

ÉTÉ 2024 37

IN magazine



FEMME D'INFLUENCE

**ANNY
COURTADE**

L'AUDACIEUSE



**Bien diriger, c'est aussi savoir
se faire bien accompagner.**

**Solutions* de financement, développement
et accompagnement pour dirigeants d'entreprise.**



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Côte d'Azur
Vous être utile.

Document à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle.

*Sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Caisse d'Épargne Côte d'Azur.

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Côte d'Azur, société anonyme coopérative à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance, régie par les articles L.512-85 et suivants du Code monétaire et financier – Capital social 515 033 520 euros – Siège social 455, promenade des Anglais, 06200 Nice – 384 402 871 RCS NICE – Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le n° 07 002 199. Titulaire de la carte professionnelle Transactions sur immeubles et fonds de commerce, sans perception d'effets ou valeurs, n° CPI 0605 2017 000 019 152 délivrée par la CCINice-Côte d'Azur, garantie par la Compagnie Européenne de Garanties et Cautions, 16 rue Hoche, Tour KUPKA B, TSA 39999, 92919 LA DEFENSE Cedex. Adresse postale : CS 3297 06205 Nice Cedex 3. Identifiant unique REP Papiers n° FR232581_03FWUB (BPCE – SIRET 493 455 042). Novembre 2023 - Point11 - Crédit photo : Shutterstock.

IN
MAGAZINE
BY IN GROUPE



REJOIGNEZ NOTRE DOSSIER SPÉCIAL
BORN TO BE BOSS

50 PORTRAITS DE DÉCIDEURS DE LA RÉGION SUD

H I V E R 2 0 2 4
PARUTION LE 9 DÉCEMBRE

EDITO

TALENTS



Le talent n'a pas de sexe, c'est un fait !
Nous avons pourtant choisi de le conjuguer au féminin, comme depuis 5 ans déjà avec ce numéro estival, que nous dédions aux femmes, plurielles dans leurs vies, leurs choix, leurs qualités, leurs histoires et leurs talents.

Découvrez des parcours étonnants, des vies maîtrisées comme des trajectoires changeantes et des profils éclectiques : elles font du commerce, de la pâtisserie, de la comptabilité, de la cuisine ou du droit... Elles enseignent, entreprennent et nous apprennent...

Elles sont à l'honneur de ce numéro estival, qui présente en couverture le destin d'Anny Courtade, femme d'exception qui personnifie l'audace, le courage et le succès d'une vie dédiée à l'excellence dans tous les domaines, au premier rang desquels chacun reconnaîtra le subtil et difficile exercice d'entreprendre.

Bel été à toutes et à tous !



Talent has no gender, that's a fact!
Yet we've chosen to conjugate it in the feminine, as we have for the past 5 years, with this summer's issue, dedicated to women, plural in their lives, their choices, their qualities, their stories and their talents.

Discover astonishing journeys, mastered lives as well as changing trajectories and eclectic profiles: they do business, baking, accounting, politics, cooking or law... They teach, undertake and teach us...

They are in the spotlight in this summer's issue, which features on the cover the destiny of Anny Courtade, an exceptional woman who personifies the audacity, courage and success of a life dedicated to excellence in all fields, foremost among which is the subtle and difficult exercise of entrepreneurship.

We wish you all a wonderful summer!



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 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
Mélina Mairiaux : melina@in-magazines.com

Chargés de clientèle IN Club / IN Magazine :

Aurélie 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

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.



DÉPARTEMENT
DES ALPES-MARITIMES

TEAM
PARKER
VS TEAM
PIRÈS



POUR ACHETER
VOS PLACES C'EST ICI

28-29 JUIN
LA PINÈDE,
JUAN LES PINS
WWW.PADEL-SHOW.FR

**BULLPADEL
SHOW**
06



SOMMAIRE

Anny Courtade

- 8 **HISTOIRE**
Du Dramont à la Croisette,
une vie en quête d'excellence
*From the Dramont to the Croisette,
a life in pursuit of excellence*
- 12 **INTERVIEW**
Anny Courtade l'audacieuse
Anny Courtade the audacious

Portraits de femmes

- 18 Talentueuses, Inspirantes
Talented, Inspiring

Services aux entreprises & mobilité

- 67 **ABE ELECTRICITÉ**
Avec Hugo Tobes, toujours plus d'énergie !
With Hugo Tobes, more energy than ever!

Ecoles, enseignement & formations

- 72 **UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR**
L'IA vous intéresse ? Formez-vous avec
la Deep Learning School !
Interested in AI? Join the Deep Learning School!

It, industrie pharmaceutique & sciences du vivant

- 74 **L'ACTU** de l'innovation, des sciences
et de la transformation digitale
*News on innovation, science and digital
transformation*
- 76 **GLOBAL HEART WATCH**
Continuer le financement de la recherche
et la sensibilisation du grand public
*Continue to fund research and raising
public awareness*

Intercommunalités & vie des municipalités

- 78 **LE MOULIN D'OPIO**
tournera avec la CASA
Le Moulin d'Opio taken over by CASA
- 80 **MUSEE INTERNATIONAL DE LA PARFUMERIE**
EXPOSITION - Mondes sensibles
Bienvenue en art total
Welcome to total art
- 82 **GRASSE CAMPUS**
Acte II, l'extension
Act II, the extension

CHR, événementiel & loisirs

- 86 **ESTEREL AVENTURES**
L'équipe vous présente ses pépites
et coups de cœur !
- 90 **RESTAURANT DANIEL DESAVIE**
Place à un été gourmand !
Make way for a gourmet summer!
- 94 **AUBERGE DU REDIER**
Parenthèse authentique sur les hauteurs de Nice
An authentic interlude in the hills above Nice
- 96 **DOUDOU LAPINOÙ,**
une jolie comptine niçoise
a pretty rhyme from Nice

