valérie, l'effet « groupe » améliore le quotidien des Transports Galot : « à titre personnel, cela me permet de me recentrer sur mes tâches de prédilection, même si cette polyvalence m'avait permis d'appréhender et de comprendre le fonctionnement d'une PME de A à Z. Je vais pouvoir m'atteler à de la comptabilité analytique par exemple, alors que jusqu'ici, matériellement, c'était difficile ». En parallèle, les Transports Galot commencent à obtenir de nouveaux contrats, en logistique, en fret, avec une croissance de volume d'affaires qui a par exemple avoisiné les 10 % au seul mois de février 2024. Un développement logique pour Valérie : « C'est passionnant car nous coordonnons les différentes solutions de Transcan pour nos clients, avec notre savoir-faire en messagerie sur le bassin Grassois », constate-t-elle.

approach," explains Valérie Scheers, administrative manager. Originally from Calvados, Valérie arrived in the region in 2004, and joined Transports Galot in 2007, initially on a part-time basis, then taking over the entire administrative department on a full-time basis. This is a highly multi-skilled role, as required by any small company with a small workforce, and involves her in accounting (her specialty), human resources (including recruitment), management tasks and purchasing.

For Valérie, the "group" effect certainly improves the day-to-day running of Transports Galot: "On a personal level, it enables me to refocus on my preferred tasks, even though this versatility had enabled me to grasp and understand the workings of an SME from A to Z. I'll be able to tackle cost accounting, for example, whereas up to now, it's been materially difficult". At the same time, Transports Galot is starting to win new contracts in logistics and freight, with business volume growth approaching 10% in February 2024 alone.

VALÉRIE SCHEERS

RESPONSABLE ADMINISTRATIVE
TRANSPORTS GALOT,
GROUPE TRANSCAN





A logical development for Valérie: "It's exciting because we coordinate Transcan's various solutions for our customers, with our expertise in courier services in the Grasse area", she notes.

Synergy of solutions

Since 2018, Graziella Bertone has been Operations Manager for Transports Galot, and like Valérie Scheers, she supports Benoit Elias, multi-subsidary Operations Manager for Transcan and Transports Galot. She supervises operations and drivers and works with a complete team including a scheduler and a route manager, to ensure dialogue with all customers. "Our customers are increasingly coming to us because of the traceability of their goods. If there's the slightest problem with delivery, I reassure them, deal with the problems linked to the routing of their goods and provide them with the appropriate solutions," explains Graziella.

Passionate about the world of transport, she confides that she appreciates the great diversity that makes up her daily work: "not knowing what the day will bring is like a challenge for me, and it's exhilarating!" she explains, spending most of her days in contact with her customers and managing the emergencies and hazards associated with transport.

And Graziella has nothing but good things to say about this acquisition by the group founded by Franck Cannata: "With Transcan, our resources have increased tenfold, and we can collaborate with all the group's other subsidiaries to solve a variety of problems and provide efficient, optimal solutions for our customers".

While remaining independent, the advantage of using the synergy of the group brings great flexibility to the organization of Transports Galot today. At the same time, "our work is truly recognized, and we are given more responsibility, but also more freedom in our organization", says Graziella.

Synergie de solutions

Depuis 2018, Graziella Bertone est responsable d'exploitation des Transports Galot et comme Valérie Scheers, elle seconde Benoit Elias, directeur opérationnel multi-filiales Transcan et Transports Galot. Elle supervise l'exploitation, les chauffeurs et s'attelle, avec une équipe complète composée d'un chargé de planning et d'un responsable des tournées, à assurer le dialogue avec l'ensemble de la clientèle. « Nos clients nous sollicitent de plus en plus grâce à la traçabilité de leur marchandise. Au moindre problème de livraison, je les rassure, je gère les problématiques liées à l'acheminement de leur marchandise et leur apporte les solutions adéquates » explique Graziella. Passionnée par le monde du transport, elle confie apprécier la très grande diversité qui compose son quotidien de travail : « ne pas savoir de quoi la journée sera faite, c'est pour moi comme un défi à relever tous les jours et c'est grisant ! », explique-t-elle, passant l'essentiel de ses journées au contact de ses clients et à la gestion des urgences et des aléas liés au transport. Et de ce rachat par le groupe fondé par Franck Cannata, Graziella ne retient que du bon : « Avec Transcan, nos moyens se trouvent décuplés, nous pouvons collaborer avec toutes les autres filiales

“ L'essentiel de l'équipe en place a entre dix et quinze ans d'ancienneté : ils sont le « disque dur » de l'entreprise ! Nous ne changeons pas une équipe qui gagne, nous embauchons ”

Benoit Elias Directeur Operationnel Multi-Filiales Transcan & Transports Galot

du groupe pour résoudre des problématiques variées et apporter des solutions efficaces et optimales pour nos clients ».

Tout en restant indépendants, l'intérêt d'utiliser la synergie du groupe apporte une grande souplesse à l'organisation des Transports Galot aujourd'hui. Tout en apportant « une vraie reconnaissance de notre travail, plus de responsabilisation mais aussi plus de liberté dans notre organisation » analyse Graziella.



Benoit Elias, qui dirige l'entreprise et supervise plusieurs filiales de Transcan, avait prédit de faire monter en compétence les personnes qui auraient émis le souhait de s'investir dans le développement de l'entreprise : « L'essentiel de l'équipe en place a entre dix et quinze ans d'ancienneté : ils sont le « disque dur » de l'entreprise ! Nous ne changeons pas une équipe qui gagne, nous embauchons ». Pour Valérie Scheers, cette reprise par le transporteur régional constitue une belle opportunité d'évolution : « Je crois que j'aurais aimé que cela se fasse encore plus tôt, en début de carrière ! Car si Transcan est un groupe qui n'a cessé de grandir, on ressent chez ses dirigeants tout l'esprit d'une entreprise familiale, à taille humaine ! »

“ Avec Transcan, nos moyens se trouvent décuplés, nous pouvons collaborer avec toutes les autres filiales du groupe pour résoudre des problématiques variées et apporter des solutions efficaces et optimales pour nos clients ”

Graziella **BERTONE**

RESPONSABLE D'EXPLOITATION
TRANSPORTS GALOT,
GROUPE TRANSCAN

GALOT

TRANSPORTS GRASSE

www.transports-galot.com

Chiffre d'affaires **5M€**

Effectif **35**

Investissements
prévus **500K€**

TRANSCAN
GROUPE

www.transcan.fr

Chiffre d'affaires **42M€**

Effectif : **500**

Cartes grises : **250**

Nombre de dépôts : **18** (hors HUB)

Benoit Elias, who manages the company and oversees several Transcan subsidiaries, had predicted that he would upgrade the skills of those who had expressed a desire to invest in the company's development: "Most of the current team has between ten- and fifteen-years' seniority: they are the company's 'hard drive'! We're not changing a winning team, we're hiring.

For Valérie Scheers, the takeover by the regional carrier represents a great opportunity for career development: "I think I'd have liked it to have happened even earlier, at the start of my career! Because while Transcan is a group that never stops growing, you can feel the spirit of a family business on a human scale in the hands of its managers!



José VINCENT

FONDATEUR D'EFIPURE

“ Il est encore possible d'évoluer dans les métiers de la propreté, sans diplôme particulier, mais avec une certaine appétence pour le management, l'encadrement ”



ANNIVERSAIRE

EFIPURE, 10 ans tout net

Efipure a dix ans. L'entreprise de propreté fondée par José Vincent en 2014 connaît une jolie croissance sur un marché qui exige de plus en plus de souplesse, de réactivité comme de satisfaction client. Et cela tombe bien : ce sont les critères sur lesquels son dirigeant travaille au quotidien pour faire grandir son équipe azurienne.

Efipure, a decade, no less - Efipure is ten years old. The cleaning company founded in 2014 by José Vincent has been growing nicely, adapting to a changing market where responsiveness and customer satisfaction are key. These are the two areas that the company's CEO is focusing on, every day, as he continues to drive his team based in the French Riviera to success.

Le marché de la propreté, c'est un peu par hasard que José Vincent l'a découvert, il y a plus de 30 ans, alors qu'il venait de vivre une première expérience dans la promotion immobilière en région parisienne. Très vite, le jeune homme devient responsable d'agence au sein d'un grand groupe national de propreté, puis passe directeur régional et enfin directeur de filiale. « La plus haute marche du podium, sinon, je devais prendre la place du président » plaisante-t-il en se remémorant l'époque : José Vincent venait tout juste de passer plus de six mois en mission pour restructurer une entité azurienne du groupe, quand on l'a rappelé en région parisienne... Trop tard, le pli était pris ! « Je m'étais un peu trop habitué à la mer, la montagne... ! » Alors avec celui qui deviendra son futur associé, les deux spécialistes de la propreté se mettent en quête d'une entreprise à racheter. Petit bémol : la boîte sur laquelle ils jettent leur dévolu est basée... à Paris !

Priorités : qualité et réactivité

Alors au bout de 12 années de « Paris la semaine, Nice le week-end », José finit par revendre sa participation dans l'entreprise. Celle-ci compte alors près de 1.000 salariés. Mais il s'ennuie vite à la maison... Et lance Efipure en 2014.

José Vincent connaît bien le monde de la propreté et les difficultés rencontrées par les dirigeants d'entreprises du secteur. « Nous avons tous le même matériel, et la concurrence est importante. Notre différenciation se situe principalement dans notre réactivité ». Un client appelle le matin pour une inondation liée aux récentes intempéries et le problème se règle dans la matinée. « Le suivi de la qualité est notre priorité » confirme José Vincent. Pour rester proche de ses clients et de ses équipes (près de 80 personnes composent l'effectif du groupe Efipure), deux chefs d'équipe supervisent les femmes et les hommes dans les deux domaines d'activité d'Efipure : la mise en propreté et la mise à disposition de personnels au sein des copropriétés.

« J'ai trop vécu les « soldats abandonnés sur le champ de bataille », je veux un excellent encadrement, un vrai soutien des équipes sur le terrain. Cela se traduit par une dizaine de visites quotidiennes pour chaque chef d'équipe. Je préfère un client que j'entends plutôt qu'un que je n'entends pas... Car il faut toujours évaluer la prestation, se remettre en question... »

Grandir encore

Effipure s'est développé par croissance externe en absorbant deux entreprises de propreté en six ans. José Vincent s'intéresse aux opportunités de rachats, avec un objectif de parvenir à doubler son chiffre d'affaires d'ici à 5 ans. Sur un marché local où - hormis Sophia Antipolis et ses bureaux - l'industrie est peu présente, Efipure travaille aujourd'hui à 70 % pour les copropriétés quand 30 % de son activité concerne les locaux tertiaires et industriels.

Si les perspectives de développement dépendent de la conjoncture économique (la propreté reste souvent une variable d'ajustement dans les budgets de services), elles sont aussi tributaires du recrutement. Sur ce point, José Vincent reste confiant : « Il est encore possible d'évoluer dans les métiers de la propreté, sans diplôme particulier, mais avec une certaine appétence pour le management, l'encadrement ». Et ainsi découvrir un secteur d'activité où l'engagement et le travail permettent de grandir et pleinement s'épanouir.

José Vincent discovered the cleaning industry by chance, some 30 years ago, having had a first professional experience in real estate in the Paris region. In short order, the young man was promoted to agency manager for a large national cleaning company, and then to regional director, and eventually to department director. "It was the highest rung I could reach without toppling the CEO" he tells us laughingly, remembering that period: José Vincent had just spent more than six months in the French Riviera to restructure an agency there, when he was called back to the Paris region... But it was too late, he was hooked! "I think I got used to the sea, the mountain..." So, with his future business partner, he started looking for a cleaning company to acquire, but there was a little problem: the company that caught their eye was based in Paris...

Priorities: quality and responsiveness

So, after 12 years of "weekdays in Paris, weekends in Nice", José ended up selling his shares. In the meantime, the company had grown to 1,000 employees. But it wasn't long before he grew bored... So, in 2014, he started Efipure.

José Vincent is well acquainted with the cleaning industry and aware of the difficulties facing company leaders. "We all have the same equipment, and competition is fierce. Our difference resides in our great responsiveness". If a client calls in the morning to request a clean-up after the flooding caused by recent storms, the issue is dealt with that same morning. "Quality assurance is our priority" José Vincent confirms. To remain as close as possible to his clients and teams (Efipure employs around 80 people), two team managers oversee the employees working in Efipure's two areas of expertise: the cleaning of business premises and supplying cleaning staff to co-owned properties.

"I have experienced too many 'soldiers abandoned on the battlefield', and I want excellent managerial oversight to ensure our teams in the field get the support they need. This translates into about ten daily visits by each team leader. I prefer a customer I can hear to one I can't hear... It is important to constantly reassess the service we provide, and to question our procedures..."

Continuing to grow

Efipure has developed externally by acquiring two other cleaning companies in just six years. José Vincent is always interested in acquisitions, as he ambitions to double his revenue in a five-year period. Locally, the market is a small one - except for Sophia Antipolis and its vast office facilities - and Efipure caters at 70% to co-owned properties, with only 30% of its activities relating to industrial sites and business premises.

Development opportunities depend largely on the economy (cleaning services generally represent an adjustment variable in service budgets), and also on recruitment possibilities. On that last point, José Vincent, is confident: "There are many career opportunities in the cleaning industry, and they don't necessarily require qualifications. What they do require, however, is an appetite for management and oversight". Applicants will soon discover a line of work where a high level of commitment and motivation lead to growth and fulfilment.

EN CHIFFRES**80**

L'effectif d'Efipure

**2M€**

Chiffre d'affaires en 2023

**400**

Le nombre moyen de sites sur lesquels les équipes d'Efipure interviennent chaque jour

**10 ans**

Efipure a été fondée en 2014

**GROUPE EFIPURE PROPLETE**

19 Ch. des Travaux - 06800 Cagnes-sur-Mer

04 93 32 02 73**www.groupe-efipure.fr**

» DÉSINSECTISATION ET ASSAINISSEMENT

CHEZ HYGIÈNE 4D : réseau, esprit d'équipe & diversification

JULIE DURIEZ > DIRIGEANTE D'HYGIÈNE 4D

Julie Duriez dirige depuis plus de dix ans Hygiène 4D, PME familiale spécialisée dans la désinsectisation et l'assainissement, dans les Alpes-Maritimes et en région parisienne. Une expérience qui l'amène à s'interroger sur des projets de développement et de croissance, dans ce secteur d'activité mais pas seulement : toutes les pistes sont ouvertes ! Témoignage...

At Hygiène 4D: networking, team spirit & diversification - For over ten years, Julie Duriez has been managing Hygiène 4D, a family-run SME specializing in pest control and sanitation in the Alpes-Maritimes and the Paris region. This experience has prompted her to consider development and growth projects, not only in this business sector: all avenues are open! Testimonial...

En 2024, comment se développer, gagner des parts de marché ou avoir des pistes de diversification d'activité ?

Julie Duriez : Cela fait plus de dix ans que je dirige Hygiène 4D et cette année, j'envisage plusieurs pistes de développement. Je suis donc dans la réflexion et cela devrait aussi bien concerner une diversification de nos activités que la poursuite du développement de l'entreprise. En ce sens, je réfléchis au projet d'ouverture d'une société qui pourrait voir le jour en région parisienne et qui évolue également dans le milieu de l'assainissement.

L'expérience, c'est un moteur pour se lancer dans des projets entrepreneuriaux ?

Evidemment, l'expérience de la gestion d'entreprise m'apporte certaines facilités d'analyse des sociétés qui seraient à reprendre, ou à créer : avec l'habitude, il est plus facile d'identifier forces et faiblesses, à la lecture d'un bilan comptable, par exemple.

L'autre force, l'autre moteur, c'est de bien savoir s'entourer et c'est le résultat d'avoir su se constituer un réseau professionnel au fil de toutes ces années. Je poursuis ce développement et viens d'ailleurs d'adhérer à un nouveau club parisien, le Chinese Business Club, qui amène beaucoup d'idées de création d'entreprise, comme de rencontres auxquelles on n'est pas directement confrontés habituellement. On me propose souvent des opportunités de reprises d'activités ou d'investissements, cela élargit le champ des possibilités et des projets.

Comment va évoluer Hygiène 4D cette année ?

En interne, nous travaillons beaucoup sur la RSE et sur les valeurs de l'entreprise. Il est important pour nous de montrer et de communiquer sur notre valeur ajoutée car je crois que nous avons su créer du lien, une véritable équipe, avec des soft skills très représentées dans l'entreprise. Chacun comprend les contraintes et les attentes réciproques des uns et des autres et travaille beaucoup mieux ensemble. Ainsi, nous commençons à très fortement développer notre présence et notre visibilité sur les réseaux sociaux.

Quels peuvent être les freins à la croissance ?

Le recrutement, notamment sur le terrain, de profils techniques. C'est pourquoi nous sommes en veille permanente et travaillons sans cesse sur la question.

Entreprendre, vous le feriez à nouveau seule ?

Aujourd'hui, j'ai envie de m'associer, de coconstruire quelque chose, d'échanger des idées... C'est envisageable car c'est en lien avec mon état d'esprit actuel, où je considère de plus en plus l'importance de la notion d'équipe. De même que j'ai envie aujourd'hui de partager mon expérience de gestion d'entreprise : c'est très stimulant !

Vous évoquez une possible diversification : des projets cette année ?

Je suis effectivement sur un tout autre projet d'activité, dans le loisir sportif, pour laquelle nous venons de répondre à un appel d'offres de reprise d'un club en délégation et sur lequel nous sommes plusieurs associés. Si cela aboutit, cela devrait prendre forme à partir du troisième trimestre...

In 2024, how can you expand, gain market share or diversify your business?

Julie Duriez: I've been running Hygiène 4D for over ten years now, and this year I'm considering several avenues for development. I'm thinking about diversifying our activities as well as continuing to develop the company. In this respect, I'm thinking about the possibility of opening a company in the Paris region, also active in sanitation.

Is experience a driving force behind entrepreneurial projects?

Obviously, experience in business management makes it easier for me to analyze the companies I'd like to take over or create: with experience, it's easier to identify strengths and weaknesses, by reading a balance sheet, for example.

The other strength, the other driving force, is knowing how to surround yourself with people, and this is the result of having built up a professional network over the years. I'm continuing this development and have just joined a new club in Paris, the Chinese Business Club, which brings a lot of ideas for business start-ups, as well as encounters that you don't usually come across directly. I'm often offered opportunities to take over businesses or invest, which widens the field of possibilities and projects.

How will Hygiène 4D evolve this year?

Internally, we're working hard on CSR and corporate values. It's important for us to show and communicate our added value, because I think we've managed to create a bond, a real team, with soft skills that are very well represented in the company. Everyone understands each other's constraints and expectations and works much better together. As a result, we are beginning to develop our presence and visibility on social networks.

What are the potential obstacles to growth?

Recruitment, particularly in the field, of technical profiles. That's why we're constantly on the lookout and working on this issue.

Would you go it alone again?

Today, I'd like to join forces, build something together, exchange ideas... It's possible because it's in line with my current state of mind, where I see the importance of the team concept more and more. In the same way, I'm keen to share my experience of business management: it's very stimulating!

You mentioned a possible diversification: any plans this year?

In fact, I'm working on a completely different business project, in the leisure sports sector, for which we've just responded to a call for tenders to take over a delegated club, and for which we have several partners. If successful, this should take shape from the third quarter...



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



JULIE DURIEZ

DIRIGEANTE D'HYGIÈNE 4D

“ Il est important pour nous de montrer et de communiquer sur notre valeur ajoutée car je crois que nous avons su créer du lien, une véritable équipe, avec des soft skills très représentées dans l'entreprise. ”

Hygiène 4D fait son cinéma
au IN Salon, le 16 avril !

Retrouvez le casting de toute
l'équipe sur le stand B07



» FONDATION APPRENTIS D'AUTEUIL

FACILITER LA RENCONTRE entre deux mondes

MOHAMED DIABATÉ > CHARGE DE RELATION ENTREPRISES – FONDATION APPRENTIS D'AUTEUIL

Chargé des relations avec les entreprises, Mohamed Diabaté fait chaque jour le lien entre les différents dispositifs initiés par la Fondation Apprentis d'Auteuil et les entreprises susceptibles d'y faire appel. La Fondation, qui accompagne chaque année 40.000 jeunes et 8.000 familles fragilisées (800 et 200 dans les Alpes-Maritimes) sur les chemins de l'inclusion, a de nombreuses belles histoires à faire naître entre les jeunes et le monde de l'entreprise, qui leur est bien souvent difficile d'accès.

"M on métier ? Provoquer des rencontres qui n'auraient jamais pu avoir lieu ! », explique Mohamed Diabaté, chargé des relations avec les entreprises des Alpes-Maritimes pour la Fondation Apprentis d'Auteuil. C'est lui qui pousse la porte des entreprises qui pourraient avoir besoin d'accueillir un jeune pour une formation en alternance ou un emploi fixe. Ces mêmes entreprises qui sont parfois hostiles à cette idée ou tout simplement peu informées du potentiel d'employabilité que présentent ces jeunes en difficulté, âgés de 15 jusqu'à une trentaine d'années. « Pour ne pas passer à côté d'une pépite, de l'un de ces jeunes en difficultés, parfois passagères, mais qui a besoin d'être remobilisé, accompagné, nous présentons nos différents dispositifs aux employeurs de la région » défend Mohamed. Les manières d'impliquer les entreprises sont variées. Le mécénat permet de soutenir des projets pour les jeunes, impliquer l'entreprise et ses collaborateurs. Le versement de la taxe d'apprentissage à la Fondation peut-être également un moyen d'apporter sa contribution. Mohamed cherche aussi à proposer ou créer des dispositifs de formation, directement en lien avec le cœur d'activité des entreprises. « Nous sommes déjà « multi-filières » : hôtellerie, restauration, vente, BTP, mécanique... mais nous pouvons étudier des demandes spécifiques », précise-t-il.

Se sentir utile

Originaire de Paris, après une formation supérieure dans le management, Mohamed Diabaté a commencé sa carrière professionnelle au sein d'une structure d'insertion, déjà en tant que chargé des relations avec les entreprises. Par la suite, il a continué d'accompagner des publics en insertion professionnelle pour le compte du Conseil Départemental de Seine-et-Marne. « J'avais un critère important pour choisir ma voie professionnelle : me sentir utile », analyse-t-il. Après une expérience de deux ans, côté entreprise, en tant que commercial pour une société informatique d'Aix-en-Provence, il renoue avec sa vocation initiale et intègre la Fondation Apprentis d'Auteuil. Les partenariats sont nombreux et concernent le recrutement de jeunes, à des emplois fixes ou en apprentissage, mais aussi des prestations de services proposées par les équipes : un restaurant d'insertion, « Le Mas du Calme » à Grasse, qui emploie des personnes en difficulté sociale ou éloignées de l'emploi ; un service de paysagistes ; un atelier de rénovation et d'électrification de cycles à Golfe-Juan au sein de La Locomotiv', le nouveau tiers lieu qui favorise toutes les mobilités...

Avec les familles, la Fondation travaille aussi sur la parentalité, en recréant le dialogue entre parents et enfants en difficulté. Le public de jeunes aidés est très hétérogène : en décrochage scolaire, vivant en foyer, issus de quartiers défavorisés... Ce qui peut entraîner des difficultés périphériques (accès au logement, mobilité...) que Mohamed et les chargés d'insertion professionnelle auxquels il apporte son soutien, évitent de faire porter aux entreprises qui accueillent ces jeunes. « Nous apportons parfois d'autres solutions que celles traditionnellement préconisées et c'est ce qui fait aussi notre différence » justifie Mohamed.

Une différence à découvrir...

Bringing two different worlds together - As the man in charge of corporate relations, Mohamed Diabaté creates bridges between the different programmes initiated by the Fondation Apprentis d'Auteuil and companies potentially interested in participating. The Fondation helps some 40'000 youths and 8'000 struggling families (800 and 200 respectively in the Alpes-Maritimes department) back on the path towards inclusion. It brings about some fantastic projects to introduce young people to the corporate world, which they often find remote and difficult to access.

"My job? Essentially, my job is to make introductions that would otherwise never happen!" Mohamed Diabaté explains. He is in charge of corporate relations in the Alpes-Maritimes department for Fondation Apprentis d'Auteuil. As such, he reaches out to companies ready to welcome youths for internships or to work under open-ended contracts. These companies are often initially hostile to the idea, or simply not aware of the employability potential of struggling youths, who are aged from 15 to 30. "There are many uncut gems among these young people who are facing difficulties, which are sometimes fleeting in nature. Sometimes they simply need to be grounded, given a helping hand, and supported. And we achieve this by presenting our different programmes to local employers" Mohamed explains. There are many ways of involving companies. Patronage is one way to provide support to projects that will benefit the youth, and to involve the company and its employees. The payment of a training tax to the Fondation is another way to lend support. Mohamed knows that it is important to produce training programmes that relate directly to the core business of potential employers. "We already work in numerous sectors: hospitality, sales, construction, mechanics... be we are also ready to examine specific requests", he adds.

Feeling useful

Mohamed Diabaté comes from Paris and, after his studies in management, he launched his career in an employability institution. Back then, he was already in charge of corporate relations. Later, he went on to work for the Seine-et-Marne departmental council to help people back on the road to employment. "My professional choices were based on a single important criterion: I have to feel useful" he tells us. After a two-year stint as a sales representative for an IT company

based in Aix-en-Provence, he rekindled with his initial calling and joined Fondation Apprentis d'Auteuil. There are many partnerships promoting the employability of struggling youths, under open-ended contracts or as trainees, but there are also other services offered by the Fondation's teams: a professional insertion restaurant, Le Mas du Calme in Grasse, that employs people facing social difficulties or struggling to find work; a landscaping service; a bicycle electrification and renovation service in Golfe-Juan at La Locomotiv', the new site that specialises in mobility...