IN GROUPE

- 98 **IN SALON 2025**
Réservez dès maintenant votre stand pour
la 4^e édition du **IN Salon le 3 avril 2025**
*Book your stand now for the 4th edition
of IN Salon on 3 April 2025*
- 104 **IN CLUB**
Les nouveaux membres

SORTIR & DÉCOUVRIR



GUIDE CULTUREL des événements DE LA CASA

Juin à octobre 2024



RETROUVEZ LE GUIDE SUR
GUIDE-CULTUREL-CASA.FR

FESTIVALS | CONCERTS | EXPOSITIONS | CONFÉRENCES | SALONS | THÉÂTRE



HISTOIRE

DU DRAMONT À LA CROISETTE, *une vie en quête d'excellence*

Viser la lune, pour être sûr d'atteindre les étoiles... Des mines de porphyre à la flamme olympique sur la Croisette, du Lagarde & Michard aux livres comptables, des amphithéâtres aux conseils d'administration, la vie d'Anny Courtade aura connu de riches saisons d'aventures, de combats et de victoires, dans une recherche continuelle de s'élever et d'exceller. Récit.

From the Dramont to the Croisette, a life in pursuit of excellence - From porphyry mines to the Olympic flame on the Croisette, from Lagarde & Michard to accounting books, from amphitheaters to boards of directors, Anny Courtade's life has seen many seasons of adventure, struggle and victory, in a constant quest to rise and excel. Story.

La petite Italie du Dramont

Une mine de porphyre en face de la plage du Débarquement... Une colonie italienne venue avec ses outils et son savoir-faire de tailleurs de pierres, ont extrait et exploité cette roche entre 1883 et 1959. Dans les années les plus productives, près de 800 mineurs, ces « coronas du sud », ont travaillé sans relâche au dynamitage, à l'extraction, à la taille... dans des conditions plus que précaires. « C'était du Zola... » sourit, émue, Anny Courtade, née Fastelli, dont les grands-parents toscans participèrent à l'aventure de cette Little Italy du Dramont. Fuyant la misère et le fascisme italiens en 1927, la famille vint s'installer ici dans des conditions très rudimentaires. Fille de Bruna Polverini et Giuseppe Fastelli, originaires de Florence et de San Gimignano, la petite Anny n'a que deux ans quand elle perd sa maman, emportée par la typhoïde, à l'âge de 20 ans. Sa grand-

mère maternelle l'élèvera. « Chaque jour, du Dramont, elle partait à pied pour rejoindre le Grand hôtel de la Baumette, à Agay, où elle faisait la lessive à la main », se souvient Anny.

Île aux pirates

En contrebas, près de la plage, la petite fille peut voir de ses fenêtres la petite église construite par ses grands-pères maternels et paternels. Et de rêver, face à cette mystérieuse île d'or, refuge de pirates imaginaires, qu'elle frissonne de voir un jour accoster sur la plage ! « Si on ne sait pas toujours où l'on va, il ne faut jamais oublier d'où l'on vient », se souvient Anny.

En face, le village et sa petite école communale où Anny montre de belles prédispositions pour apprendre. Son institutrice, M^{me} Bonnet, sent bien qu'il faudrait que la petite fille puisse pousser plus loin ses études... Pour ne pas suivre la voie, toute tracée, de ses tantes, qui à l'âge de 12 ans, ont été placées

Little Italy on the Dramont

A porphyry mine opposite the D-Day beach... An Italian colony, with its stone-cutting tools and know-how, extracted and mined this rock between 1883 and 1959. In the most productive years, some 800 miners, these "southern coronas", worked tirelessly, blasting, extracting and cutting the rock in conditions that were more than precarious. "It was like Zola..." smiles Anny Courtade, née Fastelli, whose Tuscan grandparents took part in the adventure of this Little Italy of Dramont. Fleeing poverty and fascism in Italy in 1927, the family settled here in very rudimentary conditions. Daughter of Bruna Polverini and Giuseppe Fastelli, originally from Florence and San Gimignano, little Anny was just two years old when she lost her mother to typhoid at the age of 20. She was raised by her maternal grandmother. "Every day, she would walk from the Dramont to the Grand Hôtel de la Baumette in Agay,

where she would do the washing by hand", Anny recalls.

Pirate island

Below, near the beach, the little girl can see from her windows the little church built by her maternal and paternal grandfathers. She can also dream of the mysterious golden island, the refuge of imaginary pirates, whom she shudders to think might one day land on the beach! "If you don't always know where you're going, you must never forget where you've come from," Anny remembers. Across the road, the village and its small community school, where Anny shows a great aptitude for learning. Her teacher, Mademoiselle Bonnet, feels that the little girl should be able to take her studies further... So as not to follow in the footsteps of her aunts, who at the age of 12 had been placed in upper-class families as maids. A family council decided that little Anny could go to secondary school in Saint-Raphaël. She would spend three



Anny, sans doute à l'âge de deux ans, aux côtés de sa maman et de ses tantes, les deux sœurs bienveillantes de sa mère.



Le « Coron » au soleil : une maison mitoyenne sans confort, à 5, 2 chambres et 1 cuisine.

Anny

COURTADE

FEMME D'INFLUENCE

“ Là où il y a de la volonté, il y a toujours un chemin, dit la citation apocryphe. De toute ma vie, rien ne m'a semblé impossible ”



comme bonnes à tout faire dans des familles bourgeoises. S'en suit un conseil de famille, qui décide que la petite Anny pourra aller au collège à Saint-Raphaël. Elle habitera trois jours chez l'une de ses tantes, trois jours chez l'autre. « Je suis un enfant de la république » aime-t-elle à rappeler. Féru de lecture, elle se destine aux belles lettres, qu'elle rêve d'enseigner. Collège, puis lycée... L'été, pour payer ses études, elle est au guichet touristique de la Poste centrale de Saint-Raphaël. En uniforme, elle accueille et renseigne les personnalités comme un jour, le Général de Gaulle, venu pour une commémoration, sur la plage du Débarquement.