In order to come in aid of the families, the Fondation is working on parenthood, trying to recreate a dialogue between children and struggling youths. These young recipients of the Fondation's support come from different backgrounds: they can be struggling with school, living in foster homes, living in disadvantaged neighbourhoods... This situation can, in turn, generate further problems (access to housing, mobility...). Mohamed and the career counsellors he supports work hard to ensure these problems don't spill over into the companies that agree to hire these youths. "We sometimes provide other solutions than those usually put forward, and therein lies the difference" Mohamed explains. It's a difference worth discovering...

ENTRE NOUS

» Adepte des sports de pleine nature, Mohamed adore se balader dans toute la région, dès qu'il en a l'occasion, du littoral marseillais jusqu'à la frontière italienne

A keen outdoorsman, Mohamed loves hiking in the region, whenever he can, from the coastline around Marseille to the Italian border.



www.apprentis-auteuil.org

A portrait of Mohamed Diabaté, a Black man with a short beard and mustache, smiling. He is wearing a light blue denim shirt over a grey t-shirt and dark jeans with a black belt. He has his hands in his pockets and is wearing a watch on his left wrist. The background is a plain, light grey color.

Mohamed **DIABATÉ**

CHARGE DE RELATION
ENTREPRISES – FONDATION
APPRENTIS D'AUTEUIL

“ Mon métier ?
Provoquer des rencontres
qui n'auraient jamais
pu avoir lieu ! ”

» CJD / CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS

Comment mettrons-nous LES IA AU SERVICE DU VIVANT ?

Le CJD organise un événement exceptionnel le 18 avril à l'Allianz Riviera : les Rencontres-événements autour de l'intelligence artificielle. Une invitation à une expérience interactive unique : une rencontre sur scène avec quatre intervenants passionnés et engagés. L'objectif ? Vous éclairer sur la place de l'intelligence artificielle (IA) dans notre société et l'exploration ensemble des implications futures de son évolution à travers un dialogue collectif enrichissant.

How can we put AI to work for the living? - The CJD is organizing an exceptional event on April 18 at the Allianz Riviera: the Rencontre-événement on artificial intelligence. An invitation to a unique interactive experience: an on-stage meeting with four passionate and committed speakers. The objective? To enlighten you on the place of artificial intelligence (AI) in our society, and to explore together the future implications of its evolution through an enriching collective dialogue.

Des Rencontres qui sont aussi une occasion unique de rassembler toutes les communautés Tech, RSE & transition écologique, entrepreneuriales et alumni grandes écoles de la Côte d'Azur autour des enjeux technologiques et sociétaux clés d'aujourd'hui et pour l'avenir. Plus de 100 dirigeants d'entreprise sont attendus ce 18 avril à l'Allianz Riviera.

Les intervenants

Cyril Dion est un réalisateur français, poète et écrivain engagé. Auteur de nombreux ouvrages, il a réalisé les documentaires "Demain" (récompensé aux Césars en 2015) et "Animal" (2021), traduits et diffusés dans 30 pays.

Spécialiste des enjeux géopolitiques de la Tech, **Asma Mhalla** est enseignante chercheuse à Columbia, Sciences Po et Polytechnique, membre de l'EHESS/CNRS. Avec son livre "Technopolitique" (février 2024), elle ose une thèse forte et perturbante sur l'impact des technologies de l'"hypervitesse" (IA, réseaux sociaux, métavers, implants, etc.).

Président de l'ONG Data for Good, **Théo Alves da Costa** est spécialiste de l'interaction entre analyse de données, IA et transition sociale et écologique. Il est également directeur IA & transition pour Ekimetrics, et porte-parole "Tech For Good" de Impact France.

Arthur Auboeuf est fondateur de Team for the Planet, mouvement citoyen dédié à la lutte à grande échelle contre le dérèglement climatique. Il mobilise déjà plus de 70 000 actionnaires et veut rassembler 1Md€ pour financer 100 innovations majeures à l'échelle de la planète.

Diana Sebbar est ingénieure de recherche à l'Université Nice Côte d'Azur et Directrice Exécutive de l'Initiative d'Excellence (IdEx) et de l'Institut Interdisciplinaire d'Intelligence Artificielle (3IA). Avec son équipe, elle a l'ambition de bâtir "une école française de l'IA". Près de 50 partenaires, communautés et media se sont engagées pour le vivant.

The Rencontres are also a unique opportunity to bring together all the Côte d'Azur's Tech, CSR & ecological transition, entrepreneurial and alumni Grandes écoles communities around the key technological and societal issues of today and tomorrow. Over 100 business leaders are expected at the Allianz Riviera on April 18, and some 50 partners, communities and media have pledged their support for the living world.

The speakers

Cyril Dion is a French filmmaker, poet and committed writer. Author of numerous books, he directed the documentaries "Demain" (awarded at the Césars in 2015) and "Animal" (2021), translated and broadcast in 30 countries.

Asma Mhalla specializes in the geopolitical stakes of technology, and is a research professor at Columbia, Sciences Po and Polytechnique, and a member of EHESS/CNRS. With her book "Technopolitique" (February 2024), she dares to present a strong and disturbing thesis on the impact of "hypervelocity" technologies (AI, social networks, metaverses, implants, etc.).

President of the NGO Data for Good, **Théo Alves da Costa** is a specialist in the interaction between data analysis, AI and social and ecological transition. He is also Director of AI & Transition for Ekimetrics, and "Tech For Good" spokesperson for Impact France.

Arthur Auboeuf is founder of Team for the Planet, a citizens' movement dedicated to the large-scale fight against climate change. It has already mobilized over 70,000 shareholders and aims to raise €1 billion to finance 100 major innovations on a global scale.

Diana Sebbar is a research engineer at the Université Nice Côte d'Azur and Executive Director of the Initiative d'Excellence (IdEx) and the Institut Interdisciplinaire d'Intelligence Artificielle (3IA). With her team, she aims to build "a French school of AI".

» LE PROGRAMME

18 h : accueil, verre de bienvenue et networking

19 h : début des conférences

20 h : Echanges avec les intervenants

20 h 30 : cocktail dinatoire et networking

Cyril Dion



Asma Mhalla



Théo Alves da Costa



Arthur Auboeuf



COMMENT METTRONS-NOUS LES INTELLIGENCES ARTIFICIELLES AU SERVICE DU VIVANT ?



18 AVRIL 2024 À 18H

RENCONTRES-ÉVÉNEMENT

ALLIANZ RIVIERA NICE

WWW.LESRENCONTRESDUCJD.NICE.ORG

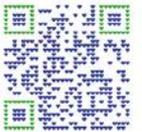
Un événement



Avec le soutien de



Partenaires Institutionnels



Un mot sur l'organisateur

Fort de 450 membres en PACA, le CJD à Nice est composé d'un réseau de 75 dirigeants en 2024 et vient de fêter ses 60 ans. De l'industrie aux services, du secteur bancaire au tourisme en passant par l'expertise comptable, la communication ou le digital : toutes les activités sont représentées au CJD de Nice autour de ces 65 entreprises apprenantes, mobilisées pour faire avancer l'entrepreneuriat au service de l'Homme.

Animés par Maxime Massiera, Président de Aucop, et son bureau de dix membres, les JD de Nice sont réunis pour deux ans autour du thème de la Performance.

A word about the organizer

With 450 members in the PACA region, the CJD in Nice is a network of 75 managers in 2024 and has just celebrated its 60th anniversary. From industry to services, from banking to tourism, via chartered accountancy, communications or digital: all activities are represented at the Nice CJD around these 65 learning companies, mobilized to advance entrepreneurship at the service of mankind.

Led by Maxime Massiera, Chairman of Aucop, and his ten-member board, the Nice CJD will be meeting for the next two years to discuss the theme of Performance.



Maxime Massiera

Président de la section Nice Côte d'Azur du CJD



www.cjd.net

En préambule des rencontres

Se tiendra l'atelier 2030 Glorieuses de l'UPE06 (17 h 30), au cours duquel 100 dirigeants membres de l'UPE06 seront invités à partager collectivement pour imaginer le monde en 2030. Créé par Julien Vidal (www.2030glorieuses.org) et animé par Sébastien Uscher (Immaterra), cet atelier préfigure le thème des Entrepreneuriales en décembre 2024, centré sur la transition écologique.

De même que lors des Ateliers de la Fondation et de l'Université Côte d'Azur (17 h 30), 100 chefs d'entreprises seront invités à participer aux ateliers de découverte proposés par 5 chercheurs et professeurs de l'Université, éclairant les principaux enjeux de recherche en cours autour de l'IA et du Vivant.

As a preamble to the meetings

L'atelier 2030 Glorieuses de l'UPE06 (5:30 p.m.), during which 100 UPE06 executives will be invited to share their collective vision of the world in 2030. Created by Julien Vidal (www.2030glorieuses.org) and moderated by Sébastien Uscher (Immaterra), this workshop prefigures the theme of the Entrepreneuriales in December 2024, centered on the ecological transition. Likewise, during the Ateliers de la Fondation et de l'Université Côte d'Azur (5:30 p.m.), 100 business leaders will be invited to take part in discovery workshops offered by 5 researchers and professors from the University, shedding light on the main current research issues around AI and Life.



PROFESSIONS LIBERALES, BANQUE, FINANCE, ASSURANCES & MUTUELLES

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

NEWS

LOGEMENT

PRÊT SUBVENTIONNÉ PAR L'ENTREPRISE :

un levier d'attractivité et de fidélisation

Depuis vingt ans, un dispositif a aidé de nombreux salariés à devenir propriétaires : le prêt subventionné par l'entreprise. Le mode de fonctionnement est simple, l'employeur prend en charge tout ou partie des intérêts d'un crédit pour la construction ou l'achat d'un logement neuf ou ancien, d'une durée allant habituellement de cinq à vingt-cinq ans.

Par exemple, pour un projet d'achat immobilier de 200 000 € comprenant un prêt subventionné de 100 000 €. Si l'employeur prend en charge 2 % du taux d'intérêt du prêt, le salarié économise plus de 28 000 € sur le coût global de son crédit sur une durée de 25 ans. De quoi faciliter l'accès au crédit des salariés, augmenter leur pouvoir d'achat ou réduire leurs mensualités.

Et ce dispositif vient en complément du 1% logement et prêt PTZ pour les salariés éligibles.

Une mesure concrète pour améliorer le pouvoir d'achat des Français pour se loger.

Aujourd'hui près de 40 000 travailleurs en ont déjà profité. Et l'on ne peut qu'imaginer combien ce dispositif pourrait soulager les PME qui n'arrivent plus à recruter et à fidéliser des collaborateurs trop éloignés de leur lieu de travail.



EXEMPLE

pour un projet d'achat immobilier de **200 000 €** comprenant un prêt subventionné de **100 000 €**. Si l'employeur prend en charge **2 %** du taux d'intérêt du prêt, le salarié économise plus de **28 000 €** sur le coût global de son crédit sur une durée de 25 ans.

Company-subsidized loans: a lever for attractiveness and loyalty - Over the past twenty years, a scheme has helped many employees to become homeowners: the company-subsidized loan. The way it works is simple: the employer covers all or part of the interest on a loan for the construction or purchase of a new or existing home, usually for a term of between five and twenty-five years.

For example, for a €200,000 property purchase, including a subsidized loan of €100,000. If the employer covers 2% of the interest rate on the loan, the employee saves over €28,000 on the overall

cost of his or her loan over a 25-year period. This facilitates employees' access to credit, increases their purchasing power and reduces their monthly payments.

The scheme complements the 1% housing and PTZ loans for eligible employees.

A concrete measure to improve French people's purchasing power when it comes to housing.

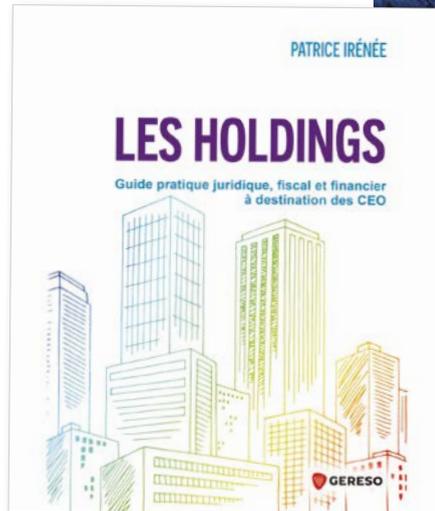
Nearly 40,000 employees have already taken advantage of the scheme. And one can only imagine how much this scheme could relieve SMEs that are no longer able to recruit and retain employees who are too far from their place of work.

LIVRE

De l'intérêt de constituer UNE HOLDING

➤ Créer une holding n'est pas difficile en soi. Cela consiste simplement à rédiger et déposer les statuts d'une société de plus. Mais, pour qu'elle devienne créatrice de richesse, il faut la maîtriser, la gouverner habilement et lui donner la puissance financière. Or trop souvent, la mise en œuvre s'arrête à la fiscalité. Ce qui génère deux écueils pour le CEO : d'abord le risque fiscal depuis la réforme de l'abus de droit, puis la perte de chance de croissance financière.

La holding est un outil puissant pour créer et développer une entreprise, mais elle doit aussi faire face à des défis financiers et fiscaux. L'auteur vous propose une approche concrète basée sur la croissance pour soutenir le développement des activités. Il dévoile les montages les plus performants, détaille leur architecture juridique, fiscale et financière. Avec des schémas concrets et chiffrés, cet ouvrage vous présente les clés pour adopter une stratégie entrepreneuriale puissante, surmonter les obstacles et faire prospérer vos activités.



The benefits of setting up a holding company - Setting up a holding company is not in itself difficult. All you have to do is draw up and file the articles of association for another company. But for it to become a wealth creator, it needs to be mastered, skilfully governed and given financial power. But all too often, implementation stops at taxation. This leads to two pitfalls for the CEO: firstly, the tax risk arising from the reform of the abus de droit, and secondly, the loss of opportunity for financial growth.

The holding company is a powerful tool for creating and developing a business, but it also faces financial and tax challenges. The author proposes a practical approach based on growth to support business development. He unveils the most effective structures, detailing their legal, tax and financial architecture. With concrete diagrams and figures, this book gives you the keys to adopting a powerful entrepreneurial strategy, overcoming obstacles and making your business prosper.

➤ Les holdings de Patrice Irénée – Gereso Edition – 303 pages – 29 €

DEPUIS 1998 • TRADUCTION • FORMATION • INTERPRÉTARIAT



* How do you say

“ Traduction Certifiée
pour les professionnels ”

in English? in Italiano? ...

STUDIGentile®
Traduction • Formation • Interprétariat

www.studio-gentile.fr

Suivez-nous sur



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



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

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



» AXA - AGENCE
BRUN MORDELET

L'ASSURANCE

en proximité

Installés à l'origine Avenue Jean Médecin, Aurélie Mordelet et Thomas Brun viennent d'inaugurer leur agence AXA à Nice Saint-Isidore. Si leurs expertises se montrent très complémentaires, ils nourrissent également une ambition commune : la volonté de devenir l'assureur partenaire privilégié des professionnels et des entreprises de l'Ouest niçois.

Insurance close at hand - Originally based on Avenue Jean Médecin, Aurélie Mordelet and Thomas Brun have recently inaugurated their new AXA agency in Nice Saint-Isidore. Their areas of expertise are completely complementary, and they nurture a shared ambition: they want to become the preferred insurance brokers for business owners and professionals in the western half of Nice.

Petit fils d'assureur (son grand-père avait créé son portefeuille à Valenciennes en 1950), Thomas est le fils de Jean-Paul Brun, agent général d'assurances aujourd'hui retraité, qui avait ouvert son cabinet à Nice, à la suite de son installation dans les Alpes-Maritimes en 1979.

Une affaire de famille : le frère aîné de Thomas, Fabrice, a également fait partie de l'équipe pendant plusieurs années. Devenu Agent Général en 2010, Thomas écrit la suite de cette destinée familiale, aujourd'hui auprès de sa compagne, Aurélie Mordelet, ancienne directrice d'agence bancaire, après avoir été conseillère clientèle professionnelle et entreprise.

Restez accessibles

Formée en 2023 pour devenir Agent Général auprès de Thomas, elle quitte le monde de la banque en conservant toutefois certaines priorités dans l'exercice de son nouveau métier d'assureur : « Je veux prendre le temps d'être à l'écoute de mes assurés, être disponible quand ils le souhaitent », explique-t-elle. Une proximité qui reste l'une des valeurs phares que Thomas privilégie toujours aujourd'hui au sein de l'agence de Saint-Isidore : « Nous sommes avant tout des « assureurs de quartier ». Rien de péjoratif dans ce qualificatif : cela signifie surtout que nos clients peuvent avoir immédiatement accès à nous, quand ils le souhaitent. Nous sommes véritablement proches d'eux », rappelle-t-il.

Aurélie comme Thomas l'ont bien compris : le métier d'Agent général d'Assurance implique un investissement personnel sans faille auprès de leur clientèle, pour une satisfaction et une recommandation optimales. C'est tout l'enjeu de leur nouvelle agence qui compte sept personnes, 2 agents généraux et 5 collaborateurs, dont une plus spécifiquement dédiée à la clientèle anglo-saxonne.

Une famille professionnelle

Aurélie et Thomas se complètent dans le management et la coordination de l'équipe comme dans le contact avec la clientèle, la gestion de sinistre ou les visites de risque. Le bien-être des collaborateurs est aussi un vrai sujet pour le couple d'agents généraux : « Cette agence, c'est une nouvelle dynamique mais nous voulons conserver l'esprit d'une famille professionnelle ».

Avec un portefeuille composé de 60 % de particuliers et 40 % de professionnels et d'entreprises, l'idée de l'implantation géographique répond aussi à la volonté d'offrir plus de facilité d'accès à ses clients : « La plupart veulent éviter le centre-ville. Saint-Isidore est un secteur en plein développement, le nouveau cœur de l'Ouest de la ville ».

L'agence Brun Mordelet offre un très large panel de services sur-mesure à toute sa clientèle de professionnels et entreprises : responsabilité civile, protection du dirigeant, prévoyance, retraite, assurance multirisque professionnelle... Une conseillère dédiée AXA Banque se tient en outre à la disposition des particuliers pour leurs démarches bancaires (crédit immobilier, à la consommation).

De concert, le duo d'agents généraux arbore une vraie passion pour leur métier, assortie d'une vocation sans faille : « Nos activités sont indispensables : nous nous voyons comme les garants de la protection de nos clients. Être bien assuré peut vraiment changer une vie et on a souvent tendance à l'oublier... ».

ENTRE NOUS

» A Thomas...

...la pratique des sports extrêmes, les treks, les grands espaces et l'aventure

...extreme sports, trekking, the great outdoors, and adventures.

A Aurélie...

...les arts et les loisirs créatifs, mais aussi, comme Thomas, la plongée ou le ski !

...art, creative activities, and, like Thomas, scuba diving and skiing!



Agence Brun Mordelet
04 93 92 16 32
agence.brunmordelet@axa.fr
43 Avenue Auguste Verola
Saint-Isidore - 06200 Nice
ORIAS : 10058220 - 23007472

As the grandson of an insurance broker (his grandfather built an impressive portfolio in Valenciennes in 1950), Thomas is also the son of Jean-Paul Brun, another insurance broker, now retired, who opened a firm in Nice, having moved to the Alpes-Maritimes in 1979.

It is clearly a family affair: Fabrice, Thomas's older brother, was also part of the team for many years. When he became an insurance broker in 2010, Thomas continued to write his family's history, alongside his life partner, Aurélie Mordelet, who is the former director of a local bank branch, and who also worked as a customer advisor for professional clients and corporations.

Remaining accessible

Trained in 2023 to become an insurance broker and joining Thomas at his practice, she left behind her the world of banking, and brought certain key values to her new job in insurance: "I want to take the time to listen to my clients' needs, and to show them that I am available whenever they need me", she explains. This proximity remains, to this day, one of the key principles that Thomas lives by in his agency of Saint-Isidore: "You must view us as your friendly neighbourhood insurance brokers. There is nothing disparaging to it, it just means that our clients have access to us whenever they want. We are truly close to them" he tells us.

Aurélie and Thomas know well that the job of insurance broker requires an unwavering personal commitment to their clients, as this surely leads to great customer satisfaction and referrals. The new agency, its two chartered accountants and its five employees (one of whom caters specifically to English-speaking clients) clearly have their work cut out for them.

A professional family

Aurélie and Thomas have complementary skills when managing the team or working with clients, handling disasters, or assessing hazards. Staff wellbeing is also a priority for this couple of insurance brokers: "This agency represents a new way of doing things, it is true, but we want to retain our professional family spirit".

Their client portfolio is made of private customers, for 60%, and by professional clients and companies, for 40%, and their choice of location reflects their decision to remain accessible to their clients: "Most try to avoid the city centre. Saint-Isidore is a fast-developing area, the new heart of the western half of the city". The Brun Mordelet agency offers a wide range of customised services to its corporate clients: civil liability, CEO protection, savings, retirement, comprehensive professional insurance... A dedicated AXA Banque advisor is available to clients and helps them navigate different financial operations (mortgages, loans).

Together, the pair of insurance brokers are truly excited about their work and follow their calling unwaveringly: "Our activities are essential: we see ourselves as the guarantors of our clients' protection. Being properly insured will change your life, which is something one tends to forget...".

Thomas **BRUN** &
Aurélie **MORDELET**

AXA - AGENCE BRUN MORDELET



» **CAISSE D'EPARGNE CÔTE D'AZUR**

DES FONDS POUR BOOSTER les entreprises du territoire

La Caisse d'Epargne vient d'annoncer le lancement de son Fonds de dette privée, d'un montant de 535 M€ pour financer le développement des ETI françaises dans les territoires. Il n'est pas le seul dispositif qui peut accélérer les ambitions de croissance des entreprises : mandataire en charge du Pôle Finance & Expertises de la Caisse d'Epargne Côte d'Azur (CECAZ), Jean-Yves Morin revient sur les nombreuses solutions d'investissement dont disposent aujourd'hui les entreprises azuréennes.

Funds to boost local businesses - The Caisse d'Epargne has just announced the launch of its Private Debt Fund, worth €535m, to finance the development of French ETIs in the regions. But it's not the only way to accelerate companies' growth ambitions: Jean-Yves Morin, Managing Director of the Caisse d'Epargne Côte d'Azur (CECAZ) Finance & Expertise division, looks at the many investment solutions available to Côte d'Azur companies today.

Q ue va permettre ce nouveau Fonds de dette privée, lancé par la Caisse d'Epargne ?

Jean-Yves Morin : Doté de 535 M€ grâce à la mutualisation des moyens financiers des 15 Caisses d'Epargne, il contribuera à financer le développement des entreprises de taille intermédiaire (ETI) françaises sur l'ensemble des territoires. Avec une spécificité importante : sa capacité d'investissement sera démultipliée et pourra atteindre 2 Md€ puisqu'il s'appuiera sur un système de syndication permettant d'associer d'autres investisseurs. A noter que la Caisse d'Epargne avait déjà lancé un premier Fonds en 2021, ENR-CE, pour favoriser le développement de projets d'envergure d'énergies renouvelables.

territoire en accompagnant leurs projets de développement. Déployés par des sociétés de gestion spécialisées tels que « Small Capital » et « M Capital », ces fonds illustrent la stratégie de synergies entre l'activité de haut de bilan et les autres activités de la banque.

W hat does the new Private Debt Fund launched by the Caisse d'Epargne offer?

Jean-Yves Morin: Endowed with €535 million, thanks to the pooling of the financial resources of the 15 Caisses d'Epargne, it will help to finance the development of French mid-sized companies (ETI) in all regions. A key feature of the new fund is that its investment capacity will be multiplied by up to €2 billion, since it will be based on a syndication system enabling other investors to join in. It should be noted that the Caisse d'Epargne had already launched a first Fund in 2021, ENR-CE, to promote the development of large-scale renewable energy projects.

Avec ce Fonds ETI, comment va s'opérer la sélection des entreprises à financer ?

Géré par la plateforme de dette privée d'AEW, société de gestion affiliée de Natixis Investment Managers, le fonds ETI interviendra sur des opérations comprises entre 80 M€ et 200 M€. Les Caisses d'Epargne assureront la gouvernance de l'ensemble du dispositif, la détection des opportunités de financement ainsi que leur arrangement, en combinant leur expertise et leur connaissance des ETI et des acteurs économiques locaux.

“ Doté de 535 M€ grâce à la mutualisation des moyens financiers des 15 Caisses d'Epargne, le Fonds de dette privée contribuera à financer le développement des entreprises de taille intermédiaire (ETI) françaises sur l'ensemble des territoires. ”

How will the ETI Fund select the companies to be financed?

Managed by the private debt platform of AEW, an affiliated management company of Natixis Investment Managers, the ETI Fund will be used for transactions of between €80 million and €200 million. The Caisses d'Epargne will be responsible for the governance of the entire scheme, as well as for identifying and arranging financing opportunities, combining their expertise and knowledge of ETIs and local economic players.

D'autres solutions peuvent financer le développement d'entreprises (et pas seulement les ETI) qui présentent un réel potentiel de croissance et de création d'emplois ?

Les Fonds Sud Horizon et Tourisme Côte d'Azur ont tous deux été créés à l'initiative de la CECAZ, pour investir majoritairement dans des entreprises du

Le fonds Sud Horizon est un fonds généraliste de 40 M€ déployé et géré par Small Capital, une société de gestion basée à Marseille avec un bureau à Nice. La CECAZ est investisseur à hauteur de 10 M€. Il investit des tickets de 1 à 3 M€ dans des PME de tous secteurs d'activités réalisant au moins 5 M€ de chiffre d'affaires et 1 M€ d'excédent brut d'exploitation (EBE). Les entreprises doivent être situées sur un axe Nice-Marseille et porter des projets de croissance et de création d'emplois. Sud Horizon peut également intervenir dans des contextes de transmission. Depuis son lancement, Sud Horizon a accompagné 5 entreprises clientes de la CECAZ.

Are there other solutions that can finance the development of companies - and not just ETIs - with real potential for growth and job creation?

The Sud Horizon fund and Fonds Tourisme Côte d'Azur were both created on the initiative of CECAZ, to invest mainly in local companies and support their development projects. Deployed by specialized management companies such as "Small Capital" and "M Capital", these funds illustrate the strategy of synergies between the bank's equity business and its other activities.