Apprendre aux autres, apprendre pour soi

Reçue élève Professeur, d'Aix-en-Provence Anny revient à Saint-Raphaël. Tour à tour élève, pionne et professeur dans la même ville, elle est surveillante d'internat quand survient à Fréjus la catastrophe du barrage de Malpasset qui cède, le 2 décembre 1959, détruisant sur son passage 155 immeubles et habitations, tuant 423 personnes, dont la moitié d'enfants surpris dans leur sommeil. « J'en garde une vision apocalyptique. Les gens étaient sur les toits, dans les arbres, en attendant d'être délivrés... Nous avons été réquisitionnés pour aller laver les corps. Aujourd'hui, 65 ans après, j'ai encore en tête les cris de douleur des gens qui reconnaissaient leurs proches ». Toute jeune professeur de lettres, elle a 24 ans quand elle rencontre son mari, chef d'entreprise rapatrié d'Algérie, en 1963. Lui se relance à Saint-Raphaël en ouvrant un commerce de nautisme. Anny enseigne et assure aussi son secrétariat ; elle occupe son temps libre en lisant beaucoup. Quand son époux se tue dans un accident de voiture, la jeune veuve se retrouve seule pour élever le fils de son mari, lui-même veuf avant de la connaître.

Les temps sont très durs... Et c'est parce qu'elle est contrainte de lui revendre le

terrain qu'ils avaient acquis à crédit dans l'objectif de construire leur maison à Saint-Raphaël, qu'elle rencontre une femme d'affaires, Jeanine Suchet, pionnière de la grande distribution sur la Côte d'Azur, en créant les premiers Centres Leclerc à Fréjus et Saint-Raphaël. Devenues amies, c'est à Anny qu'elle pensera pour reprendre en mains un supermarché Leclerc au Cannet, que l'adhérent en place gérait de façon insatisfaisante.

Des salles de classe aux conseils d'administration

Des lettres, place aux chiffres, qu'elle apprend à manier : les « moins » deviennent des « plus » et les comptes sont assainis, deux ans seulement après la reprise du magasin ! Une prouesse qui donne à Anny cette furieuse envie de « Faire », de se bâtir de nouveaux horizons, loin des salles de classe, plus près des conseils d'administration.

Lorsque Jeanine Suchet a dû se plier à

“ Je suis d'accord avec Pasteur qui dit que « Le hasard profite aux esprits préparés ». Je crois que la chance de ces rencontres de la vie a fait naître la femme que je suis devenue. ”

la nouvelle règle édictée par Edouard Leclerc de ne pas avoir plus de deux magasins alors qu'elle en détenait 5, elle a décidé de les vendre à un groupe concurrent. Il n'y aura plus de Leclerc à Saint-Raphaël d'où Anny est originaire... Un comble ! « Dès lors, je n'ai eu de cesse de vouloir m'implanter dans ma ville de naissance... J'ai trouvé un terrain à Valescure, dans cette zone qui allait inévitablement se développer ». Le magasin ouvre en novembre 1989. Elle le revendra quelques années plus tard à son jeune directeur. Aujourd'hui encore, l'entreprise y réalise 110 M€ de CA. 1989, c'est aussi l'année dramatique où Anny devient veuve une seconde fois : son mari est emporté par la maladie, à l'âge de 40 ans.

days with one of her aunts, and three days with the other. "I'm a child of the republic", she likes to say. An avid reader, she set her sights on literature, which she dreamed of teaching. In summer, to pay for her studies, she works at the tourist counter of the Central Post Office in Saint-Raphaël. Wearing her uniform, she greets and informs VIPs, such as General de Gaulle, who came to commemorate the D-Day landings.

Teaching others, learning for oneself

Anny returns to Saint-Raphaël from Aix-en-Provence as a student teacher. Alternately student, pawn and teacher in the same town, she was a boarding school supervisor when the Malpasset dam disaster struck Fréjus on December 2, 1959, destroying 155 buildings and homes in its path and killing 423 people, half of them children caught asleep. "I still have an apocalyptic vision. People were on rooftops, in trees, waiting to be

rescued... We were requisitioned to go and wash the bodies. Today, 65 years later, I can still remember the cries of pain as people recognized their loved ones. She was just 24 when she met her husband, a businessman repatriated from Algeria, in 1963. He relaunched his business in Saint-Raphaël by opening a nautical store. Anny teaches and works as a secretary; she spends her spare time reading widely. When her husband is killed in a car accident, the young widow is left to bring up the son of her husband, himself a widower before he met her. Times were very hard... And it was because she was forced to sell him the land they had bought on credit to build their house in Saint-Raphaël, that she met a businesswoman, Jeanine

Suchet, a pioneer of supermarket distribution on the Côte d'Azur, creating the first Leclerc centers in Fréjus and Saint-Raphaël. Having become friends, it was Anny who came to mind when she took over a Leclerc supermarket in Le Cannet, which the existing member was managing unsatisfactorily.

From the classroom to the boardroom

From letters to numbers, which she learned to handle: "minuses" became "pluses", and the accounts were in order, just two years after taking over the store! It's a feat that gives Anny a furious desire to "Do", to build new horizons for herself, away from the classroom and closer to the boardroom.

When Jeanine Suchet had to comply with Edouard Leclerc's new rule of having no more than two stores, even though she owned 5, she decided to sell them to a rival group. There will no longer be a Leclerc in Saint-Raphaël, where Anny comes from... The last straw! "I found a plot of land in Valescure, in an area that was inevitably going to grow. The store opened in November 1989. A few years later, she sold it to her young manager.

Today, the company still generates sales of €110 million. 1989 was also the dramatic year in which Anny became a widow for a second time: her husband died of illness at the age of 40.