The **Sud Horizon** fund is a €40 million generalist fund deployed and managed by Small Capital, a Marseille-based management company with an office in Nice. CECAZ is a €10 million investor. It invests between €1 and €3 million in SMEs in all business sectors, with sales of at least €5 million and EBITDA of at least €1 million. Companies must be located in the Nice-Marseille area and have projects for growth and job creation. Sud Horizon can also help with business transfers. Since its launch, Sud Horizon has supported 5 CECAZ client companies.

The **Fonds Tourisme Côte d'Azur (FTCA)** is a fund that can invest up to €44 million. It is specifically dedicated to tourism companies and can invest in both private and public/parapublic companies in the Côte d'Azur. It is managed by the Nice-based management company M Capital and invests in debt and bonds in amounts ranging from 500 k€ to 2.5 m€.



Jean-Yves MORIN

MANDATAIRE EN CHARGE
DU PÔLE FINANCE &
EXPERTISES DE LA CAISSE
D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR



Le Fonds Tourisme Côte d'Azur (FTCA) est un fonds pouvant investir jusqu'à 44 M€. Il est spécifiquement dédié aux entreprises du tourisme et peut intervenir aussi bien dans des sociétés privées que publiques et parapubliques de notre territoire. Il est géré par la société de gestion M Capital à Nice, et investit en dette et obligations des montants de 500 K€ à 2.5 M€. La CECAZ est investisseur à hauteur de 20 M€ en partenariat avec la BEI et des institutionnels locaux (les CCI du Var et des Alpes Maritimes, la Métropole de Nice). Depuis sa mise en place, le fonds a accompagné 20 projets sur notre territoire.

Et qu'en est-il du dernier-né, le Fonds Boost ?

Impulsé par l'UPE 06, ce dispositif, une première en France, est constitué d'un fonds piloté par la société de gestion Connect Pro et d'un programme d'accélération opéré par l'IRCE - Institut Régional des Chefs d'Entreprise, institut de formation de référence pour les chefs d'entreprise depuis plus de 30 ans. Les

entreprises ciblées réalisent entre 1 à 6 M€ de CA avec un objectif de tripler en 5 ans. Cet accélérateur permettra de faire le « grand saut » grâce à un programme expert et structurant qui accompagnera les dirigeants pour : valider la stratégie de croissance externe intégrant les enjeux d'impact ; trouver l'entreprise cible ; anticiper les changements organisationnels et humains ; financer le rachat et réussir la prise en main de l'entreprise cible.

Les projets les plus performants pourront ensuite candidater à un financement par le fonds Boost Côte d'Azur. Le dispositif financé, entre autres, par la CECAZ est lancé depuis le mois de mars.



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

CECAZ has invested €20 million in partnership with the EIB and local institutional investors (CCIs for the Var and Alpes Maritimes regions, and the Metropole of Nice). Since its inception, the fund has supported 20 projects in our region.

And what about the latest addition, the Fonds Boost?

Initiated by UPE 06, this scheme, a first in France, consists of a fund managed by the Connect Pro management company and an acceleration program run by IRCE - Institut Régional des Chefs d'Entreprise, the benchmark training institute for business leaders for over 30 years. Targeted companies have sales of between €1 and €6 million, with the aim of tripling their sales in 5 years. This gas pedal will enable them to make the "big leap", thanks to an expert, structured program that will support managers in validating the external growth strategy, integrating impact issues; finding the target company; anticipating organizational and human changes; financing the buyout and successfully taking charge of the target company. The most successful projects will then be eligible for financing by the Boost Côte d'Azur fund. The scheme, financed by CECAZ and others, was launched in March.

ANNIVERSAIRE - CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

ACEPP GESTION PRIVÉE, pour maîtriser votre destin financier

Bientôt 25 ans, en septembre 2024, qu'à Nice, Christophe Besset et son équipe d'ACEPP Gestion Privée dispensent leurs précieux conseils en matière d'investissement et de gestion de patrimoine, aux chefs d'entreprise comme aux particuliers désireux d'investir et faire fructifier leurs placements. A la clef, un audit, une stratégie et des solutions sur mesure.

Comment avez-vous commencé votre carrière ?

Christophe Besset : Après des études de gestion hôtelière, j'ai travaillé pour de grands hôtels comme gestionnaire, mais cela ne me plaisait pas et j'ai repris des cours de Sciences Economiques. Les Mutuelles du Mans recrutait alors des commerciaux pour placer de l'assurance-vie, de l'épargne retraite... L'époque était aux nouveautés : l'épargne retraite se libérait, les premiers comptes à versement libre se mettaient en place, les Français ne connaissaient pas encore la partie boursière... Tout ceci commençait vraiment à m'intéresser et après 8 ans comme cadre commercial au sein de grandes compagnies et cabinets d'ingénierie patrimoniale, j'ai décidé en 1996 de créer mon activité de courtier indépendant. En 1997, je suis devenu mandataire Conseil avec ACE Estève, important cabinet de courtage en risque industriel et en 1999, voyant naturellement que ma clientèle et mes fournisseurs me faisaient confiance, j'ai créé une filiale patrimoniale, ACEPP devenue en 1999 ACEPP Gestion Privée.

En quoi consiste votre activité ?

Je réalise un audit du patrimoine de mon client puis une allocation d'actifs, transparente et globale : points forts et points faibles de son patrimoine, synthèse de ses actifs, de ses besoins... Veut-il privilégier l'épargne, sa retraite, le financement des études de ses enfants ? Veut-il faire de l'immobilier, avec levier de crédit, en démembrement, en LMNP, en SCI, à l'IR ou à l'IS ? Autant d'interrogations à soulever. Ensuite, différentes stratégies permettent de réduire la volatilité de son portefeuille. Il est notamment important de diversifier ses actifs et d'utiliser la technique de la moyenne pondérée : investir régulièrement la même somme chaque mois. Enfin, il faut toujours se donner un horizon de placement et définir le degré de risque que l'on est capable d'assumer...

Qu'est-ce qui vous différencie aujourd'hui des autres Conseillers en Gestion de Patrimoine ?

Avec 30 ans d'expérience, à la tête d'un cabinet qui fait une croissance régulière depuis près de 25 ans, je pense n'avoir jamais dérogé à ma ligne de conduite : objectivité des recommandations dans l'intérêt de ma clientèle. Je pense avoir une connaissance précise du marché, des besoins et la faculté de comprendre les attentes de mes clients. Passionné par la richesse et la diversité de mon métier de gestionnaire de patrimoine, que j'essaie de transmettre à mes collaborateurs comme à mon jeune associé, Kevin Sinko.

Quelles sont vos valeurs ?

Des valeurs de rigueur, de sérieux et de compétences, que l'on enrichit sans cesse dans les formations régulières validantes. Ceci est un prérequis à l'accompagnement et à la gestion conseillée des capitaux placés et confiés par des clients fidèles. Sans fausse modestie, notre expérience et la qualité de notre back office, jumelées je le crois à la pertinence de nos recommandations, nous permettent de pouvoir constater une réelle performance reconnue des actifs confiés sur la durée. De plus, nous ne sommes inféodés à personne... Nous ne sommes pas des vendeurs de produits, nous faisons réellement du conseil et du sur mesure : je n'ai aucun a priori quand je rencontre un client concernant la gestion de son épargne financière.

“ Avec 30 ans d'expérience, à la tête d'un cabinet qui fait une croissance régulière depuis près de 25 ans, je pense n'avoir jamais dérogé à ma ligne de conduite : objectivité des recommandations dans l'intérêt de ma clientèle. ”

Dans les faits, nous sommes agréés auprès de plusieurs compagnies d'Assurance-Vie, tant en France qu'au Luxembourg et nous collaborons depuis plus de 20 ans avec des sociétés de gestions européennes, américaines ou suisses, que nous sélectionnons librement en fonction des stratégies, des situations internationales, des taux et des opportunités de marchés.

Quel est votre conseil aux chefs d'entreprise dans la conjoncture actuelle ?

Je constate, avec mes rencontres sur le terrain chez les chefs d'entreprises, que les dépôts en comptes non placés sont considérables, alors que ces liquidités pourraient revenir sur des comptes-titres ou des contrats de capitalisation étudiés pour personnes morales. Ils seraient ainsi mieux investis sur des fonds d'obligations datés, mieux placés que les comptes à terme : c'est un des exemples concrets et conjoncturels. Pour les Personnes Morales, à l'IS ou Patrimoniales, nous proposons des solutions différentes des réseaux bancaires retail, en gestion de trésorerie longue (environ 36 mois), offrant des rendements avec des coupons moyens de 8 %, sur des produits structurés de qualité bénéficiant des meilleurs signatures et garanties. Ce qui permet d'offrir également des facilités de Crédit Lombard* adossées très compétitives. Nous sommes bien entendu « CIF », Conseil en Investissement Financier, agréés auprès de l'AMF (Autorité des Marchés Financiers au travers de l'Anacofi). Enfin, notre activité est très réglementée : nos process, nos bilans, sont donc constamment contrôlés pour garantir notre intégrité et le sérieux de notre travail.

D'autres pistes qu'ACEPP maîtrise plus particulièrement ?

Nous développons aussi un vrai savoir-faire sur la stratégie impôt sur les Sociétés, avec des solutions comme le CIOP (Crédit d'Impôt pour l'investissement Outre-mer Productif), entre autres exemples.

Et pour les chefs d'entreprises en passe de céder leur société ?

Nous sommes également spécialisés dans l'optimisation et le financement du Passif social (l'ensemble des engagements différés d'une entreprise à l'égard de ses salariés (indemnités de fin de carrière, de licenciement, engagements de retraite...), avec des contrats collectifs d'IFC et d'IL.

Quels solutions proposez-vous aux particuliers ?

Nous travaillons en premier lieu sur l'audit et l'analyse de leur patrimoine personnel, leur situation familiale, fiscale... Ensuite après avoir collecté les



GESTION PRIVÉE
AUDIT - COURTAGE - ÉPARGNE - PRÉVOYANCE - PATRIMOINE

47 av Georges Clémenceau - 06000 Nice
c.besset@investisseurs-acepp.com
04 92 07 05 07 - 06 12 06 90 47
www.investisseurs-acepp.com

ORIAS - N°07026590 - Membre de l'Anacofi
Agréé par l'AMF - SIREN 423 965 250

Christophe **BESSET**

FONDATEUR D'ACEPP
GESTION PRIVÉE

“ J’ai compris assez tôt que ce métier avait du sens si on pouvait maîtriser son destin et surtout, le destin financier de ses clients ”

informations nécessaires, relevés de portefeuilles et avis d'imposition, nous établissons un bilan objectif des points forts et faibles, un diagnostic avec des solutions de réorganisation, de transferts ou mises en place de stratégies financières et patrimoniales.

L'immobilier est toujours une piste prisée des investisseurs...

Oui, nous sélectionnons aussi au travers de notre Carte de Transaction immobilière, des opportunités d'investissement à fort effet de défiscalisation et à ce sujet, notre devise est parlante : « N'hésitez pas à transformer votre pression fiscale en patrimoine immobilier et financier de qualité ». Un exemple concret : comment défiscaliser l'impôt sur les sociétés au travers du CIOP et de l'article 244 quater W du CGI, un processus méconnu.

Notre carte de transaction nous permet aussi de sélectionner des biens immobiliers bénéficiant des niches fiscales type Loi Malraux ou Monuments Historiques, Déficit Foncier, ou en Loueur meublé. D'autres solutions sur mesure sont envisageables, comme la vente en démembrement pour les seniors soucieux de monétiser leur résidence principale, en vendant la nue-propriété tout en conservant l'usufruit.

Comment résumeriez-vous ces 25 dernières années ?

Ma satisfaction vient de la fidélité et la confiance renouvelée de mes clients et de la valorisation à moyen long terme de leurs actifs et ma structure. Le secret : j'ai compris assez tôt que ce métier de CGP indépendant avait du sens en architecture ouverte, plutôt qu'en réseau bancaire.

Et que l'on pouvait tout à la fois maîtriser son destin professionnel et personnel, tout en offrant une diversification et un destin financier et patrimonial de qualité à ses clients !

ENTRE NOUS

► S'il n'avait pas été CGP...

...Christophe aurait adoré être photographe !

Evasion

Féru de voyages, il a déjà visité plus de 30 pays

** crédit garanti par des actifs financiers, comme l'assurance-vie, un compte-titres ou encore un PEA, via un nantissement. Les critères d'obtention du crédit sont en contrepartie allégés.*



ÉCOLES, ENSEIGNEMENT & FORMATIONS

Les établissements
de la connaissance
et du savoir

NEWS

UNIVERSITÉ NICE
CÔTE D'AZUR

MA THÈSE EN 180 SECONDES : les gagnantes azuréennes

La finale azurienne du concours « Ma thèse en 180 secondes » vient de distinguer Charlotte Richard et Marion Ferrandez y Montesinos, pour leur capacité à communiquer efficacement leurs recherches complexes à un public non spécialiste. Ce concours, inspiré du modèle australien « Three minute thesis (3MT®) », est devenu un rendez-vous incontournable pour la communauté académique française, cherchant à valoriser le travail des doctorants et jeunes docteurs à travers une présentation claire et convaincante de leurs projets de recherche. Charlotte Richard (Institut de Chimie de Nice) a obtenu le premier prix azurien pour son travail sur la typicité aromatique des vins rosés de Provence et Marion Ferrandez y Montesinos (Laboratoire d'Anthropologie et de Psychologie Cliniques, Cognitives et Sociales), avec son étude sur l'impact de la résilience sur le vieillissement, a remporté le prix du public ainsi que le 2^e prix du jury. Si elles sont sélectionnées, la finale nationale se tiendra pour la première fois à Nice le 5 juin prochain.



Charlotte Richard
Typicité aromatique des vins rosés de Provence : approches analytiques et sensorielles.



Marion Ferrandez Y Montesinos
L'impact de la résilience sur le fonctionnement cognitif, sur l'autonomie et sur la qualité de vie dans le vieillissement.



Ma thèse en 180 secondes: the Côte d'Azur winners - The Côte d'Azur final of the "Ma thèse en 180 secondes" (My thesis in 180 seconds) competition has just honored Charlotte Richard and Marion Ferrandez y Montesinos, for their ability to effectively communicate their complex research to a non-specialist audience. The competition, inspired by the Australian "Three minute thesis (3MT®)" model, has become a must-attend event for the French academic community, seeking to showcase the work of doctoral students and young PhDs through a clear and convincing presentation of their research projects.

Charlotte Richard (Institut de Chimie de Nice) won first prize on the Côte d'Azur for her work on the aromatic typicity of rosé wines from Provence, and Marion Ferrandez y Montesinos (Laboratoire d'Anthropologie et de Psychologie Cliniques, Cognitives et Sociales), with her study on the impact of resilience on aging, won the public prize and 2nd prize from the jury. If selected, the national final will be held for the first time in Nice on June 5.

FILIERES
DE LA SANTE

TUTORAT NIÇOIS : 20 ans d'excellence

Le tutorat niçois, service entièrement gratuit mis en place en collaboration avec la faculté de médecine d'Université Côte d'Azur, prépare les étudiants de première année à l'examen d'accès aux filières de santé. Ses 20 ans d'existence viennent d'être célébrés. Depuis 2013, le tutorat niçois bénéficie chaque année de l'Agrément ministériel, le positionnant parmi les meilleurs tutorats de France. Il joue un rôle unique en tant qu'intermédiaire entre les étudiants et les professeurs de la faculté. Tout au long de l'année, les 55 tuteurs bénévoles mettent à disposition les outils nécessaires à la préparation de l'examen d'accès aux filières de santé : un entraînement régulier, une collaboration étroite avec les enseignants et l'administration, ainsi qu'un soutien total et continu de la faculté de médecine. De plus, un service de parrainage entre étudiants est proposé, apportant un soutien moral et méthodologique individuel avec la création de « familles » pour rompre avec l'anonymat souvent associé à ces études.



Tutorat niçois: 20 years of excellence - Tutorat niçois, a completely free service set up in collaboration with the Université Côte d'Azur's Faculty of Medicine, prepares first-year students for the health entrance exam. It has just celebrated its 20th anniversary. Since 2013, the Nice tutorat has been awarded the ministerial agreement every year, positioning it among the best tutorats in France. It plays a unique role as

an intermediary between students and faculty members. Throughout the year, the 55 volunteer tutors provide the tools students need to prepare for the health sciences entrance exam: regular training, close collaboration with teachers and administration, and full, ongoing support from the Faculty of Medicine. In addition, a mentoring service between students is offered, providing individual moral and methodological support, with the creation of "families" to break away from the anonymity often associated with these studies.

> www.carabinsnicois.fr

EDHEC

UN MBA 100 % en ligne

Pionnière en matière d'e-learning, l'EDHEC annonce le lancement d'un MBA 100% en ligne. Développé par EDHEC Online, ce cursus innovant propose une expérience d'apprentissage unique à forte valeur ajoutée académique. Intégralement délivré en anglais et à distance, le Online MBA forme les cadres et les managers français et internationaux qui souhaitent poursuivre leur activité professionnelle tout en se préparant aux défis d'une société marquée par les révolutions technologique, environnementale et sociétale. D'une durée de 24 mois, il propose une expérience immersive innovante et une confrontation au monde réel via des projets de conseil, des « masters classes » et des « Learning expeditions ».

A 100% online MBA - EDHEC, a pioneer in e-learning, announces the launch of a 100% online MBA. Developed by EDHEC Online, this innovative curriculum offers a unique learning experience with high academic added value. Delivered entirely in English and by distance learning, the Online MBA trains French and international executives and managers who wish to pursue their professional activity while preparing for the challenges of a society marked by technological, environmental and societal revolutions. The 24-month program offers an innovative immersive experience and real-world exposure through consulting projects, master classes and learning expeditions.

COLLABORATION
ECOLES-ENTREPRISES

LE DESIGN AU SERVICE du développement durable

L'École de Condé Nice, en partenariat avec Carbon Blue et RETIF, s'est engagée dans un projet visant à transformer les déchets plastiques en mobilier durable pour les commerçants. Une collaboration qui témoigne de l'importance croissante de l'écologie dans le domaine du design et de la distribution. Les solutions proposées étaient à la fois fonctionnelles, esthétiques et respectueuses de l'environnement. L'objectif des 24 étudiants en Bachelor Design Produit de l'École de Condé Nice était de proposer des solutions innovantes répondant aux besoins spécifiques des professionnels de la restauration, ainsi que des présentoirs et portants permettant de valoriser les produits des commerces indépendants. L'un des projets présentés a particulièrement retenu l'attention et est en cours d'étude pour un éventuel développement par RETIF : un portant vestimentaire professionnel fabriqué à partir de plastiques recyclés.



Design for sustainable development - École de Condé Nice, in partnership with Carbon Blue and RETIF, has embarked on a project to transform plastic waste into sustainable furniture for retailers. A collaboration that testifies to the growing importance of ecology in design and distribution. The solutions proposed were functional, aesthetic and environmentally friendly. The objective of the 24 students in the bachelor's program

in Product Design at École de Condé Nice was to propose innovative solutions to meet the specific needs of foodservice professionals, as well as displays and racks to promote the products of independent retailers. One of the projects presented attracted particular attention and is currently being studied for possible development by RETIF: a professional garment made from recycled plastics.

école NICE
de condé
— DESIGN & IMAGE

> www.ecoles-conde.com

AU-DELÀ DES IMAGES, la création 3D, compétence de demain

Le Campus de l'école E-Artsup à Nice forme les experts de demain dans les domaines de la Direction artistique et du Motion Design, de l'Animation 2D/3D, et du Game Design. Auriane Blengio et Audrey Benoit, finalisent leur cursus, respectivement en animation 2D/3D et en Game design, même si elles ont bien conscience que les débouchés qui s'offrent à elles dépassent de très loin le seul champ d'application des industries créatives. Entretien croisé, avec Jean-Edouard André, Directeur du Campus d'E-Artsup à Nice.

Beyond images: 3D creation, the skill of tomorrow - The E-Artsup Campus in Nice trains tomorrow's experts in Art Direction and Motion Design, 2D/3D Animation and Game Design. Auriane Blengio and Audrey Benoit are finalizing their studies in 2D/3D animation and game design respectively, although they understand the opportunities open to them go far beyond the scope of the creative industries. Interview with Jean-Edouard André, Director of the E-Artsup Campus in Nice.

E -Artsup l'a bien compris : la création 3D est LA compétence de demain... Une compétence que l'on peut appliquer à de nombreux domaines. Quel était votre projet à votre arrivée chez E-Artsup ? Entrevoyiez-vous déjà des débouchés dans l'innovation au sens large ?

Auriane : Je ne l'envisageais pas mais j'ai très vite compris en intégrant E-Artsup que l'on pouvait, à l'issue de notre formation, travailler dans d'innombrables domaines, comme l'architecture 3D par exemple. J'avais choisi cette école pour les possibilités de mixer le travail sur la 3D et la 2D. Finalement, ce n'est pas l'animation qui m'attire le plus et j'y ai découvert d'autres matières, comme la modélisation. On peut travailler dans un nombre incalculable de secteurs d'activité : depuis la création de prothèses médicales, à la conception de meubles en passant par les concept cars... La modélisation permet d'aller très loin dans l'ultra-réalisme et le prototypage.

Audrey : Ce qui m'a attirée, c'est en premier lieu une formation très complète en 3D, mais aussi les aspects scénaristiques de la création par exemple. Je m'étais vue travailler dans le chara design, dans le jeu vidéo : imaginer et dessiner des personnages, les réaliser en 3D, les texturer etc. C'est encore ce qui m'anime aujourd'hui. Même si je sais qu'au-delà de l'artistique, beaucoup d'autres applications s'offrent à moi...

C'est -semble-t-il, la combinaison des cursus qui offre ces potentialités d'employabilité ?

Jean-Edouard André : La 3D et le Game design (pour l'interactivité) sont des filières informatiques aux potentiels combinés énormes. Nos formations sont donc résilientes dans le sens fort du terme : au-delà des débouchés vidéoludiques, nous sommes déjà alignés sur l'inexorable montée du marché de l'impression 3D et des environnements multiples, qui nécessitent de la simulation 3D (industrie, médical, culture...) et de nouvelles interfaces digitales.

Les entreprises sont-elles au rendez-vous ?

Jean-Edouard André : Nous vivons un momentum digital autour de la 3D, je peux vous dire que les



Jean-Edouard André,
Directeur du Campus
d'E-Artsup à Nice

E -Artsup understands that 3D creation is THE skill of the future... A skill that can be applied to many fields. What were your plans when you joined E-Artsup? Did you already see opportunities in innovation in the broadest sense?

Auriane : I hadn't thought about it, but when I joined E-Artsup I quickly realized that once you've completed your training, you can work in countless fields, like 3D architecture for example. I chose this school because of the possibility of mixing 3D and 2D work. In the end, it wasn't animation that attracted me most, and I discovered other subjects, such as modeling. You can work in an incalculable number of sectors: from the creation of medical prostheses to furniture design, to concept cars... Modeling allows you to go very far in ultra-realism and prototyping.

Audrey : What attracted me was, first and foremost, the very comprehensive training in 3D, but also the storytelling aspects of design, for example. I'd seen myself working in chara design, in video games: imagining and drawing characters, making them in 3D, texturing them and so on. That's still what drives me today. Even if I know that beyond the artistic realm, there are many other applications open to me...

Does it seem that it's the combination of courses that offers these employability potentialities?

Jean-Edouard André : 3D and game design (for interactivity) are IT fields with enormous, combined potential. Our courses are therefore resilient in the strongest sense of the term: beyond the opportunities offered by video games, we are already aligned with the inexorable rise of the 3D printing market and the multiple environments that require 3D simulation (industry, medical, culture...) and new digital interfaces.

Are companies on board?

Jean-Edouard André : We're experiencing a digital momentum around 3D, and I can tell you that the performance gains for companies are enormous. Today, the combination of certain technologies speeds up calculation times and makes it possible to immediately preview 3D models on workstations. Historically, computer-generated images could only be rendered in specialized centers (render farms). This process took

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

➤ Depuis plus de 20 ans, e-artsup forme les étudiants aux métiers de la Direction Artistique/Motion Design, de l'Animation 2D/3D et du Game Design. Au total, 2500 étudiants répartis sur 10 campus en France : Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes, Nice, Strasbourg, Toulouse et Tours.

gains de performance pour les entreprises sont énormes. Aujourd'hui, la combinaison de certaines technologies accélère les temps de calcul et rend possible la prévisualisation immédiate de modèles 3D sur les stations de travail. Historiquement, les images de synthèse ne pouvaient être calculées que dans des centres spécialisés (render farms). Ce processus prenait des heures et les professionnels des effets visuels étaient donc assujettis à de longs délais entre chaque prévisualisation d'une image. Mais avec la nouvelle agilité actuelle, les technologies historiquement liées aux industries créatives rencontrent de nouveaux débouchés : Thalès, Orange, Renault travaillent déjà avec Unreal (ndr : moteur graphique 3D temps réel), qui a été développé par un studio de jeu vidéo (Epic Games).

L'histoire des marchés actuels, qui est encore en train de s'écrire, c'est bien une histoire de logiciels... La capitalisation boursière vertigineuse de Nvidia, donne une idée de ce que le nouveau monde nous réserve. Logiquement, nous renforçons dans nos cursus le management de projets, puisque nos talents peuvent se positionner sur plusieurs carrefours d'innovation. Le monde qui vient est à eux, j'en suis pour ma part convaincu.

hours, and visual effects professionals were subject to long delays between each image preview. But with today's new agility, technologies historically linked to the creative industries are finding new outlets: Thalès, Orange and Renault are already working with Unreal (editor's note: real-time 3D graphics engine), which was developed by a video game studio (Epic Games). The history of today's markets, which is still being written, is indeed a history of software... Nvidia's dizzying market capitalization gives an idea of what the new world has in store for us. It's only logical that we should reinforce project management in our curricula, since our talents can be positioned at several crossroads of innovation. I'm convinced that the world to come is theirs.