A woman in the spotlight

As a counterpoint to this tragedy, in 1989, her excellent business results led her to be chosen by her peers to chair the central purchasing body for hypermarkets in the South-East of France: she now sits on the Group's Strategy Committee, in Paris, every Monday. A woman! At the time, an anomaly... Men, with profiles of former grocers, butchers, of incredible energy, talented salesmen, certainly, but rather loud-mouthed: Anny was going to have to impose herself. For two months, she listens and learns. And very quickly, she defended her points of view with pertinence and firmness. And so it was that her voice began to count on an all-male committee, including Edouard Leclerc, the company's charismatic founder and guardian of its values.

Anny Courtaud is involved in all the battles: on behalf of the brand, she develops the



Dans la carrière, le grand-père d'Anny, à droite, soulève la masse. Accroupie : sa grand-mère. Sa maman est la petite fille en blanc, en bas à droite. A ses côtés : la tante et les cousines d'Anny.

Une femme dans la place

En contrepoint à ce drame, en 1989, ses excellents résultats dans les affaires la font choisir par ses pairs pour présider la centrale d'achats des hypermarchés du Sud-Est : elle siège désormais au Comité stratégique du groupe, à Paris, chaque lundi. Une femme ! A l'époque, une anomalie... Des hommes, aux profils d'anciens épiciers, bouchers, d'une énergie incroyable, talentueux commerçants, certes, mais plutôt forts en gueule : Anny va devoir s'imposer. Pendant deux mois, elle écoute, apprend. Et très vite, défend ses points de vue avec pertinence et fermeté. C'est ainsi que sa voix commence à compter au sein d'un comité exclusivement composé d'hommes dont Edouard Leclerc, charismatique fondateur de l'enseigne, le Gardien du Temple de ses valeurs.

Anny Courtade est de toutes les batailles : pour la marque, elle développe les centres culturels, -avec une adhérente de Pau, enseignante, comme elle, elle préside la commission d'agrément qui attribue les panonceaux aux postulants...

Même si aujourd'hui, elle en convient, son parcours dans la grande distribution serait impossible à reproduire : « Il faut avoir été chef de rayon, puis chef de département, directeur, gérer un magasin pendant au minimum deux ans avec des bénéficiaires... puis trouver un magasin, un parrainage... »

Dynamiser la vie locale

En 1995, elle rachète le « super M » du Cannet, qui lui fait de l'œil depuis des années... Et réinvestit dans sa réimplantation et une extension de l'assortiment de ses produits. En moins de deux ans, le nouveau Leclerc double son chiffre d'affaires.

Alors pour satisfaire à la règle des deux magasins, elle revend celui de Saint-Raphaël.

Le magasin du Cannet Rocheville fonctionne très bien, mais Anny a une nouvelle idée en tête. A Cannes, loin de la Croisette, le quartier de Ranguin est en déshérence. A Bernard Brochand, premier magistrat de la ville, elle soumet alors son plan pour le



Les deux oncles d'Anny, entourés de sa grand-mère et son grand-père maternels

redynamiser. L'idée, novatrice, a depuis fait des émules : « Il fallait y installer une locomotive, un hypermarché avec une galerie marchande et des activités, un centre médical et surtout, une cinquantaine de logements pour actifs en habitat social ». Et ce n'est pas parce que le quartier est déshérité que ses habitants n'auront pas droit à un très beau projet : signé de l'architecte star et ami d'Anny Courtade, Jean-Michel Wilmotte, le Leclerc de Cannes-La Bocca ouvre en 2012. Elle cède l'hyper du Cannet Rocheville à un autre adhérent et récidive ensuite avec le projet de Leclerc Drive à Mougins, qui compte également 127 logements en habitat social.

En parallèle de ces réussites, Anny Courtade s'est toujours impliquée dans la vie locale, la culture ou le sport. Elle a ainsi propulsé l'équipe de volley-ball féminin de Cannes aux plus hauts sommets, a renouvelé cet exploit avec l'AS Cannes Football (deux montées en 5 ans), concrétisant ainsi dans tous les domaines, un adage qui lui est cher : « Là où il y a de la volonté, il y a toujours un chemin, dit la citation apocryphe. De toute ma vie, rien ne m'a semblé impossible ».

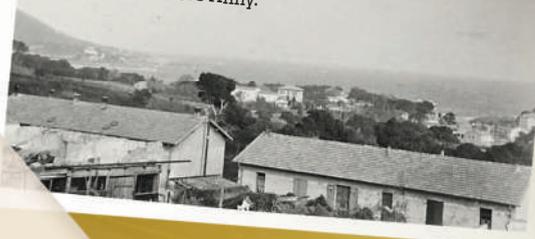
Revitalizing local life

In 1995, it bought the "Super M" in Le Cannet, which had been a magnet for years... and reinvested in its relocation and an extension of its product range. In less than two years, the new Leclerc doubled its sales. So, to comply with the two-store rule, she sold the Saint-Raphaël store. The Le Cannet Rocheville store was doing very well, but Anny had a new idea in mind. In Cannes, far from the Croisette, the Ranguin district is in decline. To Bernard Brochand, the town's chief magistrate, she submitted her plan to revitalize the area. The innovative idea has since been emulated by many: "We needed to install a locomotive, a hypermarket with a shopping mall and activities, a medical center and, above all, around 50 social housing units for working people". And just because the area is deprived doesn't mean its residents won't be entitled to a beautiful project: signed by star architect and friend of Anny Courtade, Jean-Michel Wilmotte, the Leclerc de Cannes-La Bocca opens in 2012. She then sold the Le Cannet Rocheville hypermarket to another member and followed this up with the Leclerc Drive project in Mougins, which also includes 127 social housing units.

Alongside these successes, Anny Courtade has always been involved in local life, culture and sport. She propelled the Cannes women's volleyball team to the highest summits and repeated this feat with AS Cannes Football (two promotions in 5 years), thus concretizing in all areas an adage that is dear to her: "Where there is will, there is always a way," goes the apocryphal quotation. In all my life, nothing has seemed impossible".



Les maisons, vue sur mer au Dramont. Les corons au soleil, mitoyennes toujours. « Aujourd'hui, c'est devenu Cap Estérel, qui « défigure » le paysage magnifique ! » relève Anny.



INTERVIEW

ANNY COURTADE

l'audacieuse

Courage, audace et belles rencontres : un cocktail aux vertus énergisantes qui ont fait de la vie d'Anny Courtade un incroyable destin aux allures romanesques, dans ses drames -qui l'ont si souvent construite dans la douleur et la rage de vaincre, mais aussi dans ses joies et ses victoires, entrepreneuriales comme sportives et humaines.

Anny Courtade the audacious - Courage, audacity and beautiful encounters: a cocktail with energizing virtues that have made Anny Courtade's life an incredible destiny with a romantic allure, in its dramas - which have so often built her up in pain and the rage to conquer - but also in its joys and victories, entrepreneurial as well as sporting and human.

Comment définiriez-vous votre enfance ?

Nous ne manquions de rien car... personne n'avait rien ! Aujourd'hui, le superflu est devenu nécessaire. Autrefois, on allait chercher l'eau avec des seaux à 200 mètres, le seul chauffage était la cuisinière continuellement allumée l'hiver, avec la cafetière et les fers à repasser en fonte dessus ! Tout le monde était logé à la même enseigne donc... personne ne se jalousait !

Ce sont ces conditions de vie qui vous ont donné envie de vous élever socialement ?

Saint Exupéry disait « on ne se remet jamais de son enfance ». Cela m'a donné cette rage de vaincre, le couteau entre les dents... Et c'est surtout que la vie est faite de rencontres. Je suis d'accord avec Pasteur qui dit que « Le hasard profite aux esprits préparés ». Je crois que la chance de ces rencontres a fait naître la femme que je suis devenue.

Trois femmes ont notamment beaucoup compté dans votre vie...

Oui, ma grand-mère qui m'a élevée, puis ma maîtresse d'école qui a cru en moi et enfin Jeanine Suchet, un chef d'entreprise exceptionnel.

Comment passe-t-on de professeur de lettres à chef d'entreprise ?

Par les accidents de la vie... Ce qui a forgé mon caractère, ce sont les handicaps. Orpheline de mère à 2

ans, puis de père, veuve à 27 ans puis à 40 ans. Mon premier mari était rapatrié d'Algérie, où il était chef d'entreprise. Tous ses biens avaient été nationalisés... il était arrivé avec sa valise en 1962. Pied-noir, pionnier, il avait monté -avec les prêts de l'Etat consentis aux rapatriés, une affaire de bateaux et était devenu agent Riva, sur le port de Saint-Raphaël. J'étais Professeur et nous avons acheté à crédit un terrain dans le parc de Santa Lucia, dans l'idée d'y faire construire une maison. Mais mon mari s'est tué en voiture le 6 juin 1968, le même jour de l'assassinat de Robert Kennedy...

A cette époque, vous vous investissiez déjà dans son entreprise ?

Je faisais son secrétariat, j'avais du temps, étant dans l'Education Nationale ! J'étais quand même un prof atypique : j'avais créé une compagnie de théâtre, un journal, je louais des autocars pour

aller visiter avec mes élèves la Fondation Maeght... Pour l'époque, c'était peu commun ! La vacance du temps m'était insupportable... J'aidais mon mari, je lisais beaucoup, ce qui m'a beaucoup manqué de mon enfance au Dramont : il

How would you describe your childhood?

We lacked nothing because... nobody had anything! Today, the superfluous has become necessary. In the old days, we used to fetch water with buckets 200 meters away, and the only heating was the stove that was always on in winter, with the coffee maker and cast-iron irons on top! Everyone was in the same boat, so... no one was jealous!

Was it these living conditions that made you want to rise socially?

Saint Exupéry said, "You never get over your childhood". That's what gave me the will to win, the knife between my teeth... And above all, it's because life is made up of encounters. I agree with Pasteur who said that "Chance favors the prepared mind". I believe that the luck of these encounters gave birth to the woman I have become.

How does one go from literature teacher to company director?

Through life's accidents... What forged my character were my handicaps. Motherless at 2, then fatherless, widowed at 27 then 40. My first husband was repatriated from Algeria, where he was a company director. All his property had been nationalized... he arrived with his suitcase in 1962. A Pied-noir pioneer, he had set up a boat business with government loans to repatriates and became agent Riva in the port of Saint-Raphaël. I was a teacher, and we bought a plot of land in the Santa Lucia park on credit, with the idea of building a house. But my husband was killed in a car accident on June 6, 1968, the same day Robert Kennedy was assassinated...

At that time, were you already involved in his business?

I did his secretarial work, as I had the time, being in the Education Nationale! Still, I was an atypical teacher: I had set up a theater company and a newspaper, and I rented buses to take my students to visit the Maeght Foundation... For the time, that was unusual! I couldn't stand the lack of time... I used to help my husband and read a lot, which is something I really missed when I was growing up in Le Dramont: there were no newspapers, no books... I'm a real papivore and it was from that time on that I developed a form of reading bulimia!

Three women have counted a great deal in your life...

Yes, my grandmother who brought me up, then my schoolmistress who believed in me, and finally Jeanine Suchet, an exceptional entrepreneur.

“ Ce qui me passionne, c'est « Faire » ! Monter des projets, avoir des objectifs, fédérer des équipes... Et surtout que tout le monde mette en cohésion sa volonté pour parvenir à un objectif commun. ”

En dates...