Auriane
BLENGIO
ANIMATION 2D/3D

Audrey
BENOIT
GAME DESIGN

Étudiantes au Campus E-Artsup à Nice

➤ E-ARTSUP EN CHIFFRES

2022 1^{er} rentrée
d'e-Artsup à Nice

10 Campus en France

3 Bachelors et

3 Mastères

200 Étudiants sur
le campus de Nice
en septembre 2024

92 % Des diplômés
embauchés
immédiatement



Se former POUR PERFORMER

Toujours en croissance, le centre de formation Performa développe une nouvelle offre, dès la rentrée de septembre, dans les domaines du commerce et du management. Du Bac au Bachelor, Sandrine Bondon, formatrice et référente Commerce & Management chez Performa, est à la manœuvre pour développer ces formations, qui depuis 3 ans, cumulent 100 % de réussite et de retour à l'emploi pour les étudiants.

Training to perform - Performa is a training centre in constant growth. It is currently developing a new business and management course, scheduled for launch at the start of the academic year in September. Sandrine Bondon is the reference person and business and management instructor at Performa. She oversees training from baccalaureate level to bachelor's degree level, and she has been developing various courses, achieving a 100% success rate, and bringing all of her students back to full employment.

C'est un lieu unique en son genre : Performa s'est donné pour mission numéro 1 d'écouter et accompagner au mieux ses élèves dans leur projet professionnel, depuis les formations classiques RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) dispensées en un an, jusqu'aux formations courtes et individualisées intra et inter-entreprises.

Responsable d'Etablissement Marchand et le Bachelor Responsable d'Etablissement Hôtelier, qui complèteront le BTS NTC (Négociateur Technico-Commercial) déjà dispensé chez Performa. Des formations qui préparent à des postes de manager de boutique, responsable de secteur, dans le retail, les Grandes surfaces, les établissements touristiques...

This centre is quite unique: Performa attentively and supportively helps students steer their professional project, with traditional RNCP courses (National Directory of Professional Certifications) given over a one-year period, or shorter and customised courses given at an intercompany or intracompany level.

Avec aujourd'hui 16 titres RNCP dans 9 catégories de métiers (Secrétariat & Comptabilité, Paie & Ressources Humaines, Gestion, Commerce & Vente, Secrétariat Médico-Social, Formation, Hôtellerie, Conception & Design, BIM), Performa rend l'expérience de formation unique, chaleureuse, enrichissante. Et cela fonctionne, avec 99 % de réussite aux examens en 2023 et plus de 81 % de retour à l'emploi !

Pour Sandrine Bondon, formatrice et référente Commerce & Management chez Performa, ces succès se traduiront dès la rentrée de septembre par un nouvel échelon : le Bachelor

» Avec 16 titres RNCP dans 9 catégories de métiers, Performa rend l'expérience de formation unique, chaleureuse, enrichissante. Et cela fonctionne, avec **99 % de réussite** aux examens en 2023 et plus de **81 % de retour à l'emploi !**

Performa now boasts 16 RNCP courses, in nine professional categories (Secretarial Work & Accounting, Payroll & HR, Management, Business & Sales, Medical & Social Secretarial Work, Education, Hospitality Industry, Design, Building Information Modelling or BIM), and it provides an enriching, warm and unique learning experience. The method appears to be working, with an exam success rate of 99% in 2023, and a return to employment rate in excess of 81%!

According to Sandrine Bondon, who is a teacher and the reference person for Business & Management courses at Performa, this astounding success will bring the centre to the next milestone in September: a new bachelor's degree in Business Premises Management and a new bachelor's degree in Hotel Management, which will complete the Technical and Commercial Negotiator technical degree already available at Performa. These training courses prepare students to work as store or area managers, in retail, large shopping malls, tourist establishments...

Courses that focus on "job-specific skills"
"We monitor with close attention our students' progress, and our attentiveness seems to pay off: in the three years since we started this course, all our students have obtained a diploma, and have all gone on to find employment" Sandrine Bondon insists. These stellar results have been achieved with a method that alternates practical internships and theoretical courses, with a sharp focus on job-specific skills.





Sandrine BONDON

Formatrice et référente commerce & management chez Performa

“ Nous assurons un suivi très personnalisé de nos étudiants et cela leur réussit : tous ont obtenu leur diplôme depuis 3 ans que ce cursus existe et chacun a trouvé un emploi ”

» NOUVEAUTES

Performa, c'est aussi...

...un nombre de formations variées, axées sur des besoins d'emplois identifiés et spécifiques. Ces derniers mois, le centre de formation dirigé par Chantal Laloye-Cavalli va lancer une formation à la **Gestion de PME, Mention chocolaterie-pâtisserie éthique et responsable**, en partenariat avec l'entreprise Cacao de Colombie, ainsi qu'un module qui prépare à devenir **Technico-commercial, spécialisé en Agroalimentaire responsable**. De même, pour répondre aux besoins du BTP et de l'IT et pour accéder à 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.

Performa is also...

...many and varied training courses that focus on identified and specific employment needs. In past months, the training centre managed by Chantal Laloye-Cavalli has been working on a training course on **Small Business Management, with a specialisation in ethical and sustainable chocolate and pastry making**, in partnership with the company Cacao de Colombie, as well as a module that prepares students to become **technical sales representatives specialising in sustainable agribusiness**. Furthermore, to meet current construction and IT needs, and to access the world of digital models and 3D project modelling, the **Building Information Modelling** course will open doors to a career as BIM draughtsperson, BIM project manager, or BIM model specialist.

Des formations orientées

« Compétences métiers »

« Nous assurons un suivi très personnalisé de nos étudiants et cela leur réussit : tous ont obtenu leur diplôme depuis 3 ans que ce cursus existe et chacun a trouvé un emploi » assure Sandrine Bondon. Des résultats obtenus aussi grâce au mode d'apprentissage en alternance et aux formations, très orientées sur les compétences métiers.

Jeunes ou étudiants en reconversion professionnelle, leur motivation de réussite est encouragée chez Performa par une équipe de formateurs unique, à l'écoute et bienveillants, des constantes de l'état d'esprit qui règne au sein de l'organisme de formation fondé et dirigé par Chantal Laloye-Cavalli.

Et pour compléter son offre, Performa vient d'obtenir la qualification pour dispenser la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience), un parcours qui offre de faire valider un diplôme grâce aux compétences acquises au fil des années d'expérience du candidat.

Youths and students undergoing vocational retraining are motivated to succeed by Performa's unique team of instructors. They display kindness and attentiveness, two qualities that permeate through the training centre founded and managed by Chantal Laloye-Cavalli.

To complete this offering, Performa has recently been certified to offer VAE (Validation of Prior Experience) courses, which aim at validating a degree with the skills acquired throughout the applicant's years of experience.

OF - CFA



La certification a été délivrée au titre des actions suivantes:
ACTIONS DE FORMATION, CENTRE DE BILAN DE
COMPETENCES, CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS, VAE

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

➤ ANTIBES & CASA

SOPHIA ANTIPOLIS : succès et projets structurants

Sophia Antipolis continue de faire battre le cœur de l'innovation et entend bien démontrer tous ses atouts en matière de dynamisme et de croissance économique, en tant que hub technologique de premier plan en Europe. Ses nombreux projets phares et structurants se sont affichés au MIPIM World à Cannes en mars, le plus grand marché international des professionnels de l'immobilier.

Sophia Antipolis: successes and structuring projects - Sophia Antipolis continues to be a beating heart for innovation and is determined to demonstrate its dynamism and economic growth as one of Europe's leading technology hubs. Its many flagship and structuring projects were on display at MIPIM World in Cannes in March, the largest international market for real estate professionals.

Le succès de Sophia Antipolis ne se dément pas : avec la création de plus de 1500 emplois en 2023, la technopole a le vent en poupe. Et les projets de requalification ne manquent pas... A commencer par celui de la **Place Sophie Laffite**, ancien cœur historique de la technopole, qui va bénéficier d'une réhabilitation complète de ses constructions, très marquées années 70, en tenant compte des normes environnementales en vigueur. L'objectif ? Obtenir -25 % d'imperméabilisation des sols et repenser les espaces pour faire de la Place un nouveau lieu de vie, selon Equilis France, en charge de cette requalification du site de 3,5 hectares.

➤ **le projet mixte « Ecotone »,** porté par La Compagnie de Phalsbourg, L'ambitieux chantier avant-gardiste combine activités tertiaires, hôtellerie et services sur près de 40.000 m²

The success of Sophia Antipolis is undeniable: with the creation of over 1,500 jobs by 2023, the technology park has the wind in its sails. And there's no shortage of redevelopment projects... Starting with **Place Sophie Laffite**, the historic heart of the technology park, which will benefit from a complete overhaul of its 70s-style buildings, in line with current environmental standards. The aim? According to Equilis France, in charge of the redevelopment of the 3.5-hectare site, the aim is to achieve a 25% reduction in soil impermeability and to redesign the spaces to make the Place a new place to live.





➤ **Le futur Pôle d'Innovation,**
un exceptionnel bâtiment
bioclimatique de 8.700 m²,
va compter sur la géothermie
pour assouvir ses besoins
énergétiques.

Autre chantier majeur, qui constituera la véritable porte d'entrée de Sophia Antipolis, le projet mixte « **Ecolone** », porté par La Compagnie de Phalsbourg, présenté lors du MIPIM par son dirigeant Philippe Journo. L'ambitieux chantier avant-gardiste combine activités tertiaires, hôtellerie et services sur près de 40.000 m² et se veut le campus de demain, au sein d'un bâtiment écologique et novateur, axé sur la mobilité verte.

Autour du Campus Sophi@Tech de Biot, se dessine le futur **Pôle d'Innovation**, dont la conception même est un défi d'intelligence et de transition écologique : un exceptionnel bâtiment bioclimatique sur 8.700 m², qui va compter sur la géothermie pour assouvir ses besoins énergétiques. Ainsi, c'est un champ de sondes géothermiques qui va être réalisé,

grâce à 32 forages à 110 m de profondeur. Ce futur lieu emblématique de l'innovation, de l'entrepreneuriat et de la recherche académique doit être livré dans le courant du premier semestre 2025.

Enfin, et d'ici à 2027, était présenté au MIPIM, dans le prolongement de Sophia Antipolis, le nouveau **quartier des Combes**, à Antibes. Il permettra sur 9.500 m² d'accueillir une crèche (livraison en 2025) et 135 logements (2027), intégrés au cœur d'une coulée verte et d'un parc de 2 hectares, avec jardins et pistes cyclables, faisant de cette porte d'entrée de Sophia Antipolis un véritable écoquartier exemplaire.



Another major project, which will be the real gateway to Sophia Antipolis, is the mixed-use "**Ecolone**" project by La Compagnie de Phalsbourg, presented at MIPIM by its director Philippe Journo. This ambitious, avant-garde project combines tertiary activities, hotels and services over a surface area of almost 40,000 m², and aims to be the campus of tomorrow, within an innovative, ecological building focused on green mobility.

Around the Sophi@Tech Campus in Biot, the future **Innovation Cluster** is taking shape, whose very design is a challenge of intelligence and ecological transition: an exceptional bioclimatic building covering 8,700 m², which will rely on geothermal energy to meet its energy needs. A geothermal probe field will be created, with 32 boreholes drilled at a depth of 110 m. This future landmark for innovation, entrepreneurship and academic research is scheduled for delivery in the first half of 2025.

Lastly, and by 2027, the new **Les Combes district in Antibes**, an extension of Sophia Antipolis, was presented at MIPIM. This 9,500 m² development will house a day nursery (delivery in 2025) and 135 housing units (2027), integrated into the heart of a green corridor and a 2-hectare park, with gardens and bicycle paths, making this gateway to Sophia Antipolis a truly exemplary eco-district.

➤ **Le nouveau quartier des Combes à Antibes** sera intégré au cœur d'une coulée verte et d'un parc de 2 hectares, avec jardins et pistes cyclables



DU DESSIN À LA POSE :

focus sur les métiers de la métallerie

Une équipe soudée. C'est un prérequis pour fournir un travail de qualité et assurer la longévité d'une entreprise historique et familiale telle que MD Alu, qui fête ses 40 ans aujourd'hui. Le spécialiste azuréen de la construction métallique, la métallerie, la serrurerie, les fermetures et la miroiterie s'est entouré au fil des années d'un personnel de qualité, engagé dans le développement de l'entreprise. Ils sont fabricant, poseur, dessinateur-projeteur ou conducteur de travaux et ont en commun la passion de l'ouvrage et l'implication dans leurs métiers : voici Mounir, Alexandre, Florian, Christophe et Steve de MD Alu !



From design to installation: focus on metalworking trades - A close-knit team. It's a prerequisite for delivering quality work and ensuring the longevity of a historic, family-run business like MD Alu, which celebrates its 40th anniversary today. Over the years, this Côte d'Azur specialist in metal construction, metalwork, locksmithing, closures and mirrors has surrounded itself with quality personnel, all committed to the company's development. They are fabricators, fitters, draftsmen and site supervisors, and all share a passion for their work and commitment to their professions: meet Mounir, Alexandre, Florian, Christophe and Steeve from MD Alu!

Mounir **AYADI**

RESPONSABLE D'ATELIER

Construire de la valeur

Building value

C'est en Italie, que Mounir Ayadi, d'origine tunisienne, a commencé sa carrière dans le métal en débutant chez un artisan ferronnier il y a 30 ans. Dans la décennie 2000-2010, l'Italie est en proie à la crise qui impacte fortement le secteur du BTP. « Je me suis alors tourné vers une partie de ma famille, installée à Vallauris et j'ai trouvé du travail dans une ferronnerie d'art à Biot ». Une connaissance lui indique alors la bonne réputation de MD Alu, chez qui il commence à la fabrication en 2013. Progressivement, Mounir confirme ses prédispositions pour devenir chef d'équipe puis chef d'atelier, poste qu'il occupe depuis un an aujourd'hui. Plans, suivi de fabrication, contrôle qualité, approvisionnements... Il parvient aujourd'hui à faire sortir de l'atelier plus de 90 % de pièces parfaites, ne nécessitant aucun réajustement. Intransigeant et rigoureux, il voue à son travail une «...vraie passion, c'est un réel plaisir de réaliser une pièce de valeur. J'ai en mémoire il y a quelques années, un escalier pour l'Hôtel Martinez de Cannes : ma-gni-fi-que ! »

It was in Italy that Mounir Ayadi, of Tunisian origin, began his career in metalworking, starting out 30 years ago with an artisan ironmonger. In the decade 2000-2010, Italy was in the grip of a crisis that had a major impact on the construction sector. "I turned to my family in Vallauris and found work at an ironmonger in Biot. An acquaintance told him about the good reputation of MD Alu, where he began manufacturing in 2013. Gradually, Mounir confirmed his predisposition to become team leader and then workshop manager, a position he has now held for a year. Drawings, production monitoring, quality control, procurement... Today, he manages to produce over 90% of perfect parts, with no need for readjustment. Uncompromising and rigorous, he devotes a "...real passion to his work, it's a real pleasure to make a valuable piece. I remember a few years ago, a staircase for the Hotel Martinez in Cannes: ma-gni-fi-que!"

Alexandre FETOUAKI

CONDUCTEUR DE TRAVAUX

ANNIVERSAIRE
40
ANS
MD ALU
METALLERIE DOLCIANI

Changement de terrain

Changing ground

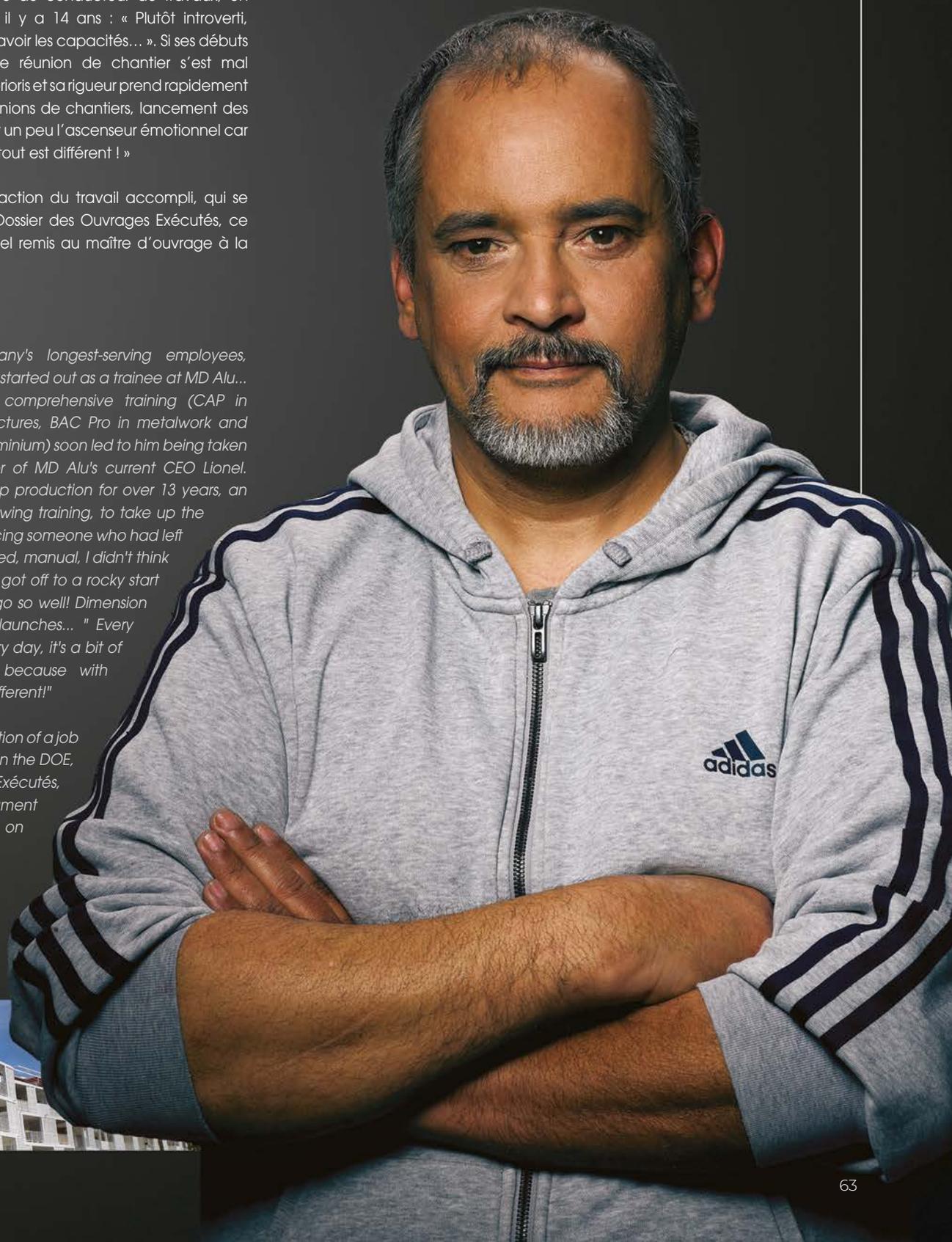
L'un des plus anciens salariés de l'entreprise, Alexandre Fetouaki, a commencé par faire des stages chez MD Alu... dès 1992 ! Son cursus, très complet (CAP de Métallerie, BEP Structures Métalliques, BAC Pro Métallerie et Mention Complémentaire Aluminium) l'amène très vite à être embauché par Gilbert Dolciani, le père de Lionel, actuel PDG de MD Alu. Alexandre travaille à la fabrication en atelier pendant plus de 13 ans, une expérience qui le conduit, à la suite d'une formation, à prendre le poste de conducteur de travaux, en remplacement d'un départ, il y a 14 ans : « Plutôt introverti, manuel, je ne pensais pas en avoir les capacités... ». Si ses débuts sont difficiles, « Ma première réunion de chantier s'est mal passée ! », il dépasse vite les aprioris et sa rigueur prend rapidement le dessus. Prises de cotes, réunions de chantiers, lancement des équipes... « Tous les jours, c'est un peu l'ascenseur émotionnel car à chaque nouveau chantier, tout est différent ! »

Et en point d'orgue, la satisfaction du travail accompli, qui se matérialise avec le DOE, le Dossier des Ouvrages Exécutés, ce fameux document contractuel remis au maître d'ouvrage à la livraison du chantier.

One of the company's longest-serving employees, Alexandre Fetouaki, started out as a trainee at MD Alu... back in 1992! His comprehensive training (CAP in metalwork, BEP in metal structures, BAC Pro in metalwork and Mention Complémentaire Aluminium) soon led to him being taken on by Gilbert Dolciani, father of MD Alu's current CEO Lionel. Alexandre worked in workshop production for over 13 years, an experience that led him, following training, to take up the position of site foreman, replacing someone who had left 14 years ago: "Rather introverted, manual, I didn't think I had the skills...". Although he got off to a rocky start - "My first site meeting didn't go so well! Dimension taking, site meetings, team launches... " Every day, it's a real challenge. Every day, it's a bit of an emotional rollercoaster, because with each new job, everything is different!"

And to top it all off, the satisfaction of a job well done, which materializes in the DOE, the Dossier des Ouvrages Exécutés, the famous contractual document handed over to the client on completion of the project.

“ Prises de cotes, réunions de chantiers, lancement des équipes... Tous les jours, c'est un peu l'ascenseur émotionnel car à chaque nouveau chantier, tout est différent ! ”



Florian LESTRADE

DESSINATEUR-PROJETEUR

“ Mon fil conducteur :
L'apprentissage. Ce qui me plaît, c'est
d'être un peu "à l'école" tous les jours,
avec les mises à jour, les nouveaux projets,
nouvelles normes. D'ailleurs, dans un
bureau d'études, on... étudie, non ? ”

Du bois au métal, du rabot à la planche à dessin

From wood to metal, from plane to drawing board

A typique reconversion pour Florian, dessinateur-projeteur depuis six ans chez MD Alu... Ancien menuisier ébéniste, compagnon du Tour de France, en vacances à Berre-les-Alpes chez son grand-père, l'arlésien trouve du travail dans une menuiserie locale et s'installe dans le département. Au bout d'une quinzaine d'années à progresser et acquérir de l'autonomie depuis la fabrication jusqu'à la pose, Florian aspire à travailler sur la conception. Formé au plan, à la maquette 3D, il est alors repéré par Lionel Dolciani qui le fait passer du bois... au métal. « Il a fallu apprendre ce nouveau matériau, ses résistances, pour ensuite évoluer vers le suivi et le contrôle du projet et de ses paramètres, pour devenir dessinateur et projeteur ».

Avec un fil conducteur : « L'apprentissage. Ce qui me plaît, c'est d'être un peu "à l'école" tous les jours, avec les mises à jour, les nouveaux projets, nouvelles normes. D'ailleurs, dans un bureau d'études, on... étudie, non ? »

An unusual career move for Florian, who has been a design draughtsman at MD Alu for the past six years... A former cabinetmaker and Tour de France apprentice, Florian spent his vacations with his grandfather in Berre-les-Alpes, before finding work in a local joinery and settling in the department. After some fifteen years of progressing and acquiring autonomy from manufacturing to installation, Florian aspires to work on design. Trained in drawings and 3D models, he was spotted by Lionel Dolciani, who turned him from wood to metal. "We had to learn about this new material and its resistance, and then move on to monitoring and controlling the project and its parameters, to become a draughtsman and project designer.

With a common thread: "Learning. What I like is to be a bit 'at school' every day, with updates, new projects and new standards. Besides, in a design office, you're... studying, aren't you?"



Christophe
THERON
CHEF D'EQUIPE POSEUR

Steve
REUMAUX
CHEF D'EQUIPE POSEUR



En fin de chantier, la satisfaction du travail bien fait

At the end of the job, the satisfaction of a job well done

Le métier de poseur requiert de nombreuses qualités au premier rang desquelles une bonne condition physique, une grande rigueur et une forte adaptabilité. Mais c'est aussi un métier qui se découvre et pour lequel on peut se former en intégrant l'entreprise. Christophe et Steve dirigent leur propre binôme de poseurs chez MD Alu.

Christophe Theron se voyait vigneron en Champagne, auprès de sa famille, avant d'arriver sur la Côte d'Azur en 1996 pour y rejoindre sa compagne niçoise. Repéré sur un chantier pour sa dextérité, l'entreprise qui décide de l'embaucher lui fait passer un diplôme de soudeur : une révélation ! « J'aimais le travail manuel, mais là, je découvrais le Meccano grandeur nature ! » Chez MD Alu, il enrichit depuis 2007 ses connaissances de l'aluminium, du vitrage, des volets roulants... Et dirige aujourd'hui l'un des trois binômes de poseurs de l'entreprise. Un souvenir de chantier ? « La pose de 4 escaliers en colimaçon, pour Green Side, à Sophia Antipolis : « Un joli défi... d'autant que j'adore travailler dans le vide ! ».

Steve Reumaux exerce déjà depuis 15 ans chez MD Alu et comptabilise plus de 20 ans dans la pose d'automatismes puis de constructions métalliques. Un métier résolument varié pour celui qui avait arrêté l'école très tôt et qui, un temps intéressé par la mécanique et l'électricité, avait su rebondir en se lançant dans le métal. Le travail en extérieur, la diversité des projets de pose lui font apprécier ce métier physique, technique, nécessitant rigueur et engagement.

At the end of the job, the satisfaction of a job well done - Being a fitter requires several qualities, not least physical fitness, rigor and adaptability. But it's also a trade that you can discover and train for by joining the company. Christophe and Steve lead their own team of fitters at MD Alu.

Christophe Theron saw himself as a winemaker in Champagne, close to his family, before arriving on the Côte d'Azur in 1996 to join his partner from Nice. Spotted on a building site for his dexterity, the company that decided to hire him gave him a welding diploma: a revelation! I loved manual work," he says, "but this was my first experience of life-size Meccano! At MD Alu, he has been expanding his knowledge of aluminum, glazing and roller shutters since 2007, and now heads one of

the company's three pairs of fitters. What do you remember about a job? "Installing 4 spiral staircases for Green Side in Sophia Antipolis: "A nice challenge... especially as I love working in a vacuum!"

Steve Reumaux has already been with MD Alu for 15 years and has more than 20 years' experience in the installation of automatic control systems and metal constructions. A resolutely varied profession for the man who left school at an early age and, having once been interested in mechanics and electricity, was able to bounce back by taking up metalwork. Working outdoors and the diversity of installation projects have made him appreciate this physical, technical profession, requiring rigor and commitment.

“ Un souvenir de chantier ? La pose de 4 escaliers en colimaçon, pour Green Side, à Sophia Antipolis : Un joli défi... d'autant que j'adore travailler dans le vide ! ”



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

Immobilier à vocation sociale : UNE ÉQUIPE EN ASSISTANCE

Entourée d'Éric Cassagnabère et de Raymond Mari, Manon Richerme dirige le service Accompagnement à Maitrise d'Ouvrage et Maitrise d'Ouvrage d'Insertion chez AGIS 06, l'agence immobilière à vocation sociale créée en 1995 pour faire face à la pénurie de logements en faveur des personnes disposant de faibles revenus.

Social real estate: a support team

Alongside Éric Cassagnabère and Raymond Mari, Manon Richerme heads the "Accompagnement à Maitrise d'Ouvrage" and "Maitrise d'Ouvrage d'Insertion" departments at AGIS 06, the social real estate agency created in 1995 to tackle the housing shortage for people on low incomes.

Si le parcours originel de Manon ne la prédestinait pas forcément à travailler dans l'urbanisme social (elle avait tenté d'intégrer l'École Nationale de la Magistrature), la jeune femme s'y réoriente en se spécialisant dans la Maitrise d'Ouvrage à l'Institut Français de l'Urbanisme de Marne-La Vallée. Après avoir exercé plusieurs années comme Chef de projet dans des opérations d'aménagement de la Plaine du Var, elle rejoint AGIS 06 en 2019.

L'agence immobilière à vocation sociale réalise le montage des demandes de subventions pour l'amélioration de l'habitat des particuliers auprès de l'ANAH (Agence Nationale de l'Habitat) tant pour des propriétaires occupant le logement que le mettant en location. AGIS 06 peut aussi proposer de mettre en œuvre la réhabilitation de logements en contrepartie d'une mise à disposition des logements sur une longue durée, dans le cadre de baux à réhabilitation ou baux à construction. Le service de Manon Richerme coordonne ainsi les équipes, depuis le plan de financement, la sélection d'architectes, le choix des entreprises et le suivi de la réalisation des chantiers. « Dans le cadre de notre travail avec les collectivités comme les municipalités par exemple, nous réalisons des études de faisabilité (coûts, aléas techniques...) sur les projets puis une fois le budget stabilisé, nous mettons autour de la table des financeurs, avec l'objectif d'obtenir un maximum de subventions pour les réaliser ».

Des projets de toute dimension

L'intérêt ? Que des projets de toute nature et de toute échelle (du simple studio dans l'arrière-pays jusqu'à la réhabilitation ou l'extension d'immeubles en centre-ville pour densifier un quartier), puissent être réalisés à Cagnes-sur-Mer, Vence, Cannes, Sospel, Mouans Sartoux, Saint-Cézaire, Nice ... car AGIS 06 intervient sur tout le département.

En développant le bail à réhabilitation, le service dirigé par Manon permet de lancer des opérations que les bailleurs sociaux ou les particuliers n'auraient pas forcément pu, ou voulu réaliser : projets trop coûteux pour leur rentabilité, volet administratif fastidieux... Et pour les bailleurs privés, l'enjeu de faire appel à AGIS 06 est séduisant : pouvoir soutenir l'immobilier solidaire en protégeant son patrimoine. Une soixantaine de dossiers sont ainsi suivis, qui vont de la simple

adaptation de logements pour permettre le maintien à domicile de personnes âgées ou à mobilité réduite, jusqu'à d'importants chantiers de réhabilitation d'immeubles, comme celui livré à Cannes, une très belle opération qui a permis de créer cinq logements sociaux dans une résidence bourgeoise en plein centre-ville, joli symbole de mixité sociale. Et c'est là qu'assistée de Raymond Mari et Éric Cassagnabère, Manon Richerme trouve tout l'intérêt d'un travail d'équipe, au service d'une cause noble : « Plus que celui d'un chef de projet, notre travail nous permet de lever les contraintes, franchir les murs pour essayer de construire du durable et répondre ainsi au fort besoin de logement pour tous ».

Although Manon's original career path did not necessarily predestine her to work in social urban planning (she tried to enter the Ecole Nationale de la Magistrature), the young woman reoriented herself by specializing in Project Management at the Institut Français de l'Urbanisme in Marne-La Vallée. After several years as Project Manager for development projects in the Plaine du Var region, she joins AGIS 06 in 2019.

The real estate agency with a social vocation prepares applications to the ANAH (Agence Nationale de l'Habitat) for subsidies to improve private homes, for both owner-occupiers and tenants. AGIS 06 can also offer to renovate homes in return for long-term leasing of the property, under rehabilitation or construction leases. Manon Richerme's department coordinates the teams involved, from the financing plan and selection of architects to the choice of contractors and supervision of site completion. "As part of our work with local authorities, for example, we carry out feasibility studies (costs, technical contingencies, etc.) on projects, and then, once the budget has been stabilized, we bring funders to the table, with the aim of obtaining as many subsidies as possible to carry them out".

Projects of all sizes

What's in it for us? That projects of all types and on all scales (from a simple studio in the hinterland to the renovation or extension of buildings in the town center to make a neighborhood denser), can be carried out in Cagnes-sur-Mer, Vence, Cannes, Sospel, Mouans Sartoux, Saint-Cézaire, Nice... because AGIS 06 operates throughout the department.

By developing rehabilitation leases, Manon's department can launch operations that social landlords or private individuals would not necessarily have been able or willing to carry out: projects too costly for their profitability, tedious administrative procedures... And for private landlords, the appeal of calling on AGIS 06 is attractive: being able to support socially responsible real estate while protecting their assets. Around sixty projects are monitored, ranging from simple home adaptations to enable the elderly or people with reduced mobility to remain in their own homes, to major building renovation projects, such as the one completed in Cannes, which created five social housing units in a luxury residence in the heart of the city - a fine symbol of social diversity.

And it's here that, assisted by Raymond Mari and Éric Cassagnabère, Manon Richerme finds all the benefits of teamwork, in the service of a noble cause: "More than that of a project manager, our work enables us to remove constraints, break through walls to try and build something sustainable and thus meet the strong need for housing for all".

EN CHIFFRES



+ de 70 Projets d'Accompagnement à Maitrise d'Ouvrage (AMO) et Maitrise d'Ouvrage d'Insertion (MOI)



50 Salariés et 15 bénévoles composent l'équipe d'AGIS 06



3600 Personnes ont pu être accompagnées dans leurs démarches liées au logement en 2022



1439 Logements gérés en 2022

AGIS 06
ASSOCIATION DE GESTION IMMOBILIERE A VOCATION SOCIALE

04 92 07 52 52 - www.agis06.fr

Direction du service Accompagnement à Maitrise d'Ouvrage
et Maitrise d'Ouvrage d'Insertion chez AGIS 06

Eric
CASSAGNABERE

Manon
RICHERME

Raymond
MARI

“ Plus que celui d'un chef de projet, notre travail nous permet de lever les contraintes, franchir les murs pour essayer de construire du durable et répondre ainsi au fort besoin de logement pour tous ”





» 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

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 SCIENCES & IT

> SANTE ANIMALE

Réindustrialisation :

VIRBAC S'ÉTEND À CARROS

C'est une marque de confiance significative envers le tissu économique et industriel français que témoigne le laboratoire de santé animale Virbac, en rapatriant des activités précédemment délocalisées aux Etats-Unis et en Australie sur son site de la zone industrielle de La Grave à Carros.

Ainsi, une nouvelle implantation devrait être construite entre 2025 et 2027, sur 16.000 m² et représentant un investissement global de 30 M€. Cette installation, prévue sur l'ancien site de Primagaz, comprendrait notamment des activités logistiques de pointe en matière de stockage et de gestion de produits pharmaceutiques.

Dans un autre registre, la nouvelle ligne de remplissage de fioles de vaccins, représentant un investissement de 9 M€ initié en 2021, est désormais opérationnelle. En capacité de remplir jusqu'à 21 000 flacons par heure pour les vaccins liquides, elle marque une avancée technologique significative dans la fabrication des vaccins pour animaux de compagnie de Virbac.

> fr.virbac.com



Reindustrialization: Virbac expands in Carros - Animal health laboratory Virbac has demonstrated its confidence in the French economic and industrial fabric by repatriating activities previously relocated to the USA and Australia to its site in the La Grave industrial zone in Carros.

A new facility is to be built between 2025 and 2027, covering 16,000 m² and representing a total

investment of €30 million. This facility, planned on the former Primagaz site, would include state-of-the-art logistics activities for the storage and management of pharmaceutical products.

On another front, the new vaccine vial filling line, representing a €9 million investment scheduled for 2021, is now operational. Capable of filling up to 21,000 vials per hour for liquid vaccines, it marks a significant technological advance in the manufacture of Virbac's pet vaccines.

> SATT SUD-EST

TECH-365, pour booster la compétitivité et l'innovation des entreprises

Le Réseau SATT fédère, en France, les 13 Sociétés d'Accélération du Transfert de Technologies (SATT). Il renforce aujourd'hui son engagement au service de la compétitivité des entreprises avec le lancement de la plateforme Tech-365.fr. Disponible en ligne et sur abonnement, les industriels et entreprises de toutes tailles ont un accès direct aux innovations issues de la recherche publique française, soit une première sélection de plus de 400 technologies disponibles.

Imaginé pour booster l'innovation des entreprises et faciliter le choix de nouvelles opportunités technologiques, l'outil vient enrichir l'offre du Réseau SATT au service du transfert de technologies. Après une première phase de tests, la plateforme est désormais ouverte à tous. L'abonnement est accessible directement en ligne selon trois formules - 6, 12 ou 18 mois - et comprend l'accès au catalogue des technologies innovantes, leur mise à jour et l'accompagnement proposé par les experts des SATT.

> www.tech-365.fr



Tech-365, to boost business competitiveness and innovation - The SATT Network federates France's 13 Technology Transfer Acceleration Companies (SATTs). Today, it is reinforcing its commitment to business competitiveness with the launch of the Tech-365.fr platform. Available online by subscription, industrialists and companies of all sizes have direct access to innovations stemming from French public research, representing an initial selection of over 400 available technologies.

Designed to boost business innovation and facilitate the choice of new technological opportunities, the tool enhances the SATT Network's technology transfer offering. After an initial test phase, the platform is now open to all. Subscriptions can be taken out directly online, with three options - 6, 12 or 18 months - and include access to the catalog of innovative technologies, their updates and support from SATT experts.

> DEEPTECH

INALVE lève 4,7 M€

Fondée en 2016, à Nice (France), Inalve est une deeptech industrielle qui a développé un procédé exclusif et unique de culture de microalgues, nécessitant de très faibles volumes d'eau et maximisant leur exposition à la lumière, réduisant ainsi significativement son impact environnemental par rapport aux systèmes de culture traditionnels. Elle commercialise un produit unique : des microalgues vivantes sous forme concentrée, très riches en ingrédients santé. Une révolution qui permet notamment d'améliorer la biosécurité et de simplifier la logistique des élevages aquacoles, tout en démultipliant leur productivité. Inalve est l'une des 35 premières startups sélectionnées au French Blue Tech, l'index qui met en lumière les startups les plus prometteuses du secteur maritime. Elle annonce la clôture d'une levée de fonds de 4,7 millions d'euros. Cette nouvelle opération est dirigée par deux investisseurs majeurs : le Blue Forward FundTM géré par Seventure Partners et le fonds PSIM géré pour le compte de l'Etat par Bpifrance dans le cadre de France 2030. L'objectif ? Préparer l'industrialisation à grande échelle de son procédé, en affinant le modèle d'outil de production (dont l'équilibre entre productivité, coût de revient et impact environnemental) et préparer la dernière étape du scale-up, le pilote à échelle industrielle en vue du déploiement ultérieur de plusieurs sites de production.

> Inalve.com

Inalve raises €4.7m - Founded in 2016, in Nice (France), Inalve is an industrial deeptech that has developed an exclusive and unique process for growing microalgae, requiring very low volumes of water and maximizing their exposure to light, thus significantly reducing its environmental impact compared with traditional growing systems. The company markets a unique product: live microalgae in concentrated form, rich in health ingredients. This revolutionary product improves biosafety, simplifies logistics and boosts productivity. Inalve is one of the first 35 startups selected for French Blue Tech, the index that highlights the most promising startups

in the maritime sector. Inalve announces the closing of a €4.7 million financing round. This new operation is led by two major investors: the Blue Forward FundTM managed by Seventure Partners and the PSIM fund managed on behalf of the French government by Bpifrance as part of France 2030. The aim? Prepare the large-scale industrialization of its process, by refining the production tool model (including the balance between productivity, cost and environmental impact) and preparing the last stage of the scale-up, the industrial-scale pilot with a view to subsequent deployment of several production sites.



» **SEPALUMIC**

L'INFORMATIQUE collaborative

JEAN-PHILIPPE PICON > DIRECTEUR DU SERVICE INFORMATIQUE DE SEPALUMIC

Membre du CIP Méditerranée, le club des DSI de la Région Sud, Jean-Philippe Picon dirige le Service Informatique de Sepalumic, historique gammiste aluminium, dont le siège est à Mouans-Sartoux. Bâisseur d'équipe, il ne conçoit pas le management sans réfléchir ensemble, en donnant du sens au travail des collaborateurs, au service de projets informatiques toujours très orientés business. Rencontre.

Collaborative IT - Jean-Philippe Picon is a member of CIP Mediterranean, the CIO club for the southern region of France, and heads the IT department at Sepalumic, a historic aluminum gammist headquartered in Mouans-Sartoux. A team-builder, he doesn't see management without thinking things through together, giving meaning to the work of his colleagues, in the service of IT projects that are always highly business-oriented. Interview.

S 'il se destinait à la pharmacie, Jean-Philippe Picon n'a pas persévéré dans cette voie très longtemps : « j'étais dilettante, j'avais des facilités mais ne travaillais pas assez ! » sourit-il. Alors son père, autoritaire, ne lui laisse pas d'autre choix que de s'orienter dans une voie qui lui permettra de s'épanouir et surtout, de lui offrir des perspectives professionnelles...

En 1988, la micro-informatique émerge, l'activité est pleine de promesse et commence à radicalement changer le monde de l'entreprise en y apportant des solutions de gestion. Une petite révolution qui correspond à l'esprit curieux et entreprenant du jeune homme.

Après un DUT d'Informatique de Gestion à Nice, Jean-Philippe découvre que c'est l'informatique appliquée à la stratégie, à la gestion et à la gouvernance d'une entreprise qui lui plaît, plus que la programmation. Il poursuit donc son parcours en MIAGE, Maîtrise Informatique Appliquée à la Gestion d'Entreprise. Avec son DESS en poche, un premier poste à Montpellier lui donne l'opportunité de créer un logiciel de défiscalisation immobilière à destination des professions libérales.

Et déjà se dessine son enthousiasme pour la conduite de projets informatiques en équipe : constituer une team, autour de profils très variés, de grande qualité : « je recrute sur les soft Skills, donc plus sur le « savoir-être » que sur le « savoir-faire ». Même si je ne crains pas de m'entourer des meilleurs car je suis un challenger : cela me pousse moi-même à être bon, meilleur ! ». Revenu dans le département, il collabore au développement d'une startup spécialisée dans la GED, puis rejoint le leader européen de la transformation et de la conservation de poissons, basé alors à Saint-Laurent-du-Var afin d'intégrer un ERP du marché.

La règle ? Recruter les meilleurs !

Changement d'univers, avec les laboratoires Genévrier, dont il crée le pôle informatique. Partout, Jean-Philippe se voit confier des missions pour bâtir, structurer et développer le SI. Entretemps, il intègre le CIP Méditerranée, un club de DSI de la région Sud, qui s'entraide et partage ses retours d'expérience : « Un club génial pour moi, qui ai peu de temps

pour faire de la veille et pour partager ». Ainsi, lorsqu'il entre chez Sepalumic, le spécialiste historique des gammes de profilés aluminium, il conçoit sa Direction Informatique autour de 3 pôles : architecture, réseaux & systèmes d'information ; Chefferie de projet avec la CAO pour la R&D, le CRM, le digital et la BI (l'informatique décisionnelle et les indicateurs de pilotage) ; et l'ERP avec la gestion commerciale et de production.

Toutes les demandes des directions métiers, centralisées, lui parviennent puis la réponse intervient sous forme de ticketing ou en mode projet, selon sa nature. « Il y a une forte agilité de notre équipe. Ainsi pour chaque projet, nous réfléchissons systématiquement en analyse de risque, en termes de ROI, toujours très orienté « business ».

Sepalumic se développe à l'international : Guadeloupe, Réunion avec des business units au Maroc, au Sénégal et si le secteur d'activité enregistre une baisse dans ses carnets de commande, une reprise est attendue l'an prochain. D'ici là, Sepalumic renforce et modernise son usine de Genlis (Côte-d'Or) en se dotant d'une unité d'extrusion qui lui permet de produire des profilés aluminium bas carbone made in France.

De nouveaux défis pour Jean-Philippe, amené à toujours concevoir l'informatique comme un puissant levier de croissance et développement de l'entreprise... en valorisant toujours la force du collectif !



www.sepalumic.com



www.cip-paca.org

J ean-Philippe Picon may have been destined for a career in pharmacy, but he didn't follow that path for very long: "I was a dilettante, I had an aptitude for it, but I didn't work hard enough", he smiles. So, his overbearing father left him no choice but to follow a path that would allow him to develop and, above all, offer him professional prospects...

In 1988, micro-computing emerged as a promising business that was beginning to radically change the corporate world by providing management solutions. A small revolution that matched the young man's curious and enterprising spirit. After completing a DUT in IT Management in Nice, Jean-Philippe discovered that it was IT applied to corporate strategy, management and governance that appealed to him more than programming. He therefore pursued his studies in MIAGE, Maîtrise Informatique Appliquée à la Gestion d'Entreprise. After completing her DESS, her first job in Montpellier gave her the opportunity to create a real estate tax exemption software package for the self-employed.

His enthusiasm for managing IT projects as part of a team was already taking shape: he wanted to build a team around a wide variety of high-quality profiles: "I recruit on soft skills, so more on 'knowing how to be' than on 'knowing how to do'. Even if I'm not afraid to surround myself with the best, because I'm a challenger: it pushes me to be good, to be better! Back in the department, he helped develop a start-up specializing in EDM, then joined Europe's leading fish processor and preserver, then based in Saint-Laurent-du-Var, to integrate a market ERP.

The rule? Recruit the best!

He then moved on to Laboratoires Genévrier, where he created the IT department. Everywhere, Jean-Philippe is entrusted with missions to build, structure and develop the IS. In the meantime, he joined CIP Mediterranean, a club of CIOs in the South of France, who help each other out and share their experiences: "A great club for me, as I don't have much time to keep up to date and share". So, when he joined Sepalumic, the historic specialist in aluminum profile ranges, he designed his IT department around 3 divisions: architecture, networks & information systems; project management with CAD for R&D, CRM, digital and BI (decision-making and management indicators); and ERP with sales and production management.

All requests from the business departments are received centrally, and then responded to in the form of ticketing or in project mode, depending on the nature of the request. "Our team is highly agile. So, for each project, we systematically think in terms of risk analysis and ROI, always very business-oriented. Sepalumic is expanding internationally: Guadeloupe, Reunion Island, with business units in Morocco and Senegal, and although the sector's order books are down, an upturn is expected next year. In the meantime, Sepalumic is strengthening and modernizing its Genlis plant (Côte-d'Or) with the addition of an extrusion unit enabling it to produce low-carbon aluminum profiles made in France.

These are new challenges for Jean-Philippe, who continues to see IT as a powerful lever for the company's growth and development... while always emphasizing the strength of the team!

A portrait of Jean-Philippe Picon, a middle-aged man with short, graying hair, smiling warmly. He is wearing a maroon V-neck sweater over a light-colored collared shirt. His arms are crossed, and he is wearing a black smartwatch on his left wrist. The background is a plain, light gray.

Jean-Philippe **PICON**

DIRECTEUR DU
SERVICE INFORMATIQUE
DE SEPALUMIC

“ Il y a une forte agilité de notre équipe. Ainsi pour chaque projet, nous réfléchissons systématiquement en analyse de risque, en termes de ROI, toujours très orienté « business ». ”

Jean-Louis
CAMBERT

DSI DE PONANT

“ Maintenir la connectivité des bateaux dans tous les points du globe, un défi complexe mais passionnant à relever ”



Informatique AU LONG COURS

JEAN-LOUIS CAMBERT > DSI DE PONANT

Nouveaux usages, clients plus exigeants, toujours à la recherche de nouvelles expériences ultra-personnalisées... la concurrence est rude dans le secteur du voyage. Chez Ponant, compagnie basée à Marseille, référence dans le domaine des croisières de luxe, la Direction Informatique aide à aborder ces nouveaux enjeux avec une véritable obsession de la satisfaction client. A sa tête, Jean-Louis Cambert et ses équipes, au service de tous les métiers de la compagnie.

Retour vers le futur : la première mission de Jean-Louis Cambert à son arrivée chez Ponant en 2011, était déjà d'assurer le lancement de son premier site de réservation en ligne. La nouvelle version qui se prépare pour 2025 sera d'une toute autre dimension et embarquera sur le projet, dans sa conception jusqu'à son déploiement, plus de 50 personnes de l'entreprise. Il faut dire que tous les métiers du croisiériste marseillais sont concernés et que les enjeux sont majeurs. A une époque où chaque projet a forcément son corollaire IT, la DSI construit intégralement, depuis son siège à Marseille, son offre informatique sur les bateaux comme à terre, pour les services centraux comme dans ses agences du monde entier. Son cœur de métier ? Mettre en place les dizaines d'applications utilisées par tous les départements de la compagnie et toutes les interfacier entre elles.

Et l'on peut dire que la voile a augmenté au fil des années... « A mon arrivée, j'étais seul, Ponant possédait 4 navires et comptait 80 utilisateurs. Aujourd'hui, avec 13 navires (bientôt 14 !) et une équipe informatique de près de 60 personnes pour servir environ 800 utilisateurs, la donne n'est plus la même ! », estime Jean-Louis Cambert. En parallèle de son métier, pour trouver une écoute et partager ses retours d'expériences de DSI, il adhère au CIP (Club Informatique Provence) Méditerranée : « Les échanges sont d'une grande simplicité, on se conseille, on partage nos savoir-faire, avec un très grand nombre d'adhérents et de nombreux événements conviviaux animent la vie du Club. »

Cap au Sud

Originaire de Bar-le-Duc, Jean-Louis fait ses études à Grenoble et commence sa carrière comme chef de projet dans une importante SSII parisienne. Il rallie ensuite le sud de la France pour travailler dans une grande SSII aixoise en tant qu'ingénieur support avant-vente. S'ensuivent plusieurs expériences dans de nombreux grands comptes de la région. Son premier poste de DSI, il l'occupe pour réaliser, avec succès, le passage à l'an 2000 du système informatique d'un important transitaire marseillais. Il arrive ensuite chez l'armateur CMA-CGM pour mettre en place l'environnement informatique des 30 navires en

propriété de la compagnie. A son départ en 2011 pour rejoindre Ponant (alors filiale de CMA-CGM), la flotte sera passée à une centaine de bateaux ! A son nouveau poste l'enjeu est de taille : il s'agit de recréer totalement l'architecture informatique de Ponant pour la rendre indépendante du groupe CMA-CGM, tout en lui permettant de faire face à la forte croissance attendue. En 2012, Ponant est vendue au Fonds d'investissement Bridgepoint. En 2015, Artémis, la holding dirigée par François Pinault, acquiert le croisiériste. Désormais ses 13 navires opèrent des voyages sous toutes les latitudes, là où les autres ne vont pas... L'un des objectifs les plus difficiles à atteindre pour les équipes informatiques ? « Maintenir la connectivité des bateaux dans tous les points du globe, un défi complexe mais passionnant à relever ».

ENTRE NOUS

➤ Passionné de Volley (il a été président de club pendant 10 ans) et de Beach Volley, Jean-Louis s'implique aujourd'hui dans le club marseillais des Catalans, le CVBC. Membre du Conseil d'administration, il participe notamment à l'organisation des tournois et se voit bien évidemment chargé de la partie... informatique !

He is passionate about volleyball (he was club president for 10 years) and beach volleyball, and he is now involved with the Marseille Catalans club, the CVBC. As a member of the club's board, he helps organise tournaments and can confirm how much IT has changed the game!



www.ponant.com



www.cip-paca.org

Cruising through IT - New uses, more demanding customers who are increasingly keen for ultra-customised experiences... Competition is harsh in the travel industry. At Ponant, the Marseille-based leader of the luxury cruise market, the IT department is meeting these new challenges and is sharply focused on customer satisfaction. The department is headed by Jean-Louis Cambert and all the other departments rely on his teams' work.

Back to the Future: the first mission Jean-Louis Cambert was tasked with when joining Ponant back in 2011 was to oversee the launch of the company's very first online booking site. A new version is in the works and scheduled for 2025. It will be an altogether more ambitious platform and, from initial design to final deployment, the project will have involved more than 50 employees. All of the company's departments are going to be using this new tool, and there is much at stake. In this day and age, every project includes a large IT component, and Ponant's CIO is likewise developing, at his head office in Marseille, an IT platform to cover all the ships and land accommodation, as well as the company's central services and those provided by its agencies worldwide. At its core, his work consists in developing the tens of apps used by all departments throughout the company, and ensuring they can interface with one another.