1939

Naissance à Saint-Raphaël
Birth in Saint-Raphaël

1965

Débutte comme Professeur de lettres à Saint-Raphaël
Started as a literature teacher at Saint-Raphaël

1974

Reprise de l'enseigne E. Leclerc du Cannet
Takeover of the E. Leclerc of Le Cannet

1989

Présidence de la centrale d'achats des hypermarchés E. Leclerc du Sud-Est
Chairmanship of the central purchasing body for E. Leclerc hypermarkets in the South-East of France

“ Mon déclic pour l'entrepreneuriat a eu lieu lors de ma rencontre avec Jeanine Suchet. Elle avait une détermination exceptionnelle. Une femme remarquable, avec beaucoup d'audace et qui avait implanté l'enseigne E. Leclerc dans le sud-est ”



1992

Présidente du Racing Club de Cannes
Volley-ball féminin jusqu'en 2016
President of the Racing Club de Cannes
Women's Volleyball until 2016

n'y avait aucun journal, aucun livre... Je suis une vraie papivore et c'est à partir de ce moment-là que j'ai développé une forme de boulimie de lecture !

Quand a eu lieu le déclic pour l'entrepreneuriat ?

Endettée avec ce terrain, une dame vient me voir et me propose de le vendre. C'était Jeanine Suchet. Elle me dit : « votre prix sera le mien ». Elle avait une détermination exceptionnelle. Une femme remarquable, qui avait beaucoup d'audace et qui avait implanté l'enseigne E. Leclerc dans le sud-est. J'ai accepté de lui vendre ce terrain, qui était mitoyen de sa maison, je n'avais pas l'argent pour rembourser l'emprunt ! Six mois passent et elle revient me voir pour me dire : « J'ai tout réussi dans ma vie... sauf les études de mes enfants. Voulez-vous vous en occuper, le soir, les aider à faire leurs devoirs ? » J'ai accepté et nous sommes devenues très amies. Nous avons le même caractère.

Quelques années plus tard, j'avais suivi mon deuxième mari, qui était pilote, et j'enseignais deux années au Lycée des Flandres à Hazebrouck dans le Nord. Je cherchais toujours à occuper mes périodes de vacances... Je dis à Jeanine : « Cet été je viens faire un stage ouvrier chez toi, au Leclerc de Saint-Raphaël ». Et cela se passe très bien : je suis dans mon élément ! En septembre, elle me téléphone pour me proposer de reprendre un magasin au Cannet, qui était mal géré et lourdement endetté. Une proposition complètement incongrue, mais c'est aussi dans ces moments-là que l'on mesure l'importance des personnes qui vous entourent... Mon mari m'a dit : « Réfléchis, mais ton choix sera le mien ». A ce moment-là, j'avais commencé une thèse intitulée « La théorie des quatre éléments selon Bachelard dans l'œuvre de Ronsard » : un peu loin d'être la voie royale pour vendre des petits pois... ! Mais j'ai foncé... Et une nouvelle vie a commencé pour moi. J'ai tout appris avec mes collaborateurs. A la caisse, en rayon... Il y avait 27 personnes, ils sont 70 aujourd'hui !



Le management ?

Ça ne s'apprend pas. Mais quand vous avez été professeur, vous faites du management, vous faites de la pédagogie. Vous retrouvez chez les adultes ces grands enfants et je pense sincèrement que dans le management féminin, plus intuitif, vous retrouvez un supplément d'âme, un instinct plus protecteur, à l'écoute.

Le pari était osé ? Il vous fallait des fonds pour cette affaire ?

Non car il fallait reprendre le passif et apurer les dettes, un pari risqué, mais nous y sommes parvenus en deux ans. Puis nous avons multiplié le chiffre d'affaires par dix... Sans parking !

Pourquoi vos confrères vous ont-ils proposé, en 1989, de présider la centrale d'achats Lecasud, fonction pour laquelle vous avez par la suite été réélue à l'unanimité pendant 30 ans ?

Je crois qu'ils ont reconnu que j'avais les mêmes compétences qu'eux ! Et

Sous la présidence d'Anny Courtade durant 25 ans, le club de volley-ball féminin cannois construit le plus beau palmarès des clubs de sports collectifs en France, hommes et femmes confondus avec plus de 40 titres dont deux Ligue des Champions.

When did the entrepreneurial impulse strike?

I was in debt with this plot of land, and a lady came to see me and offered to sell it to me. It was Jeanine Suchet. She said, "Your price will be mine". She had exceptional determination. A remarkable woman, with a lot of audacity, who had established the E. Leclerc in the south-east of France. I agreed to sell her the land, which adjoined her house, because I didn't have the money to repay the loan! Six months passed and

she came back to see me to say: "I've achieved everything in my life... except my children's studies. Would you like to look after them in the evenings, help them with their homework?" I agreed, and we became great friends. We had the same character. A few years later, I followed my second husband, who was a pilot, and taught for two years at the Lycée des Flandres in Hazebrouck in the Nord region. I was always looking for something to do during my vacations... I said to Jeanine: "This summer I'm coming to do a work placement with you, at the Leclerc in Saint-Raphaël". And it went very well: I was in my element! In September, she telephoned me to offer me the chance to take over a store in Le Cannet, which was badly run and heavily in debt. A completely incongruous proposal, but it's also at times like these that you realize how important the people around you really are... My husband said to me: "Think it over, but your choice will be mine". At the time, I had begun a thesis entitled "The theory of the four elements according to Bachelard in the works of Ronsard": hardly the royal road to selling peas...! But I went for it... and a new life began for me. I learned everything from my colleagues. At the checkout, on the shelf... There were 27 people, now there are 70!

Management?

You can't learn it. But when you've been a teacher, you're a manager, you're a teacher. You find these big children in adults, and I sincerely believe that in women's management, which is more intuitive, you find an extra soul, a more protective instinct to listen.

Was it a daring gamble? Did you need funds for this business?

No, because we had to take over the liabilities and pay off the debts - a risky gamble, but we managed it in two years. Then we increased sales tenfold... without parking!

In 1989, why did your colleagues ask you to chair the Lecasud buying group, a position you were subsequently unanimously re-elected to for 30 years?

I think they recognized that I had the

En dates...