The department has grown considerably over the years... "When I was hired, I worked alone, Ponant had four ships and 80 users. Now, we have 13 ships (soon 14!) and an IT team of nearly 60 members at the service of approximately 800 users... How things have changed!", Jean-Louis Cambert reflects. In parallel, in order to share his experience and gain the feedback of other CIOs, he is a member of the CIP (IT Club Provence) for the Mediterranean region: "We have simple exchanges, and through numerous friendly club-organised events, we share advice and experience with many other members."

Southbound

Originally from Bar-le-Duc, Jean-Louis studied in Grenoble and started his career as project manager for a large computer engineering firm in Paris. He then moved to the South of France to work for another large IT company in Aix-en-Provence as an after-sales services engineer. This was followed by various jobs for different key accounts in the region. In his first position as CIO, he successfully oversaw the IT system of a large Marseille-based haulier at the turn of the millennium. He was then hired by shipowner CMA-CGM to implement the IT environment for the 30 ships owned by the company. When he left the company to join Ponant (then a subsidiary of CMA-CGM), the fleet had grown to around 100 ships!

In his new job, great challenges awaited: he was tasked with rehauling the entire IT network of Ponant to ensure its independence from CMA-CGM, and its ability to withstand the significant growth the company was expecting. In 2012, Ponant was sold to Bridgepoint, and investment fund. In 2015, Artémis, a holding company run by François Pinault, acquired the cruise company. Now, its 13 vessels sail to the four corners of the earth, where other don't venture... One of the most difficult goals to achieve for the IT teams? "Ensuring inter-ship connectivity all over the world is a complex and exciting challenge".

» GREENB GROUP

BUREAUTIQUE & TELECOMS

L'HUMAIN, POUR FAIRE GRANDIR l'entreprise dans l'équilibre

Née en 2019, développée par Marlon Andreï Rabago, GREENB Group s'est très rapidement développée par croissance externe. Aujourd'hui, le spécialiste de la bureautique et des télécommunications à destination des entreprises poursuit ses ambitions de croissance en harmonisant l'ensemble de la gestion des entreprises créées ou acquises ces 3 dernières années.

The human touch, to help the company grow in balance - Founded in 2019 by Marlon Andreï Rabago, GREENB Group has expanded rapidly through external growth. Today, the specialist in office automation and telecommunications for businesses is pursuing its growth ambitions by harmonizing the entire management of companies created or acquired over the last 3 years.

Lorsque l'entreprise a été créée en 2019, l'objectif était clair : prendre des parts de marché significatives dans le secteur des télécommunications et de la bureautique. Après un fort développement commercial, GREENB Group a poussé ses pions en créant son entité monégasque dès juin 2021. Neuf mois plus tard, l'entreprise faisait l'acquisition de CCII, spécialisée dans le conseil en systèmes et logiciels informatiques. En septembre 2022, c'est la PME Sullitech (alarme, incendie, vidéo) qui entrait dans le giron du groupe. Des choix stratégiques qui permettaient une réorientation et une structuration de l'offre différentes.

Car GREENB Group a depuis lors scindé son activité en quatre départements : GREENB Telecom (opérateur téléphonique), GREENB Security (vidéosurveillance, contrôle d'accès, sécurité incendie, alarme), GREENB Solutions (matériel et logiciels), et GREENB Print (matériels d'impression).

La confiance et l'humain

Une orientation qui a conduit Marlon Andreï Rabago à choisir un modèle de développement qu'il veut à la fois industrialiser, rendre évolutif et agile. Le pari du fondateur de GREENB Group ? Miser sur le capital humain et la confiance envers ses

GREENB GROUP EN CHIFFRES



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



de **1** à plus de
40 employés



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

When the company was founded in 2019, the objective was clear: to take significant market share in the telecommunications and office automation sector. After strong commercial development, GREENB Group pushed ahead with the creation of its Monegasque entity in June 2021. Nine months later, the company acquired CCII, specialized in IT systems and software consulting. In September 2022, Sullitech, an SME specializing in alarm, fire and video systems, joined the group. These strategic choices enabled us to reorient and structure our offering in different ways.

GREENB Group has since split its business into four departments: GREENB Telecom (telephone operator), GREENB Security (video surveillance, access control, fire safety, alarms), GREENB Solutions (hardware and software), and GREENB Print (printing equipment).

Trust and people

This orientation has led Marlon Andreï Rabago to choose a development model that he wants to industrialize, make scalable and agile. The wager of GREENB Group's founder? To rely on human capital and trust in his teams, the best assets to



Le pari ? Miser sur le capital humain et la confiance envers les équipes, les meilleurs atouts pour assurer le développement du groupe.

MARLON ANDREÏ RABAGO
Fondateur de GREENB Group

équipes, les meilleurs atouts pour assurer le développement du groupe. Car le projet est ambitieux : à mesure que l'entreprise grandit, au fil de plusieurs rachats, il faut réorganiser et structurer toute la partie administrative et financière.

Dès ses débuts en 2019, GREENB Group s'est surtout attelé à développer son commerce, il faut donc organiser aujourd'hui les autres services et harmoniser le fonctionnement de chaque entreprise, ce qui doit permettre notamment d'automatiser certaines tâches trop chronophages comme les paiements ou dans un autre registre, la gestion des stocks. La comptabilité, à nouveau internalisée pour l'ensemble des structures, permettra à horizon de la fin d'année 2024, de travailler sur l'analyse financière et le contrôle de gestion, afin de mener une croissance sereine des activités du groupe.

Cette année encore, GREENB Group ne s'interdit aucune piste de développement...



4 pôles d'activités :

GREENB Telecom, GREENB Security
GREENB Solutions, GREENB Print



ensure the Group's development. For the project is an ambitious one: as the company grows, through several acquisitions, the entire administrative and financial side needs to be reorganized and structured.

From its very beginnings in 2019, GREENB Group's focus has been on developing its business, so we now need to organize the other departments and harmonize the way each company operates, which should make it possible to automate certain time-consuming tasks such as payments or, on

another note, stock management. Accounting, once again internalized for all structures, will enable us to work on financial analysis and management control by the end of 2024, to ensure the serene growth of the Group's activities.

Once again, this year, GREENB Group is leaving no stone unturned...


**GREENB
GROUP**

GREENB GROUP
885 Av. du Dr Julien Lefebvre
06270 Villeneuve-Loubet
04 22 13 04 18
www.greenb.eu



VOCATION d'assistance

Azur Oxygène, prestataire de service et distributeur de matériel médical en homecare, compte dans ses rangs plusieurs assistants techniques, comme Jérémy Lebourgeois, qui depuis près de 20 ans, parcourt le département des Alpes-Maritimes, pour se tenir à disposition des nombreux patients traités par oxygénothérapie, cette méthode de soins visant à apporter artificiellement de l'oxygène à un patient sur prescription médicale. Un métier technique, empathique, qui nécessite un engagement fort mais apporte de belles satisfactions à ceux qui l'ont choisi - parfois par hasard et poursuivi le plus souvent par vocation.

A vocation for assistance - Azur Oxygène, a service provider and distributor of homecare medical equipment, has several technical assistants in its ranks, like Jérémy Lebourgeois, who for almost 20 years has travelled the Alpes-Maritimes department, making himself available to the many patients treated with oxygen therapy, a method of care aimed at artificially providing oxygen to a patient on medical prescription. It's a technical and empathetic profession, requiring a strong commitment, but one that brings great satisfaction to those who have chosen it - sometimes by chance, and often by vocation.

Jérémy, vous n'avez pas toujours connu le monde de la prestation médicale à domicile ?

Né à Cagnes-sur-Mer, j'ai étudié dans l'hôtellerie-restauration et j'ai travaillé en cuisine dans plus d'une cinquantaine d'établissements de la région, principalement en extras lors d'événements ou de congrès.

Qu'est-ce qui vous a poussé à changer de voie ?

C'était mûrement réfléchi, je ne retrouvais pas d'esprit d'équipe et étais en décalage avec mon entourage sur la vie professionnelle, les horaires... J'ai préféré arrêter avant de regretter de faire ce métier et c'est par hasard que j'ai commencé comme magasinier, dans une entreprise de Prestation de Service à Domicile avec Norbert Bonnafous, quelques années avant qu'il ne fonde Azur Oxygène. Je ne connaissais rien au milieu médical ! Puis, chez Azur Oxygène, j'ai commencé en remplacement dans la livraison de matériel de perfusion à domicile et de nutrition parentérale. Par la suite, je suis passé assistant technique et j'ai commencé à visiter les patients à domicile, pour tous les soins liés au sommeil.

Comment s'organisent vos journées ?

Même si je tiens un planning à la semaine, il n'y a pas vraiment de journée type. En règle générale, je suis en visites le matin et je travaille en contact avec la patientèle dans le courant de l'après-midi : prise de rendez-vous, téléphone... Une relation se crée avec nos patients. Nous commençons par les appareiller puis nous revenons les visiter deux semaines après afin de faire un point sur leur traitement, les adaptations à y apporter... Trois mois plus tard a lieu une nouvelle visite.

Qu'est-ce qui rend la tâche difficile ?

Certains patients sont réfractaires au traitement ou rencontrent des difficultés à le suivre. Il faut maintenir la motivation de nos patients à se soigner : c'est aussi de notre responsabilité. Nous devons faire preuve de beaucoup de pédagogie. Nous sommes à l'écoute, bien souvent de leurs nombreuses difficultés.

AZUR OXYGÈNE EN CHIFFRES



Création en **2004**

22 Salariés

4.000 Clients



4 M€

Chiffre d'affaires 2021

+ 14 %

Croissance annuelle



2 Agences

Saint-Laurent-du-Var

et La Ciotat

4 Départements

Alpes-Maritimes, Var,

Bouches-du-Rhône et

Alpes de Haute-Provence

Jérémy, haven't you always known the world of home medical services?

Born in Cagnes-sur-Mer, I studied hotel and restaurant management and worked in the kitchen in over fifty establishments in the region, mainly as an extra at events and conferences.

What prompted you to change direction?

It was a carefully thought-out decision. I couldn't find the team spirit I was looking for, and I was out of step with the people around me in terms of working life and working hours... I preferred to stop before I regretted doing this job, and it was by chance that I started out as a warehouseman, in a Prestation de Service à Domicile company with Norbert Bonnafous, a few years before he founded Azur Oxygène.

I knew nothing about the medical world! Then, at Azur Oxygène, I started out as a replacement, delivering home infusion and parenteral nutrition equipment. Then I became a technical assistant and started visiting patients at home, for all sleep-related care.

How do you organize your days?

Even though I keep a weekly schedule, there isn't really a typical day. As a general rule, I'm on rounds in the morning and work in contact with patients in the afternoon: making appointments, telephoning... A relationship is created with our patients. We start by fitting them with braces, then come back to visit them two weeks later to review their treatment and any adaptations they need to make... Three months later, we visit them again.

What makes it difficult?

Some patients are resistant to treatment or find it difficult to keep up. We have to keep our patients motivated to seek treatment: that's also our responsibility. We have to be very pedagogical. We listen, often to their many difficulties.

Et vient la considération...

Oui : ce que j'aime le plus dans ce métier, c'est que bien souvent, vous changez la vie des gens ! Que nous visitons une cabane dans la montagne, puis une villa luxueuse en bord de mer, un petit bateau de pêche, un appartement HLM ou un cabinet d'avocats : notre intervention concerne tout le monde... Ce métier nécessite d'avoir un bon relationnel, de vraiment aimer son prochain. Nous devons souvent nous armer de patience mais la reconnaissance que nous avons en retour est très enrichissante. Et c'est comme cela que s'entretient la confiance : nous avons d'ailleurs des patients dans toute la France, à qui nous adressons du matériel par correspondance et avec qui nous entretenons le contact au fil du temps.

“ Ce métier nécessite d'avoir un bon relationnel, de vraiment aimer son prochain. Nous devons souvent nous armer de patience mais la reconnaissance que nous avons en retour est très enrichissante. ”

Jérémy Lebourgeois,
assistant technique

And then comes consideration...

Yes: what I love most about this job is that you often change people's lives! Whether we're visiting a hut in the mountains, a luxury villa by the sea, a small fishing boat, a council apartment or a law firm, our work affects everyone... This job requires good interpersonal skills and a real love of others. We often have to be patient, but the recognition we get in return is very rewarding. In fact, we have patients all over France to whom we send material by mail and with whom we maintain contact over time.



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





VILLES, INTERCOMMUNALITÉS & VIE DES MUNICIPALITÉS

L'actualité des communes azuréennes

ACTU RÉGION

PAYS DE GRASSE

LA MAISON DE LA MOBILITÉ, lieu de tous les déplacements

La symbolique est forte : c'est au sein du bâtiment réhabilité de la gare SNCF de Grasse que prend aujourd'hui place la Maison de la mobilité, nouveau lieu de l'intermodalité en Pays de Grasse. Un projet ambitieux qui participe de la requalification d'un quartier et offre aux grassois d'être informés de l'ensemble des mobilités existantes en Pays de Grasse : transports en commun, vélo, marche à pied, covoiturage, aires de stationnement, services et applications de mobilité... L'ensemble des publics pourra y trouver les ressources nécessaires à leurs déplacements et retrouver sur un même lieu la gare TER, un parking relais de 222 places ou de louer l'un des 74 vélos électriques disponibles. La Maison de la Mobilité est en outre équipée trois bornes de recharge pour véhicules électriques « Wiiiz », de dix « Boxyclettes » pour stationner son vélo en toute sécurité et d'une station de réparation/ gonflage pour vélos en libre-service. Elle pourra également accueillir des formations, conférences, ateliers ou temps d'échange sur la mobilité.



La Maison de la mobilité, a place for all types of travel - The symbolism is strong: it's in the rehabilitated building of Grasse's SNCF train station that La Maison de la mobilité, a new intermodal hub for the Pays de Grasse, is taking shape. This ambitious project is part of the redevelopment of a district, and offers Grasse

residents information on the full range of mobility options available in the Pays de Grasse region: public transport, cycling, walking, car-sharing, parking areas, mobility services and applications, etc. All members of the public will be able to find the resources they need to get around, and to find the TER station, a 222-space park-and-ride facility, or to hire one of the 74 electric bikes available. La Maison de la mobilité is also equipped with three "Wiiiz" charging stations for electric vehicles, ten "Boxyclettes" for safe bike parking, and a self-service bike repair/inflation station. It can also be used for training courses, conferences, workshops and discussions on mobility.



► La Maison de la Mobilité
du Pays de Grasse
Ouverture du lundi au vendredi
de 8 h 30 à 12 h et de 14 h à 17 h.
Contact : 04 93 36 37 37
maisondelamobilite@paysdegrasse.fr



COMMUNAUTÉ
D'AGGLOMÉRATION
SOPHIA ANTIPOLIS

agglo-SOPHIAANTIPOLIS.fr

Accompagner le changement durablement



Suivez - nous sur



» OFFICE DE TOURISME
METROPOLITAIN
NICE SHOPPING

POUR NICE, en toute saison

RUDY SALLES > PRÉSIDENT DÉLÉGUÉ DE L'OFFICE DE TOURISME METROPOLITAIN

Longtemps député, puis adjoint au Tourisme et aux relations internationales, Rudy Salles préside aujourd'hui l'Office de Tourisme Métropolitain, qui, main dans la main avec des partenaires comme l'association Nice Shopping, travaille au service de la promotion du territoire azuréen et de sa ville de cœur, Nice.

Nice for all seasons - Rudy Salles served for a long time as a member of parliament, and then as an official in charge of Tourism and International Relations. He is now the chairman of the Metropolitan Tourism Office and is working hand-in-hand with various partners, such as Nice Shopping, to promote the French Riviera and his beloved city of Nice.

Comment conjuguer tourisme durable et enjeux commerciaux, dans une ville comme Nice ?

Le tourisme durable, c'est l'affaire de tous. Des collectivités publiques tout d'abord et dans ce domaine, la ville de Nice a fait beaucoup en une quinzaine d'années : en multipliant les zones piétonnes, en développant les transports en commun en site propre, les espaces verts, les jardins... Les autres partenaires font la même chose : avec l'OT, nous incitons les commerçants, restaurateurs, plagistes... à adopter des comportements vertueux, avec des formations, avec l'attribution de labels comme la « Clef verte » par exemple. Nous travaillons pour un tourisme de qualité, réparti sur l'ensemble de l'année, avec un nouveau focus sur l'hiver et 3M€ de communication investis pour faire découvrir Nice en cette saison : nous revenons aux fondamentaux et à cette époque où le tourisme a été créé, l'hiver à Nice, il y a deux siècles !

How can you reconcile a sustainable form of tourism with various business interests in a city like Nice?

Sustainable tourism is in everyone's interest. Regional authorities are on the frontline, and the city of Nice has many achievements it can boast in just 15 years: by multiplying pedestrian areas, by developing public transport in dedicated lanes, green spaces, and gardens... Our other partners are doing similar things: with the Tourism Office, we are encouraging business owners, restaurant owners, beach attendants, and so forth, to adopt a virtuous approach based on training courses and certifications, such as 'Clef Verte', for instance. We are working to promote a high-quality form of tourism, throughout the year, and have started focusing on the winter months, with a €3M communication campaign aimed at inviting tourists to discover Nice in that season: we are returning to our roots and the very invention of tourism, two centuries ago, in Nice and in the winter.

A city and region with many assets...

The city and its larger area were not built on an East-West axis that would have only favoured the coast, but rather on a North-South axis that brings together the city, the midland region, and the back country.

ENTRE NOUS

» Si Nice est sa ville de cœur...

...De nombreux endroits du monde ont marqué Rudy Salles : « Rio, Londres, San Francisco et plusieurs villes asiatiques extraordinaires... Mais mon port d'attache est ici et c'est définitif ! »

Son autre passion...

« ...Le droit : avocat et député, on retrouve des similitudes, on fait les lois d'un côté, on les applique de l'autre ! »

Nice is his favourite city...

...But there are many other places that have marked Rudy Salles: "Rio, London, San Francisco and other exceptional cities in Asia... But this is where I love coming back to!"

His other passion...

"... Law, which has a lot in common with parliamentary work; on the one hand, you write the laws, on the other, you implement them!"

Une ville -et une Métropole- aux multiples atouts...

Cette Métropole ne s'est pas construite sur un axe est-ouest qui n'aurait privilégié que le littoral, mais plutôt sur un axe Nord-Sud, qui conjugue la ville, le moyen et le haut-pays.

Cela donne une diversité unique au monde ! Un café sur la plage le matin, les skis aux pieds à midi dans 1,50 m de neige, des villages perchés, l'authenticité de nos vallées, une nature extraordinaire... Nous sommes le 1^{er} OT de France après Paris avec une centaine de collaborateurs, 23 bureaux d'accueil. C'est une très grande satisfaction que de présider cet Office de tourisme ! Notre classement au patrimoine Mondial de l'Unesco, la gastronomie, les grands événements, les sports, la culture... et le shopping ! On estime que 70 % des touristes étrangers qui séjournent en France y viennent pour... le shopping !

Quel regard portez-vous sur l'action de Nice Shopping, l'association partenaire de l'OT, vitrine de la ville, en France comme à l'étranger ?

Sa 1^{er} action aura été de fédérer tout le monde et ce n'était pas facile ! Il y avait une forte opposition entre grandes enseignes et commerces de proximité et Nice Shopping a permis de rassembler tout le monde pour faire de la ville un centre commercial à ciel ouvert. Avec ses opérations régulières qui animent la ville, nous soutenons cette structure devenue incontournable. Elle a aussi permis de mettre en lumière des commerces de proximité dans certains quartiers et plus généralement de vivifier et valoriser le tissu commercial de la ville. Ses résultats en attestent avec une vraie structuration du commerce niçois.

Nice a toujours été au cœur de vos préoccupations d'élu de terrain...

Je crois que je fais la promotion de ma ville... depuis que je suis né ! Cette lumière, ces couleurs, cette douceur de vivre... Etudiant quelque temps dans la capitale, lorsque l'on me demandait quel était plus beau boulevard de Paris, je répondais spontanément « L'autoroute du Sud, celle que

je prends... pour redescendre chez moi ! », Conseiller municipal, j'étais à l'animation des quartiers ; député pendant 30 ans, je représentais Nice et depuis 15 ans, j'ai en charge le Tourisme aux côtés de Christian Estrosi. L'idée, avec l'OT Métropolitain, a été de fédérer une grande équipe pour valoriser tous les territoires et tout le monde, un peu comme le fait Nice Shopping !

“ Nous sommes le 1^{er} OT de France après Paris avec une centaine de collaborateurs, 23 bureaux d'accueil. C'est une très grande satisfaction que de présider cet Office de tourisme ! ”

Rudy Salles

Président délégué de l'Office de Tourisme Métropolitain

EXPLORE

NICE 
CÔTE
D'AZUR

www.explorenicecotedazur.com



www.niceshopping.fr

The diversity here is unique! You can enjoy a coffee on the beach in the morning, some skiing at noon in perfect powder, perched villages, the authentic beauty of our valleys, a lush vegetation... We are the first Tourism Office in France after Paris, with some 100 employees and 23 offices. My chairmanship of this prestigious Tourism Office is a great source of satisfaction! Our inclusion in UNESCO's world heritage sites, our fine cuisine, our great events, our offering in terms sports and culture... and our shopping venues! We estimate that 70% of foreign tourists who visit France come here for... the shopping!

How do you view the actions undertaken by Nice Shopping, one of your partners, as they promote the city's rich offering, in France and abroad?

Its first action was to get everyone on board, and that was no easy task! There was a lot of animosity between the larger retailers and local businesses, and Nice Shopping managed to bring everyone together to turn the city into an open-air shopping mall. With regular events throughout the city, we wholeheartedly support this essential structure. It has shone a light on local shops in various neighbourhoods and, more generally, has energised and boosted the retailers of the city.

These results confirm the importance of providing all retail activities in Nice with a proper structure.

As a member of parliament working in the field, Nice has always been at the heart of your concerns...

I think I have been promoting my city... since the day I was born! The light, the colours, the quality of life... I studied for a while in the capital, and if asked which boulevard I preferred, my answer was always "The southbound motorway that takes me back home!". As a city councillor, I worked on energising our neighbourhoods: I was a member of parliament for three decades, representing Nice, and for the past 15 years, I have been in charge of Tourism, working alongside Christian Estrosi. The idea, with the Metropolitan Tourism Office, is to create a vast team promoting our territories and their stakeholders, a bit like what Nice Shopping is doing for the city!





- FÉVRIER CARNIVAL DE NICE ● JUILLET NEON FESTIVAL
- JUILLET NICE JAZZ FESTIVAL ●
- 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

» ASSOCIATION - BIOT

GLOBAL HEART WATCH

inaugure le Centre Pierre Blaise

La Main sur le cœur

Après avoir vécu l'immense douleur de perdre un enfant, Tina et Gilbert Blaise n'ont eu de cesse de se poser des questions et ont souhaité y apporter leur propre réponse : engagée, concrète, généreuse, sous la forme de la création de l'association Global Heart Watch, qui lutte contre la mort subite de l'adulte par arrêt cardiaque.

Global Heart Watch inaugurates the Centre Pierre Blaise - La Main sur le cœur - After experiencing the immense pain of losing a child, Tina and Gilbert Blaise couldn't stop asking themselves questions, and wanted to find their own answer: committed, concrete and generous, in the form of the creation of the Global Heart Watch association, which fights sudden adult death due to cardiac arrest.

Depuis 10 ans, à Paris, puis à Sophia Antipolis où ils ont des attaches, Tina et Gilbert ont ouvert deux centres de ressources, dont Le Centre Pierre Blaise - La main sur le cœur, de Biot, inauguré en mars. Plusieurs personnalités politiques comme du monde de l'entreprise ont honoré de leur bienveillante présence cette inauguration : ainsi, autour de Jean Léonetti, Maire d'Antibes et président de la CASA, Jean-Pierre Mascarelli, Président de la Fondation Sophia Antipolis, Jean-Pierre Dermit, maire de Biot, on retrouvait également le nageur médaillé olympique Alain Bernard, plusieurs mécènes et soutiens de l'association comme GSF représenté par Christophe Cognée, ou encore l'Aéroport Nice Côte d'Azur par Franck Goldnadel, les établissements Arnault Tzanck, le SDIS, l'ARS ou encore la Fondation Jean-Louis Noisiez.

« Aider les autres, c'est un privilège »

Gilbert et Tina Blaise rappelaient lors de l'événement de quelle manière GHW avait pu œuvrer pour lutter contre la mort subite par arrêt cardiaque en dix années d'existence : 105.000 personnes formées aux gestes qui sauvent, 1 M€ versés à la recherche cardiaque, deux centres d'accueil, 2 textes de lois et l'identification de deux « territoires remarquables en gestes qui sauvent », la région parisienne et les Alpes-Maritimes, bons élèves en matière de prévention et de moyens déployés pour développer la prévention. Global Heart Watch, ce sont aussi des bénévoles, car tout le monde peut agir à sa manière, en donnant de son temps pour former le public à ces gestes qui sauvent. Car « Aider les autres, c'est un privilège lorsque l'on peut le faire », rappelait à juste titre Gilbert Blaise.

Over the past 10 years, first in Paris, then in Sophia Antipolis, where they have close ties, Tina and Gilbert have opened two resource centers, including Le Centre Pierre Blaise - La main sur le cœur, in Biot, inaugurated in March. A number of prominent figures from the worlds of politics and business graced the inauguration with their presence: Jean Léonetti, Mayor of Antibes and President of the CASA, Jean-Pierre Mascarelli, President of the Fondation Sophia Antipolis, Jean-Pierre Dermit, Mayor of Biot, were joined by Olympic medalist swimmer Alain Bernard, several patrons and supporters of the association such as GSF represented by Christophe Cognée, the Aéroport Nice Côte d'Azur represented by Franck Goldnadel, Arnault Tzanck clinics, the SDIS, the ARS and the Fondation Jean-Louis Noisiez.

"Helping others is a privilege"

At the event, Gilbert and Tina Blaise recalled how GHW has worked to combat sudden cardiac death in the ten years of its existence: 105,000 people trained in life-saving techniques, €1 million donated to cardiac research, two reception centers, 2 pieces of legislation and the identification of two "remarkable territories in life-saving techniques", the Paris region and the Alpes-Maritimes, as good performers in terms of prevention and the resources deployed to develop prevention. Global Heart Watch is also about volunteers, because everyone can act in their own way, by giving their time to train the public in lifesaving gestures. Because "Helping others is a privilege when you can do it", Gilbert Blaise rightly reminds us.



Centre Pierre Blaise - La Main sur le cœur
Les Algorithmes - 2000 route des Lucioles à Biot Antipolis
www.globalheartwatch.org





CHR, ÉVÉNEMENTIEL & LOISIRS

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

NEWS

ÉVÉNEMENTIEL

CANNES, toujours championne de l'événementiel

Le 31^e palmarès est tombé : Cannes est à nouveau élue Meilleure Destination d'Europe 2024 pour les Événements aux World Travel Awards, référence dans le secteur du tourisme.

Elle se hisse à la première place du podium devant Barcelone, Budapest, Dublin, Londres, Munich, Derry, Madère et Venise. En remportant ce titre pour la 4^e année consécutive, Cannes s'affirme comme la destination incontournable de l'événementiel en Europe. Une reconnaissance qui s'étend à l'échelle mondiale avec les titres successifs de Meilleure Destination au Monde pour les Festivals et Événements en 2022 et 2023.



Cannes, still the events champion

- The 31st awards have been announced: Cannes has once again been voted Europe's Best Events Destination 2024 at the World Travel Awards, the benchmark for the tourism industry.

Cannes took first place on the podium ahead of Barcelona, Budapest, Dublin, London, Munich, Derry, Madeira and Venice. By winning this title for the 4th year running, Cannes has confirmed its position as Europe's leading events destination. This recognition extends to the global stage, with the successive titles of World's Best Destination for Festivals and Events in 2022 and 2023.



MADOURA sera réhabilité à Vallauris

A Vallauris, l'ancien atelier de poterie de la famille Ramié, acquis par la CASA dans les années 2000, sera réhabilité. Matisse, Chagall et surtout Picasso : l'atelier a connu une effervescence à nulle autre pareille et va renaitre, pour accueillir expositions et ateliers pédagogiques ainsi qu'un jardin paysagé d'ici à 2025, pour un coût qui avoisine les 7 M€.

In Vallauris, the Ramié family's former pottery workshop, acquired by CASA in 2000, will be restored. Matisse, Chagall and, above all, Picasso: the workshop has experienced an unparalleled effervescence and will be reborn to host exhibitions and educational workshops, as well as a landscaped garden, by 2025, at a cost of around €7 million.



Adness

vidéo production

FAITES GRANDIR VOTRE IMAGE !

Votre stratégie de développement passe aussi par votre communication et l'image que vous souhaitez véhiculer auprès de vos prospects ! Avec Adness Vidéo Production, vous allez produire du contenu en phase avec vos ambitions de croissance.

***Enhance your image!** - Your development strategy also depends on your communication and the image you want to convey to your prospects! With Adness Video Production, you can produce content in line with your growth ambitions.*

Créée par plusieurs professionnels vidéastes passionnés, l'équipe d'Adness s'adresse aux grandes comme aux petites entreprises, aux marques, aux collectivités qui ont besoin de supports audiovisuels dans des formats aussi variés qu'inspirés, de qualité professionnelle.

Created by a team of passionate professional videographers, the Adness team caters for large and small companies, brands and local authorities who need audiovisual support in a variety of inspired formats, all professional quality.

Adness combine ses multiples savoir-faire pour proposer aujourd'hui à ses clients son concept « One Stop Shop », ou guichet unique, une formule tout en un, pour tout type de projet audiovisuel, à toutes échelles et pour tous les budgets. Qu'il s'agisse de produire un support de communication pour vos réseaux sociaux, de réaliser un film publicitaire ou corporate, de couvrir un événement que vous organisez, ou de simplement faire passer un message en vidéo, Adness mobilise tous les talents de l'agence pour satisfaire vos ambitions de développement, à chaque étape de votre projet : réflexion et scénarisation, production vidéo et photo, montage et design sonore en postproduction...

Adness combines its many areas of expertise to offer its customers its "One Stop Shop" concept, an all-in-one formula for all types of audiovisual projects, at all scales and for all budgets. Whether you need to produce a communication medium for your social networks, make an advertising or corporate film, cover an event you're organizing, or simply get a message across on video, Adness mobilizes all the agency's talents to satisfy your development ambitions, at every stage of your project: thinking and scripting, video and photo production, editing and sound design in post-production...

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

www.ad-ness.fr



Noël

AJOURY

PRESIDENT DE L'UMIH
06 - UNION DES METIERS
ET DES INDUSTRIES DE
L'HOTELLERIE

“ L'association
Nice Shopping est une
véritable locomotive pour
le commerce de la ville,
l'UMIH 06 ne pouvait
pas ne pas travailler
avec : c'est vite devenu
une évidence ! ”



» UMIH 06 / NICE SHOPPING

TOUS ENSEMBLE POUR NICE, incontournable destination shopping

NOËL AJOURY > PRÉSIDENT DE L'UMIH 06 – UNION DES MÉTIERS ET DES INDUSTRIES DE L'HOTELLERIE

Noël Ajoury préside aux destinées de la section azurienne de la puissante Union des Métiers et des Industries de l'Hôtellerie. Avec des partenaires de choix comme Nice Shopping, il s'attelle avec ses 2500 adhérents, à faire de la Côte d'Azur une destination incontournable et accueillante pour tous les visiteurs qui la fréquentent tout au long de l'année.

Q uel est votre parcours dans l'hôtellerie-restauration ?

Noël Ajoury : Restaurateur de métier, je me suis lancé dans l'aventure en 1997 avec mon frère. Nous avons dirigé jusqu'en 2018 trois établissements à Nice avec près de 50 salariés et aujourd'hui, nous sommes une vingtaine d'employés sur deux structures. Je suis par ailleurs président de l'UMIH 06.

De quand date votre engagement à l'Union des Métiers et des Industries de l'Hôtellerie ?

Nous avons toujours adhéré, dès nos débuts dans la restauration, au syndicat patronal de notre profession, l'UPCR (Union Patronale des Cafetiers Restaurateurs), affilié à l'UMIH qui reste Numéro 1 des syndicats français dans la défense de nos métiers. Il y a 4 ans, M. Boivin, président de la section départementale de l'UMIH, songeait à prendre du recul et la question de sa succession s'est posée. J'ai été proposé à la présidence, après une année de transition en tant que vice-président. J'ai réalisé un premier mandat de 3 ans et j'ai été reconduit dans ces fonctions il y a un an.

Quels sont vos besoins, en tant que professionnels des CHR ?

Comme pour de nombreuses professions, évidemment, nous souffrons du poids des charges mais également de difficultés de recrutement, auxquelles, dans notre région s'ajoute la complication de pouvoir loger nos saisonniers.

Qu'apporte l'UMIH à la profession ?

C'est grâce à des syndicats comme les nôtres que nous avons pu obtenir des avancées significatives pour la profession, comme par exemple, à l'époque, l'obtention du taux de TVA à 5,5 %. L'UMIH représente plus de 2500 établissements, rien que dans les Alpes-Maritimes ! Nous sommes en lien permanent avec les services de la Métropole de Nice, la préfecture, l'administration fiscale, et plus généralement avec tous les interlocuteurs de la profession. Chacun de nos adhérents peut obtenir des

conseils et une expertise professionnelle sur les aspects juridiques, réglementaires, le social, l'emploi, la formation... C'est aussi la faculté de s'informer de l'actualité du secteur, de se former pour développer son entreprise, de faire la promotion de la profession...

Dans ce cadre, vous travaillez aujourd'hui avec Nice Shopping : en quoi consiste votre partenariat ?

À la suite de la crise sanitaire, nous avons travaillé sur la relance des adhésions à l'UMIH et sur le chantier de notre digitalisation. C'est à cette occasion que nous avons été remarqués dans notre action par les membres de Nice Shopping. Nice Shopping a soutenu nos établissements en leur apportant visibilité et mises en avant. Cette association est une véritable locomotive pour le commerce de la ville, nous ne pouvons pas ne pas travailler ensemble : c'est vite devenu une évidence ! Dans un premier temps, nous avons offert des diners dans les restaurants de nos adhérents, sous forme de cadeaux lors de leur Grande Parade de Noël. Cette parade de 200 artistes a attiré l'an dernier près de 50.000 personnes à Nice : c'était magique ! Avec une fréquentation en hausse de +23%, enregistrée ce jour-là dans les commerces. Aujourd'hui, nous avons été sélectionnés avec Nice Shopping et la FNCA (Fédération Niçoise du Commerce et de l'Artisanat) pour travailler ensemble sur des animations communes avec la municipalité de Nice. Nous sommes tous fédérés autour de la « Destination Nice » !



Together for Nice, the shopping destination you just can't miss - Noël Ajoury oversees the numerous projects being carried out by the French Riviera branch of the all-powerful Union of Hospitality Industry Workers. With carefully selected partners, such as Nice Shopping, he and the Union's 2'500 members are hard at work to turn the French Riviera into an exceptional destination to welcome the throngs of people who visit the region every year.

C an you tell us about your career in the hospitality industry?

Noël Ajoury: I was trained in the restaurant and catering industry, and in 1997, I joined my brother in a business venture. Until 2018, we were managing three establishments in Nice, with around 50 employees, but now, we have two establishments and 20 employees. I am also the chairman of UMIH 06.

When did you become involved with the Union of Hospitality Industry Workers?

Ever since our first foray into the world of catering, we have been members of the union representing our line of work, the UPCR (Union of Café and Restaurant Owners). It is affiliated to the UMIH, which is biggest union defending our interests in France. Four years ago, Mr Boivin, the chairman of the departmental section of the UMIH, wanted to take a step back and I was asked if I was interested in replacing him. I was put forward as a potential chairman, which I became after a transitional one-year term as vice-chairman. I completed my first three-year term and was re-elected to the position one year ago.

What is it that professionals of the hospitality industry actually need?

Like in many other lines of business, we are struggling to cover our overhead expenses and to meet our recruitment needs. Furthermore, in our region it is very difficult to secure housing for our seasonal workers.

What does the UMIH contribute to the industry?

Unions, like ours, are to thank for the progress made in our line of work, such as a VAT rate at 5.5% for instance. The UMIH represents more than 2,500 establishments in the Alpes-Maritimes department alone! We are also in constant contact with authorities of the city of Nice, the prefecture, the tax administration, and more broadly with all the representatives of our industry. All our members are entitled to professional advice relating to the legal, regulatory, social, employment, or training aspects of their work... We also issue news bulletins on recent developments in the industry, we provide business courses, and we are dedicated campaigners for the industry...

You are now working with Nice Shopping: what is this partnership all about?

After the health crisis, we worked on boosting UMIH memberships and continued working on our digitalisation projects. Our efforts brought us to the attention of the members of Nice Shopping, and they have lent their support to our establishments through advertising and promotional campaigns. This association is a terrific driver of business in the city, and it was a collaboration we just could not miss: that much was very obvious to us! First, we offered free meals in our members' establishments, in the form of gifts handed out during their Great Christmas Parade. This parade of around 200 artists attracted close to 50'000 visitors to Nice: it was a magical event! Our records show that frequentation rose by +23% on that day in the shops. Now we have been selected, together with Nice Shopping and the FNCA (Nice Federation of Crafts and Businesses), to collaborate on events and animations put on by the municipality of Nice. We are all coming together around the "Destination Nice" concept!

» ROYAL MOUGINS GOLF RESORT

Destination BUSINESS NATURE & EXCLUSIVE

Avec la promesse de « vivre votre événement autrement », le Royal Mougins Golf Resort décline une offre incomparable, idéale pour l'accueil d'événements professionnels de qualité, sur un site où l'élégance rencontre la polyvalence. Niché au cœur d'un paradis verdoyant, à 15 minutes de la technopole de Sophia Antipolis et 25 minutes de l'aéroport Nice Côte d'Azur, découvrez les atouts de ces lieux enchanteurs, au-delà du seul parcours d'excellence que constitue son golf 18 trous.

Le Royal Mougins Golf est avant tout un écrin de verdure, tout indiqué pour allier détente et travail, dans un environnement propice à l'organisation de moments de qualité. Différents espaces offrent d'accueillir les entreprises de toute dimension : le centre de conférence et de séminaires, à la lumière du jour, le jardin surplombant le golf, le restaurant « Le Garden », agrémenté de jardins et sa terrasse de 330 m² dominant le parcours...

Le Business Center du Royal Mougins bénéficie d'un emplacement extraordinaire avec une vue panoramique sur le Golf et les massifs de l'Esterel. Composé d'une salle plénière et de trois salles de sous-commissions, vous pourrez prendre vos pauses café sur la terrasse privative et déjeuner au restaurant du golf, **Le Garden** pour une parenthèse culinaire des plus inattendues. La surface de la salle plénière permet d'accueillir 70 personnes en format « théâtre », tandis que chaque salle de sous-commissions peut



“ Différents espaces offrent d'accueillir les entreprises de toute dimension : le centre de conférence et de séminaires, à la lumière du jour, le jardin surplombant le golf, le restaurant « Le Garden », agrémenté de jardins et sa terrasse de 330 m² dominant le parcours... ”

A natural, exclusive business & event destination - With the promise of "experiencing your event differently", the Royal Mougins Golf Resort offers an incomparable range of facilities, ideal for hosting top-quality business events, on a site where elegance meets versatility. Nestled in the heart of a verdant paradise, just 15 minutes from the Sophia Antipolis technology park and 25 minutes from Nice Côte d'Azur airport, discover the assets of these enchanting surroundings, beyond the 18-hole golf course.

Royal Mougins Golf is above all a green setting, ideal for combining relaxation and work, in an environment conducive to the organization of quality events. Various areas are available to welcome companies of all sizes: the daylight conference and seminar center, the garden overlooking the golf course, "Le Garden" restaurant, with its gardens and 330 m² terrace overlooking the course...

The Royal Mougins **Business Center** boasts an extraordinary location, with panoramic views over the golf course and the Esterel mountains. Comprising a plenary room and three sub-committee rooms, you can enjoy your coffee breaks on the private terrace and lunch in the golf restaurant, **Le Garden**, for an unexpected culinary interlude.

The surface area of the plenary room can accommodate 70 people in "theater" format, while each sub-committee room can accommodate





recevoir 10 invités. Modulable et flexible, le Business center peut aussi combiner virtuel et physique, avec une offre de séminaires hybrides, grâce à sa solution « Lifesize ».

Incentive & Team Building

A l'arrivée des beaux jours, vos équipes auront l'occasion de venir se ressourcer et se détendre au Royal Mougins, où une large gamme d'activités est proposée. L'initiation au golf avec des leçons en équipe ou l'organisation de tournois personnalisés pourra renforcer la cohésion du groupe, tout comme une multitude d'activités de Team Building (Escape Game, rallyes, olympiades, challenge aventure terrestre, activités eco-friendly...) à vivre sur place dans un environnement exceptionnel. Idéal pour vos opérations de lancement de produits, le Royal Mougins offre aussi de nombreux espaces naturels, parkings ou salles d'exposition pour mettre en scène et en valeur vos services et produits. Et pour vivre une expérience complète, vous pourrez choisir la solution « tout inclus », qui comprend les espaces, les repas, les boissons, l'hébergement ainsi qu'une grande sélection d'animations et d'activités sur le site. La combinaison plaisir & business se vit aussi avec des formules inventives : « Birdie Break », « Par Excellence », « Green Retreat », qui sont autant de forfaits adaptés à vos besoins, en journées d'étude ou résidentiels.

Repas d'entreprise et banquets

Intérieurs comme extérieurs, les espaces du Royal Mougins sont privatisables, pour une expérience culinaire unique et privilégiée. La terrasse panoramique du restaurant s'étend sur 330 m² et permet d'accueillir 220 personnes en dîner assis et 250 debout, en cocktail dinatoire. L'Espace Fontaine est un jardin surplombant le golf assorti d'un jardin en restanques au charme tout provençal : ce lieu magnifique offre la possibilité d'organiser un repas extérieur privatisé (foodtruck, barbecue, cocktail, banquet...) qui éblouira vos participants.

Enfin, pour compléter son offre réceptive d'exception, le Royal Mougins dispose de son hôtel de 29 suites (Premium, Deluxe et Supérieure) aménagées comme de véritables appartements, avec plusieurs espaces et une terrasse privative.

Vivez et faites vivre à vos équipes une expérience inoubliable au Royal Mougins !



“ Idéal pour vos opérations de lancement de produits, le Royal Mougins offre aussi de nombreux espaces naturels, parkings ou salles d'exposition pour mettre en scène et en valeur vos services et produits. ”



ROYAL
MOUGINS

424 Avenue du Roi - 06250 Mougins
Esmeralda Brehin
communication@royalmougins.fr
04 92 92 49 80 - 07 81 90 12 45
royalmougins.fr

10 guests. Modular and flexible, the Business Center can also combine the virtual and the physical, offering hybrid seminars thanks to its Lifesize solution.

Incentive & Team Building

When the warm weather arrives, your teams can come and relax at Royal Mougins, where a wide range of activities is on offer. An introduction to golf with team lessons or the organization of personalized tournaments will strengthen group cohesion, as will a multitude of Team Building activities (Escape Game, rallies, Olympiads, land adventure challenges, eco-friendly activities...) to be experienced on site in exceptional surroundings. Ideal for product launches, Royal Mougins also offers several natural areas, parking lots and showrooms to showcase your services and products. And for a complete experience, you can choose the "all-inclusive" solution, which includes spaces, meals, drinks, accommodation and a wide selection of on-site entertainment and activities. You can also combine business and pleasure with inventive packages such as "Birdie Break", "Par Excellence" and "Green Retreat", all of which are tailored to your needs, whether for study days or residential stays.

Corporate meals and banquets

Whether indoors or out, the Royal Mougins can be privatized for a unique and privileged culinary experience. The restaurant's panoramic terrace extends over 330 m² and can accommodate 220 people for a seated dinner and 250 standing for a cocktail reception. L'Espace Fontaine is a garden overlooking the golf course with a terraced garden of Provençal charm: this magnificent setting offers the possibility of organizing a private outdoor meal (foodtruck, barbecue, cocktail party, banquet...) that will dazzle your participants.

Finally, to complete its exceptional receptive offer, the Royal Mougins hotel features 29 suites (Premium, Deluxe and Superior) fitted out like real apartments, with several spaces and a private terrace.

Give your teams an unforgettable experience at the Royal Mougins!



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

➤ **CANNES KARTING / LASER BOWLING D'ANTIBES**

LUDIQUÉ, INDOOR :

organisez votre événement d'entreprise à Cannes ou Antibes

Tous les événements liés à la vie de votre entreprise peuvent prendre place dans un contexte de sports et de loisir et y trouver tout leur intérêt dans une démarche de cohésion d'équipe. Pour coordonner une belle journée, une soirée inoubliable ou un temps fort de l'actualité de votre société, vous pouvez choisir parmi deux lieux uniques sur la Côte d'Azur : le laser-bowling d'Antibes et le karting indoor de Cannes-La Bocca. Ouverts toute l'année, accueillant des groupes jusqu'à plusieurs centaines de participants, ils constituent une belle opportunité de marquer un temps fort avec vos équipes.

Indoor fun: organize your corporate event in Cannes or Antibes - All your company's events can take place in a sports and leisure setting and are a great way to build team spirit. To coordinate a great day out, an unforgettable evening or a highlight in your company's calendar, you can choose from two unique venues on the Côte d'Azur: laser-bowling in Antibes and indoor karting in Cannes-La Bocca. Open all year round and welcoming groups of up to several hundred participants, they offer a great opportunity to mark a special occasion with your teams.

Cannes Karting : indoor & 100 % électrique
 Sur plus de 3.000 m², le complexe de Cannes Karting est absolument unique dans la région. Accessible à quelques minutes de la sortie d'Autoroute de Cannes-La Bocca ou du centre-ville, vos équipes pourront prendre place dans l'un des 24 baquets de cette flotte de kartings 100 % électriques et évoluer sur une piste longue de 430 m, au revêtement à l'adhérence exceptionnelle.

➤  Cannes Karting, c'est une flotte de 24 karts adultes 100 % électriques et une piste de 430 m sur deux niveaux, au revêtement nouvelle génération

Cannes Karting: indoor & 100% electric
 Spanning over 3,000 m², the Cannes Karting complex is unique in the region. Accessible just a few minutes from the Cannes-La Bocca freeway exit or the city center, your teams can take their place in one of the 24 bucket seats of this fleet of 100% electric karting cars, and race on a 430 m long track with an exceptionally grippy surface. Discover new sensations all

Découvrez de nouvelles sensations tout au long d'un parcours à l'ambiance Grand Prix et compétition, avec structures métalliques, montées & descentes, drapeaux...

Cannes Karting, c'est aussi l'assurance d'un événement ludique et décontracté, avec son espace bar et sa mezzanine, qui permet de suivre l'évolution des pilotes tout au long de la session.

Laser Bowling d'Antibes, le jeu à tous les étages

Avec ses 16 pistes de bowling, le site est unique dans le département : situé à Antibes, à quelques minutes de la sortie d'autoroute, il combine plusieurs activités indoor avec son labyrinthe de Laser Game de 850 m² (40 gilets) et sa salle d'arcade qui permet entre deux parties ou activités, de se lancer dans des parties endiablées, dans une ambiance gaming incomparable.

Sur ces deux activités, la personnalisation de votre événement offre toute latitude pour préparer un moment privilégié de la vie de votre entreprise. On pourra y organiser, avec traiteur et / ou professionnels de la restauration, cocktails, apéritifs dinatoires, y ajouter une prestation son & lumière et adapter toute votre logistique à l'ensemble du site, par ailleurs entièrement privatisable sur réservation.



➤   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.

along a course with a Grand Prix and competition atmosphere, with metal structures, ups & downs, flags...

Cannes Karting is also the assurance of a fun and relaxed event, with its bar area and mezzanine, where you can follow the progress of the drivers throughout the session.

Antibes Laser Bowling, fun on every level

With its 16 bowling lanes, the site is unique in the department: located in Antibes, just a few minutes from the freeway exit, it combines several indoor activities with its 850 m² Laser Game maze (40 jackets) and its arcade, where between two games or activities, you can launch into frenzied games in an incomparable gaming atmosphere.

For both activities, you can customize your event to create a special moment in the life of your company. We can organize cocktails, aperitifs and dinners with a caterer and/or catering professionals, add sound and lighting services, and adapt all your logistics to the entire site, which can also be fully privatized by reservation.



CANNES KARTING
4 rue de la Praderie - 06150 CANNES-LA-BOCCA
contact@canneskarting.com
04 93 47 12 97 - www.canneskarting.com



LASER BOWLING D'ANTIBES
172 Avenue Weisweller - 06600 ANTIBES
laserquestantibes@gmail.com
04 92 90 39 54 - www.laserbowling-antibes.com



IN SALON

BY IN GROUPE

3^{ème} édition

ÉVÉNEMENT

16 AVRIL
2024
NICE - PALAIS NIKAIA



ENTRÉE GRATUITE
TÉLÉCHARGEZ
L'APPLI IN SALON

PROGRAMME

OUVERTURE DU SALON DE 9 H À 18 H

7 h 45 > 8 h 45

Speed Business Meeting
(Réservé aux exposants)

11 h 30 > 12 h 30

Apéro géant
avec notre partenaire Pernod Ricard

12 h 30 > 14 h

Déjeuner Business
(sur réservation uniquement)

17 H 30

Pitch Battle

18 h

Remise des prix

19 h

Cocktail Dînatoire & grande soirée IN
(sur réservation uniquement)

CONFÉRENCES

9 h

Partenaires Incontournables

P 96

Investir, épargner : de quels leviers dispose le chef d'entreprise azuréen pour faire travailler ses finances et son patrimoine ?

10 h

Femmes D'influence

P 97

Politique, entreprise : des parcours d'excellence, au féminin

11 h

Hommes De Terrain

P 98

Transition énergétique : Industrie et BTP, bons élèves de la Région Sud ?

14 h 30

Destins Olympiques

P 99

JO : des opportunités pour tous ! Comment se préparent les infrastructures d'accueil ?