1995

Rachat du « super M » au Cannet, En moins de deux ans, le nouveau Leclerc double son chiffre d'affaires. *Takeover of the "super M" in Le Cannet. In less than two years, the new Leclerc doubles its sales.*

1995

Trophée de la Femme chef d'entreprise de l'année *Woman Business Leader of the Year Trophy*

2008

Officier de la Légion d'honneur (Chevalier en 1996) *Officer of the Legion of Honor (Chevalier in 1996)*

2012

Overture du Leclerc de Cannes-La Bocca, signé de l'architecte star et ami d'Anny Courtade, Jean-Michel Wilmotte *Overture of the Leclerc store in Cannes-La Bocca, designed by star architect and friend of Anny Courtade, Jean-Michel Wilmotte*



“ Il faut toujours viser plus haut, rester dans le « ventre mou » ne m'intéresse pas. Rose Kennedy disait à ses enfants : « Faites la course en tête, c'est là où il y a le moins de monde et où il y a le plus d'air ! » ”

une forte capacité d'investissement et de motivation dans tout ce que je faisais. Il est vrai qu'il n'y avait que des hommes, mais... Nothing is impossible, le cerveau n'a pas de sexe ! C'est Jeanine Suchet et son mari qui avaient fondé la centrale d'achats à Fréjus, composée d'une dizaine de magasins. Quand je l'ai laissée en 2019, elle en comptait 52, pour un montant de 1,5 Milliard d'Euros de chiffre d'affaires !

Comment en êtes-vous venue au sport ? Quel parallèle faites-vous entre la dirigeante sportive et la cheffe d'entreprise ?

Pas spécialement sportive, je jouais un peu au tennis... Je suis entrée dans le volley-ball par effraction... On est venu me chercher. J'ai assisté à un match -je n'en avais jamais vu et j'ai trouvé cela très intéressant, élégant... Alors je me suis intéressée au club, et m'y suis investie. Il a fallu batailler, nous jouions

déjà en coupe d'Europe alors que l'on s'entraînait dans une salle dont le toit fuyait de tous les côtés ! J'ai bataillé, cherché à élever le débat : il faut toujours viser plus haut, rester dans le « ventre mou » ne m'intéresse pas. Rose Kennedy disait à ses enfants : « Faites la course en tête, c'est là où il y a le moins de monde et où il y a le plus d'air ! »

Parle-t-on de la même manière aux filles et aux garçons ?

En tant que femme, on est peut-être plus attentive aux problèmes des filles, qui doivent souvent mener de front une vie familiale, personnelle, professionnelle. Sa première ennemie est...elle-même ! Elle doute toujours de ses capacités. Proposez un poste à un homme : il le prendra, peu importe

same skills as they did! And a strong capacity for investment and motivation in everything I did. It's true that there were only men, but... Nothing is impossible, the brain has no sex! It was Jeanine Suchet and her husband who founded the central purchasing office in Fréjus, with its ten or so stores. When I left her in 2019, she had 52 stores, with sales of 1.5 billion euros!

How did you get into sport? What parallel do you draw between the sports manager and the business manager?

Not particularly sporty, I played a little tennis... I broke into volleyball... They came to pick me up. I attended a match - I had never seen one and I found it very interesting, elegant... So I became interested in the club, and

got involved in it. We had to fight, we were already playing in the European Cup while we were training in a room whose roof was leaking on all sides! I fought, tried to raise the debate: we must always aim higher, remaining in the "soft stomach" does not interest me. Rose Kennedy told her children: "Race in the lead, that's where there are the fewest people and where there is the most air!" »

Do we talk to girls and boys the same way?

As a woman, we are perhaps more attentive to the problems of girls, who often must lead a family, personal and professional life. Her first enemy is...herself! She still doubts her abilities. Offer a man a job: he will take it, regardless of his predispositions! A woman will always ask herself the question of whether she will be able to take charge and by the time she thinks about it... she will have a man take her

2017

Ouverture du Leclerc Drive à Mougins, qui compte également 127 logements en habitat social
Opening of Leclerc Drive in Mougins, which also includes 127 social housing units

2019

Présidente de l'AS Cannes Football
President of AS Cannes Football

18 juin 2024

Anny Courtade porte la flamme olympique à Cannes le matin et fait partie de la haie d'honneur à Nice le soir avant l'allumage du chaudron
Anny Courtade carries the Olympic flame in Cannes in the morning and is part of the guard of honor in Nice in the evening before the lighting of the cauldron

“ Il faut avoir été chef de rayon, puis chef de département, directeur, gérer un magasin pendant au minimum deux ans avec des bénéfiques... puis trouver un magasin, un parrainage... mon parcours dans la grande distribution serait impossible à reproduire aujourd'hui ”



ses prédispositions ! Une femme se posera toujours la question de savoir si elle pourra assumer et le temps qu'elle y réfléchisse... se fera prendre la place par un homme. Puis elle deviendra « vice-quelque chose » ou secrétaire, trésorière, mais jamais présidente ! Je leur dis toujours : il ne faut jamais qu'on vienne vous chercher, prenez la place !

Et le foot ?

C'est David Lisnard qui m'a dit : « Reprends l'équipe de foot » Je lui ai dit : « jamais ! » Mais vous savez bien qu'il ne faut pas dire « jamais » ! J'ai recruté une équipe puis nous avons fait deux remontées... J'ai cédé la N2 en juillet 2023 et reste présidente de l'Association Cannes Football avec 860 licenciés et 47 équipes.

Qu'est-ce qui vous fait courir ?

Ce qui me passionne, c'est « Faire » ! Monter des projets, avoir des objectifs, fédérer des équipes... Et surtout que tout le monde mette en cohésion sa volonté pour parvenir à un objectif commun. J'ai toujours voulu être la meilleure mais je crois sincèrement qu'il faut aimer les autres pour donner de son temps, s'investir. Et ce n'est pas de l'orgueil que d'avoir de l'ambition : quand vous vous élevez vers le haut, vous élevez les autres avec vous, c'est systématique. J'ai 63 « filleuls » Leclerc à qui j'ai mis le pied à l'étrier, que j'ai parrainés, accompagnés, cautionnés auprès des banques... Une fierté de rendre ce que l'on m'a proposé !

place. Then she will become "vice-something" or secretary, treasurer, but never president! I always tell them: you should never be picked up, take your place!