15 h 30

Region Sud, Terre De Business

P 100

L'attractivité de la Région Sud : témoignages

16 h 30

Images Du Futur

P 101

IA, Images 3D : le nouveau pétrole du territoire azuréen

SPEED BUSINESS MEET'IN

9 h 30

BTP, immobilier & habitat

14 h 30

CHR, tourisme & loisirs

16 h 30

Finance, banques, assurances, mutualité et professions libérales

10 h 30

Services aux entreprises & mobilité

15 h 30

IT, écoles & formations

INSCRIPTION SUR L'APPLICATION IN SALON

Inscription obligatoire - Réservée aux dirigeants

LE SALON EST DIVISÉ EN 7 SECTEURS D'ACTIVITÉS

PLAN

Ecoles, enseignement & formations

Les institutions de la connaissance et du savoir

Services aux entreprises & mobilité

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

CHR, événementiel & loisirs

Cafés, hôtels & restaurants, les lieux où sortir, se cultiver, faire du sport, le lifestyle Côte d'Azur

Villes, intercommunalité, vie des municipalités

Les communes azuréennes

IT, Industrie pharmaceutique & Sciences du vivant

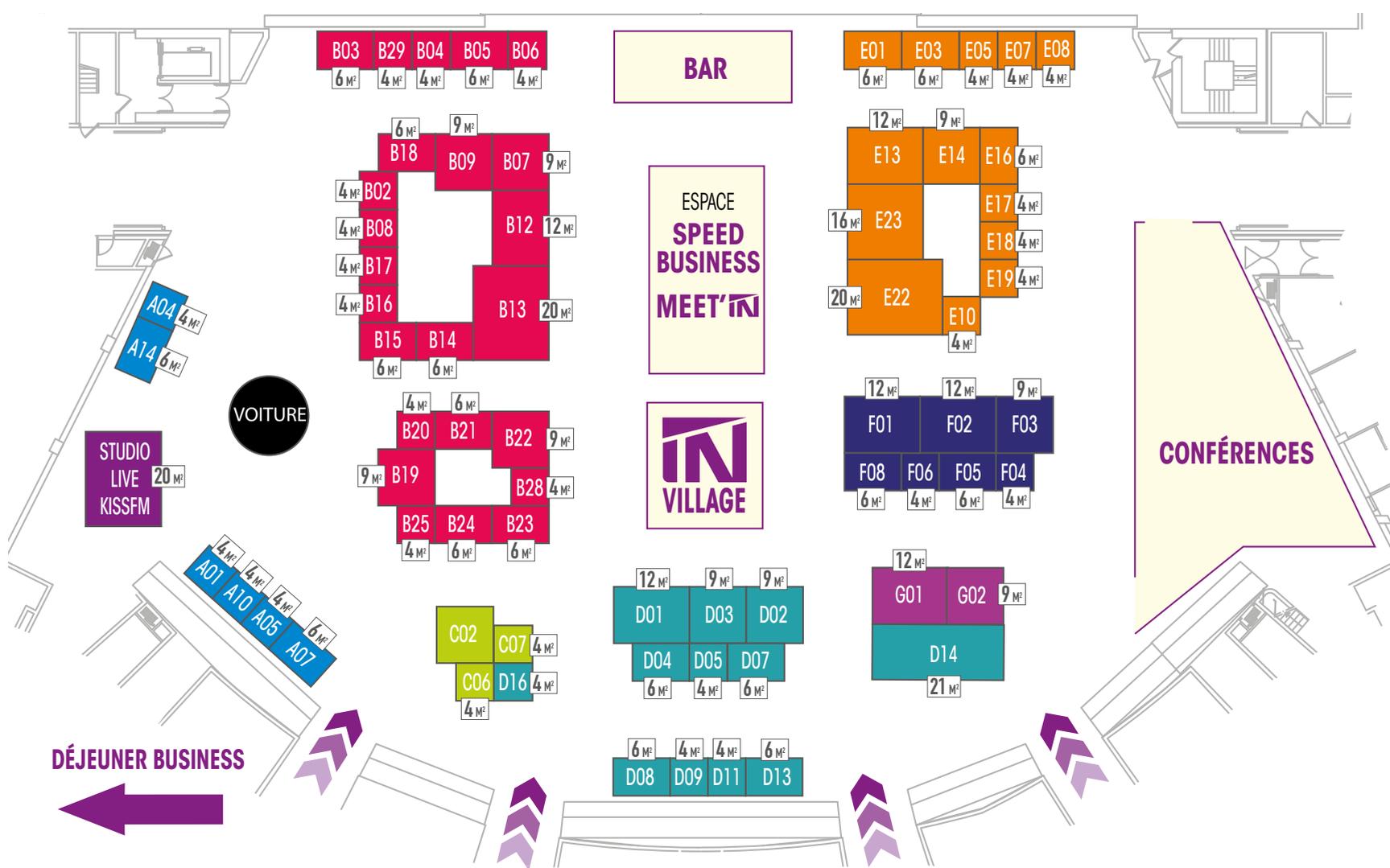
L'innovation, des sciences et de la transformation digitale

BTP, artisanat, habitat & immobilier

Avec les entreprises pour construire, rénover, transformer

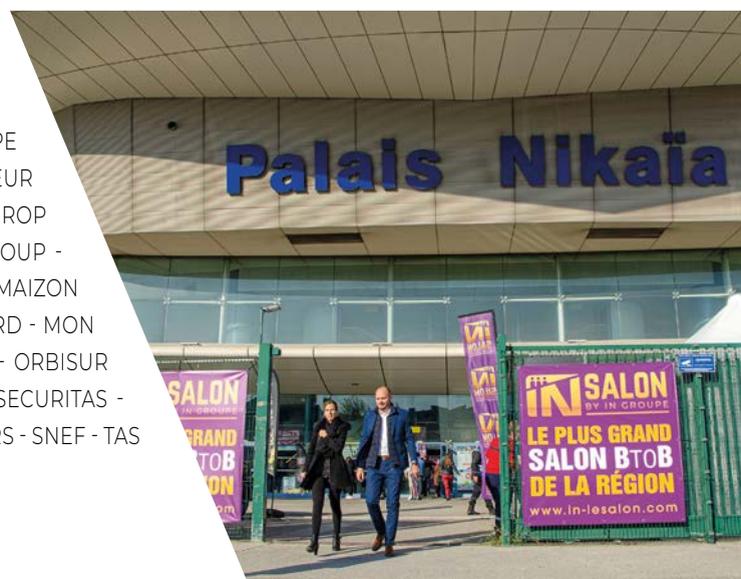
Professions libérales, banque, finance, assurances & mutuelles

Les professionnels du droit et du chiffre & du conseil aux entreprises



PARMI LES EXPOSANTS

ADNESS - ADPREMIER - AGECO - AGIS06 - AMC CAP GRACE - ANDRIAX - AS MONACO
 AXA BRUN MORDELET - AZUR OXYGENE - BFM NICE CÔTE D'AZUR - BRAINCORP - BRUGUIER
 ETANCHEITE - BULLES DE PEPS - CAPTURIT - CHÂTEAU DE CREMAT - DS AUTOMOBILE GROUPE
 CHOPARD - COMITE REGIONAL OLYMPIQUE SUD - CROWNE PLAZA NICE - RESTAURANT TRAITEUR
 DANIEL DESAVIE - DUTTO & CO - E-ARTSUP - ENGLISH 4 FRENCH - ESTEREL AVENTURES - EUROP
 TP - FIDAL - FNAC - FORUM INTERIM - GENERALI - GLOBAL HEART WATCH - GREENB GROUP -
 HÔTEL RADISSON NICE AEROPORT - HYGIENE4D - ICE COMPUTER - JK FLOOR - KISS FM - LA MAISON
 TRAITEUR - LASER BOWLING CANNES KARTING - LAVIGNE - MAAF - METROPOLE - MOLINARD - MON
 COURTIER AUTO - MOZART AUTOS - NAUTIC EVASION NICE - NEMATIS - NOJE - ORANGE - ORBISUR
 PANO - PERFORMA - PERFORMUS - PROBESYS - R&W PROJETS - RUVALOR - SDECOM - SECURITAS -
 SICAZUR - SILENCE BY CHOPARD - SMART CONCEPTION - SMART ENTREPRENEURS PARTNERS - SNEF - TAS
 CLOUD SERVICES - TOYOTA NOVELLIPSE - UFIP - WEST MOTORS - TENDANCES GROUP...



CONFÉRENCE

THÈME

PARTENAIRES INCONTOURNABLES



À partir de

> 9 h

Durée

> 45 min



**INSCRIPTION
SUR L'APPLICATION
IN SALON**



Inscription obligatoire - Réservée aux dirigeants

Merci de se présenter 15 min avant avec votre invitation téléchargée sur smartphone ou en version papier

➤ **Investir, épargner** : de quels leviers dispose le chef d'entreprise azuréen pour faire travailler ses finances et son patrimoine ?

Si en 2023, la situation géopolitique marquée par le conflit russo-ukrainien, la hausse des prix de l'énergie, l'envolée des matières premières ou encore l'augmentation des taux d'intérêt ont, comme en 2022, freiné les ardeurs des investisseurs, les partenaires historiques de l'entreprise que sont les banquiers et les assureurs, offrent toujours un accompagnement de proximité et des solutions pertinentes pour faire performer les finances de leurs clients professionnels.

LES INTERVENANTS



➤ **Sonia Bricnet**

Directrice Départementale Centres d'Affaires Caisse d'Epargne Côte d'Azur

Les Centres d'Affaires Caisse d'Epargne Côte d'Azur et les filières spécialisées (Nautibanque, Vitibanque, Parfumerie, Luxury Properties, Territoire Santé, Territoire Tourisme, Banque Privée du dirigeant...) offrent un panel de services complet destinés à faire performer les finances de votre entreprise. Entourée de ses équipes de chargés d'affaires, Sonia Bricnet accompagne au quotidien l'ensemble des acteurs du tissu économique local, notamment les entreprises, le secteur public et territorial, les bailleurs sociaux et les associations, dans leurs projets, leur stratégie de développement et l'ensemble de leurs besoins quotidiens.



➤ **Boris Kengfack**

Analyste financier, Generali

Generali Epargne Salariale propose des solutions d'épargne salariale qui se distinguent par leur flexibilité et leur accessibilité.

Chargé de développement commercial en épargne salariale, passionné par la création de solutions innovantes et sur mesure, Boris Kengfack dévoile ainsi son application au-delà des entreprises de 50 salariés : une approche complète de création de valeur, fidélisation des talents, de motivation des équipes et un levier d'optimisation de rémunération qui offre aux entreprises et à leurs collaborateurs des avantages fiscaux et sociaux inégalés en France.

CONFÉRENCE

THÈME

FEMMES D'INFLUENCE



À partir de

> 10 h

Durée

> 45 min



**INSCRIPTION
SUR L'APPLICATION
IN SALON**



Inscription obligatoire - Réservée aux dirigeants

Merci de se présenter 15 min avant avec votre invitation téléchargée sur smartphone ou en version papier



Politique, entreprise : des parcours d'excellence, au féminin
Affirmer son leadership dans un monde (trop ?) masculin

En janvier 2024, on comptait 26 pays où 28 femmes étaient chefs d'État et / ou de gouvernement. En France, seulement 15 % des chefs d'entreprise de 20 personnes ou plus sont des femmes. Leur participation dans la vie politique, publique, leur représentation dans les fonctions dirigeantes, doivent progresser.

LES INTERVENANTES



> Dominique Estrosi-Sassone

Sénatrice, Présidente de la Commission des Affaires Economiques

Dominique Estrosi-Sassone a été élue Sénatrice des Alpes-Maritimes en 2014 et réélue en 2020. Présidente de la Commission des Affaires économiques, elle est spécialiste des questions de logement et d'habitat. Elle est également Conseillère Municipale de Nice et Conseillère Métropolitaine de la Métropole Nice Côte d'Azur. De 2001 à 2017, elle a été adjointe au Maire de Nice en charge du logement, de la rénovation urbaine et de la cohésion sociale. Elle a présidé (2008-2017) l'office public Côte d'Azur Habitat, premier bailleur social du département, gérant 20.000 logements.



> Célia Lerouge-Bénard

Dirigeante de Molinard, la plus ancienne maison de parfumerie Grassoise

Elle est la 5^e génération mais la première femme à la tête du parfumeur Molinard depuis sa création, il y a plus de 170 ans. Célia Lerouge-Bénard dirige la plus ancienne maison de parfums grassoise, en conjuguant histoire et innovation, tout en lui apportant le tempérament créatif et passionné qui dessine les plus belles histoires de l'excellence française.

CONFÉRENCE

THÈME

HOMMES DE TERRAIN



À partir de
> 11 h

Durée
> 45 min



**INSCRIPTION
SUR L'APPLICATION
IN SALON**



Inscription obligatoire - Réservée aux dirigeants

Merci de se présenter 15 min avant avec votre invitation téléchargée sur smartphone ou en version papier

- **Transition énergétique** : Industrie et BTP, bons élèves de la Région Sud ?
- **Aborder la transition énergétique avec succès** : où en sont les entreprises maralpines et régionales ?

Le secteur du BTP est identifié comme l'un des plus importants consommateurs d'énergie en France, devant le secteur des transports. L'industrie consomme jusqu'à un quart de l'énergie française et un tiers de son électricité. Comment s'effectue la transition énergétique dans le BTP et l'industrie ?

LES INTERVENANTS



➤ **Marcel Ragni**

Président de l'UIMM

(Union des Industries et Métiers de la Métallurgie)

Président de l'UIMM Côte d'Azur, vice-président de l'UIMM Régions Sud-Corse, Marcel Ragni est président de l'entreprise Ragni, installée à Cagnes-sur-Mer depuis 1927 et spécialisée dans la conception et la fabrication de matériel d'éclairage public. Elle exporte dans une quarantaine de pays son savoir-faire et sa technologie.



➤ **Patrick Moulard**

Président de la FBTP 06

(Fédération du Bâtiment et des Travaux Publics 06)

Réélu Président de la Fédération du Bâtiment et des Travaux Publics des Alpes-Maritimes, fondateur de la société de génie électrique Montelec à Antibes, Patrick Moulard s'engage pour la défense de tous les adhérents du BTP 06, tous corps de métiers et toutes tailles d'entreprises confondus, afin de relever les défis du territoire dans les domaines du logement, des transports et du développement durable.

CONFÉRENCE

THÈME

DESTINS OLYMPIQUES



À partir de **> 14 h 30** | Durée **> 45 min**



INSCRIPTION
SUR L'APPLICATION
IN SALON



Inscription obligatoire - Réservée aux dirigeants

Merci de se présenter 15 min avant avec votre invitation téléchargée sur smartphone ou en version papier



JO : des opportunités pour tous ! Comment se préparent les infrastructures d'accueil ?

L'esprit Olympique, au service de la Région Sud

Hervé Liberman, président du CROS

Bien vivre l'aventure Olympique : retour sur une destinée

Frédéric Bousquet, Médaillé olympique

Dans le cadre des Jeux de Paris 2024, la Région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur est le territoire qui accueillera le plus d'épreuves olympiques après l'Ile de France.

LES INTERVENANTS



> Hervé Liberman
président du CROS

Président du Comité Régional Olympique et Sportif Région Sud, de la Conférence Régionale du Sport, Hervé Liberman préside également la Commission Sport de la Région Sud, en vue de la préparation des Jeux Olympiques et Paralympiques 2024. Une échéance exceptionnelle qui va faire vivre toute la région.



© Ilan Dehe

> Frédéric Bousquet
Médaillé olympique

Ancien nageur français, multi médaillé olympique, Frédéric a connu un parcours incroyable et témoignera des exceptionnels itinéraires et opportunités de reconversion qui s'ouvrent aux sportifs pendant les Jeux Olympiques.

CONFÉRENCE

THÈME

REGION SUD, TERRE DE BUSINESS



À partir de

> 15 h 30

Durée

> 45 min



**INSCRIPTION
SUR L'APPLICATION
IN SALON**



Inscription obligatoire - Réservée aux dirigeants

Merci de se présenter 15 min avant avec votre invitation téléchargée sur smartphone ou en version papier



L'attractivité de la Région Sud :
témoignages

Région Sud : un territoire idéal pour lancer son réseau de franchise en CHR ?

Céline Molière, créatrice de Emily & The Cool Kids

Retour sur un parcours inspirant, dans la distribution, le CHR, l'événementiel

Anny Courtade, Chef d'entreprise

En autodidacte de l'entrepreneuriat, s'implanter et créer son réseau

Maxime Massiéra, Président du CJD Nice côte d'Azur, Fondateur de Aucop

LES INTERVENANTS



> Céline Molière

créatrice de Emily & The Cool Kids

Céline Molière est la co-fondatrice et Présidente de la marque Emilie and the Cool Kids, un réseau de 27 coffee shops en France (+1 en Islande). Chef d'entreprise atypique, passionnée de Féminisme, de Punk Rock et plus récemment de Franchise, Céline rêve d'un monde entrepreneurial dans lequel la diversité et l'égalité des chances sont reines.



> Anny Courtade

Chef d'entreprise

Ancienne professeur de lettres, femme d'affaires et philanthrope, présidente de centrale d'achats (de 1989 à 2019), Anny Courtade est connue pour son esprit entrepreneurial et son implication active dans diverses associations, comme Présidente du Racing Club de Cannes Volleyball (de 1992 à 2016 - 43 titres) et actuellement Présidente de l'AS Cannes Football.



> Maxime Massiéra

Président du CJD Nice Côte d'Azur, Fondateur de Aucop

Maxime Massiéra dirige Aucop, entreprise familiale qu'il reprend il y a quinze ans, spécialisée dans la prestation audiovisuelle événementielle. Il est président du CJD Nice Côte d'Azur, le Centre des Jeunes Dirigeants, association qui lui a apporté beaucoup dans la construction de son parcours de chef d'entreprise.

CONFÉRENCE

THÈME

IMAGES DU FUTUR



À partir de | Durée
> **16 h 30** | > **45 min**



INSCRIPTION
SUR L'APPLICATION
IN SALON



Inscription obligatoire - Réservée aux dirigeants

Merci de se présenter 15 min avant avec votre invitation téléchargée sur smartphone ou en version papier

➤ **IA, Images 3D** : le nouveau pétrole du territoire azuréen

Comment les entreprises peuvent capitaliser sur ces nouveaux enjeux et comment les écoles apportent leur contribution au nouvel ADN industriel du territoire : l'image ?

Les mondes économique, universitaire, sont forces de proposition mais également en attente de réponses sur l'impact du développement de ces nouvelles technologies dans leurs écosystèmes.

LES INTERVENANTS



➤ **Jean-Edouard André,**
Directeur de l'école E-Artsup

Intrapreneur et spécialiste des projets innovants pour des startups, PME et institutions, Jean-Edouard André a développé des compétences transversales et une compréhension profonde des écosystèmes des industries créatives, ainsi que des intérêts marqués pour le numérique : Industrie 4.0, Web3, Réalité virtuelle (VR), Réalité augmentée (AR), Réalité mixte (MR) et Réalité étendue (XR).



➤ **Kévin Lopez**
CEO de BrainCorpAI

Kevin Lopez dirige BrainCorpAI, startup spécialisée dans la formation, le consulting et la production d'applications en IA générative. S'adapter à une nouvelle technologie comme l'intelligence artificielle générative est un défi majeur pour les entreprises d'aujourd'hui. Mais l'intégration réussie de l'IA en entreprise est un processus complexe qui nécessite une approche méthodique, une expertise solide et une vision à long terme.

IN

MAGAZINE

BY IN GROUPE

1^{ER} MAGAZINE BtoB

sur la Région Sud

Présent dans plus de
12 000
entreprises

Plus de
100 000
lecteurs

Une zone
de distribution
étendue entre
**MONACO ET
MARSEILLE**

AIX-EN-PROVENCE

MARSEILLE

AUBAGNE

TOULON

CARROS
SAINT-LAURENT-DU-VAR
GRASSE
SOPHIA ANTIPOLIS
CANNES
MANDELIEU
FRÉJUS
MONACO
NICE
VILLENUEVE-LOUBET
ANTIBES



EN JUIN

DOSSIER SPÉCIAL Portraits de femmes

- > Vous êtes une femme chef d'entreprise ?
- > Vous souhaitez mettre en lumière une femme de votre entourage, valoriser une équipe féminine ?
- > Rejoignez notre **Magazine 100 % féminin !**

- > **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 17 juin 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

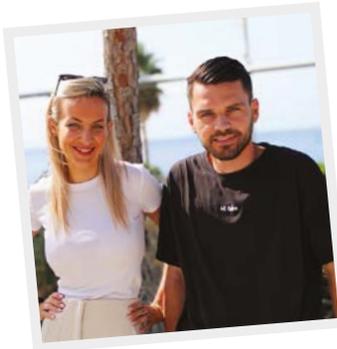
Ils nous rejoignent



CARRX
PASCAL DESCARRIER
 06 73 95 66 85
 p.descarrier@carrx-distribution.com
 carrx-distribution.com



TENDANCES GROUP
ANTHONY BASSI
 06 20 14 19 60
 a.bassi@tendances.group
 tendances.group



YAMAS RESTAURANT
DENIS TCHAPLIGUINE
JESSICA CHOURY
 06 77 06 50 18
 info@yamasrestaurant.com
 yamasrestaurant.com



TWINLIGHT
HOUSSIN GUEDMIOUI
 06 98 80 58 74
 contact@twinlight.fr
 www.twinlight.fr



ROYAL MOUGINS
ESMERALDA BREHIN
 07 81 90 12 45
 communication@royalmougins.fr
 royalmougins.fr



ANDRIAX
MARC UNTEREINER
 06 73 47 85 65
 marc@andriax.fr
LAURENT GARRO
 06 64 44 46 11
 laurent@andriax.fr
 andriax.fr



DAMOTIC
STÉPHANE MODINI
 07 60 68 50 22
 stephane@damotic.fr
LUC DANDEL
 07 83 76 50 36
 luc@damotic.fr
 www.damotic.fr



MG ELEC RESEAUX
MORGAN GLEVAREC
 06 33 89 61 77
FRANCK GLEVAREC
 06 87 69 99 69
 mg.elecresaux@gmail.com



@ZS @ssurances
L'assurance de @ à Z

AZS ASSURANCES
STEPHANE ZEYEN
06 03 59 49 79
azs.assurances@gmail.com
www.azs-assurances.fr



PROBAT
COSMIN JEDER
06 73 82 43 91
cosmin.jeder@probat-info.fr
probat-info.fr



ALPALLIANCE
ALAIN PETIT JEAN
06 14 95 44 45
a.petitjean@alpalliance.com



ACEPP
CHRISTOPHE BESSET
04 92 07 05 07
c.besset@investisseurs-acepp.com
investisseurs-acepp.com



EVERIAL - NUMEXO
YASMINA POZDNIAKOVA
06 19 43 44 58
ypozdniakova@numexo.com
everial.com
numexo.com

Ils nous renouvellent leur confiance



NEOPAX
MOHAMED AMEZIANE
04 93 63 60 07
info@neopax.fr
neopax.fr



GLOBAL HEART WATCH
GILBERT BLAISE
06 10 60 45 97
gilbert.blaise@globalheartwatch.com
www.globalheartwatch.org



CAFÉ LAFFITTE ET NOVÄA
JASON VELASCO
BILEL CHOUGUI
06 21 35 21 01
laffittebrasserie@gmail.com
www.cafelaffitte.fr



SRE GROUPE
CHRISTOPHE CONCY
06 59 62 76 98
c.concy@sre-groupe.com
sre-groupe.com



MAISON DE BACON
LAURENT LE FUR
MAISON DE BACON
04 93 61 50 02
reservation@maisondebacon.fr
www.maisondebacon.fr



LAURA THOMAS
FIDUCIAL
04 92 12 34 34
laura.thomas@fiducial.net
www.fiducial.fr



Inscrivez-vous dès maintenant aux PROCHAINS ÉVÉNEMENTS

COMMENT METTRONS-NOUS LES INTELLIGENCES ARTIFICIELLES AU SERVICE DU VIVANT ?



18 AVRIL 2024 À 18H
RENCONTRES-ÉVÉNEMENT
ALLIANZ RIVIERA NICE
WWW.LESRENCONTRESUDJCNICE.ORG

Un événement



Avec le soutien de



Jeudi 18 avril à 18 h 30

SOIREE CJD EN PARTENARIAT AVEC LE IN GROUPE

nous sommes l'un des partenaires principaux du CJD pour cet événement qui va réunir près de 800 à 1000 dirigeants autour de conférences thématiques autour de l'Intelligence Artificielle, et la façon dont elle peut être mise au service du vivant et du bien-être global.

vendredi 26 avril à 12 h

IN'PERFORMA AND PROWORK'IN

Venez découvrir Le centre de formation de St Raphaël et passez un moment convivial chez Chantal et Lucien qui sauront vous accueillir dans leurs locaux. Au programme, un Déj Business sur le Rooftop avec vue sur l'Esterel dans une ambiance décontractée.



Vendredi 17 mai à 12 h

IN THE PLACE - Café Laffitte

Inscrivez vous et venez participer à notre DEJ BUSINESS en ROTATION à Sophia
Echangez pendant l'heure du déjeuner et passez un superbe moment de convivialité, de rire et de sourires
Faites découvrir le IN CLUB avec ce Déj parrainage et remportez des cadeaux

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 azuréennes.



Encore plus de RDV IN Club
sur www.in-magazines.com



OFFRE DE PARRAINAGE

Parrainez c'est gagner !

1 parrainage

OFFERT :
1 coffret
Château
Reillanne
3 couleurs

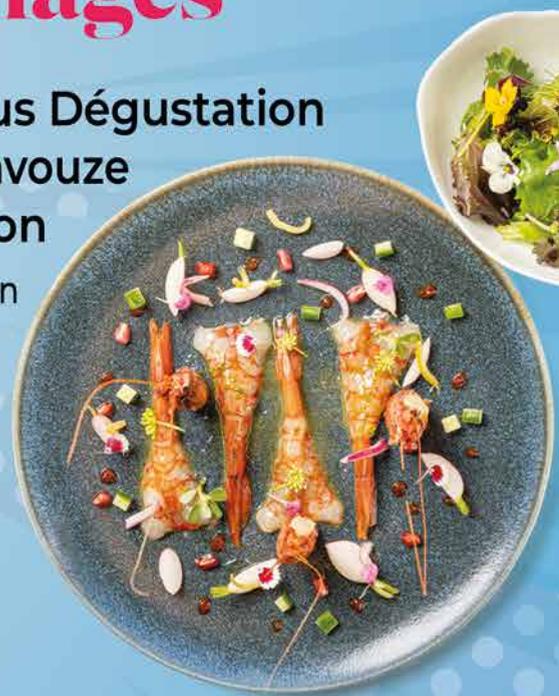


2 parrainages

OFFERT : 2 Menus Dégustation
du Chef Nicolas Davouze
La Maison de Bacon
Menu dégustation servi en
6 plats comprenant l'eau
et le café (Valeur 350 €)



MAISON DE BACON



3 parrainages

OFFERT : 1 page dans IN Magazine
(valeur 4800 €)



...Et pour votre **FILLEUL(E)**

OFFERT :
1 coffret Château
Reillanne 3 couleurs



CRÉATEUR D'EXPÉRIENCES INDOOR SUR LA CÔTE D'AZUR



KART ÉLECTRIQUE

BOWLING

LASER GAME

**CANNES
KARTING**
Electric Power

**LASER.
BOWLING**
ANTIBES

WWW.COLIBRI.MC

LASER - BOWLING
T. +33 (0)4 92 90 39 54
laserquestantibes@gmail.com
www.laserbowling-antibes.com

CANNES KARTING
T. +33 (0)4 93 47 12 97
canneskarting@gmail.com
www.canneskarting.com