And football?

It was David Lisnard who told me: "Take back the football team" I told him: "never!" But you know well that you shouldn't say "never"! I recruited a team then we made two comebacks... I sold the N2 in July 2023 and remain president of the Cannes Football Association with 860 licensees and 47 teams.

What makes you run?

What fascinates me is "Doing"! Set up projects, have objectives, bring teams together... And above all, everyone must unite their will to achieve a common objective. I have always wanted to be the best, but I sincerely believe that you must love others to give your time and invest yourself. And it is not prided to have ambition: when you rise to the top, you raise others with you, it is systematic. I have 63 Leclerc "godchildren" to whom I have set foot in the stirrup, whom I have sponsored, accompanied, guaranteed with the banks... A pride in returning what was offered to me!

And your children?

I did not proselytize and instead of selling my business to my directors, I could have passed it on to my children... It was not their destiny. My daughter raises horses in Deauville. And my son told me one day: "I'm not interested in going into mass distribution. And then... I will always be Anny Courtade's son!" He did Maths Sup, Maths Spé, passed the architect competition, the Beaux-Arts exam then he was a young farmer. And we have established a large catering hub with the Plage du Festival, Le Mouré Rouge, Le Bellevue, le Flore in Nice... We also operate an agritourism estate in the Var, covering more than 300 hectares. And very soon, we hope to create a charming hotel in Cannes.

En chiffres...

50

Anny Courtade fête cette année ses 50 ans comme adhérent E. Leclerc, la plus grande longévité au sein du groupe de grande distribution, de 1974 à aujourd'hui
Anny Courtade is celebrating her 50th anniversary this year as an E. Leclerc member, the longest-lived member of the mass distribution group, from 1974 to today

Et vos enfants ?

Je n'ai pas fait de prosélytisme et au lieu de vendre mes affaires à mes directeurs, j'aurais pu les céder à mes enfants... Ce n'était pas leur destinée. Ma fille élève des chevaux à Deauville. Et mon fils m'a dit un jour : « ça ne m'intéresse pas de rentrer dans la grande distribution. Et puis... je serai toujours le fils d'Anny Courtade ! » Il a fait Maths Sup, Maths Spé, passé le concours d'architecte, celui des Beaux-Arts puis il a été jeune agriculteur. Et nous avons constitué un grand pôle de restauration avec la Plage du Festival, Le Mouré Rouge, Le Bellevue, le Flore à Nice... Nous exploitons également un domaine d'agritourisme dans le Var, sur plus de 300 hectares. Et tout prochainement, nous espérons créer un hôtel de charme à Cannes.

Vous ne vous arrêtez donc jamais ?

Je ferai comme Mistinguett, je mourrai en scène !

Vous allez porter la flamme olympique à Cannes, ici, chez vous...

J'ai été extrêmement fière et honorée d'avoir été choisie... J'ai eu plusieurs distinctions, mais j'avoue que là, le symbole est très fort pour moi. J'espère que mes petits enfants seront présents et seront fiers de leur grand-mère ! Je crois beaucoup à la valeur d'exemplarité en tant que chef d'entreprise... C'est drôle mais cette année, j'ai reçu beaucoup de bouquets pour la fête des mères... Avec des témoignages de femmes notamment. Souvent elles me disent que je suis inspirante ou que je suis un modèle... Cela me touche beaucoup, à tel point que j'ai parfois un sentiment d'imposture... ! C'est donc que malgré moi, je fais du prosélytisme. D'ailleurs, j'accepte volontiers de venir prêcher la bonne parole dans les établissements scolaires ou instances professionnelles lorsqu'on me le demande. Je leur dis toujours : je suis quelqu'un d'ordinaire, ce que je fais, vous pouvez le faire. Et je dirais même mieux : vous devez le faire ! C'est à vous de démontrer l'égalité avec les hommes !

**So, you never stop?**

I will do like Mistinguett, I will die on stage!

You will carry the Olympic flame to Cannes, here, at home...

I was extremely proud and honored to have been chosen... I have had several distinctions, but I admit that the symbol is very strong for me. I hope my grandchildren will be present and will be proud of their grandmother! I really believe in the value of setting an example as a business leader... It's funny but this year, I received a lot of bouquets for Mother's Day... With testimonials from women. They often tell me that I am inspiring or that I am a model... This touches me a lot, so much so that I sometimes feel like an imposture...! So, despite myself, I proselytize. Moreover, I happily agree to come and preach the good word in educational establishments or professional bodies when asked. I always tell them: I'm an ordinary person, what I do, you can do it. And I would even say better: you must do it! It's up to you to demonstrate equality with men!

En mots...**Culture**

« J'ai toujours collectionné l'art... même quand j'étais pauvre et fauchée ! Avant tout parce que cela me touche, non pour spéculer ». Mécène, Anny Courtade est par exemple Présidente des amis de la Fondation Maeght et de l'Orchestre National de Cannes PACA.

Culture

"I have always collected art... even when I was poor and broke! Above all because it touches me, not to speculate." Patron, Anny Courtade is for example President of the Friends of the Maeght Foundation and the Cannes PACA National Orchestra.

Femme

« Je suis loin d'être féministe à tout crin : je ne crois en la parité qu'à la compétence et au mérite ».

Women

"I am far from being an outright feminist: I only believe in parity based on competence and merit."

Réussite

« La réussite n'est jamais solitaire. Elle est solidaire les uns des autres ».

Success

"Success is never lonely. She is in solidarity with each other."

Routine

« L'innovation, c'est le deuil des acquis, cela peut faire peur. Pas à moi, je déteste la routine ! »

Routine

"Innovation means mourning what has been acquired that can be scary. Not me, I hate routine!"

Place

« La vie c'est une succession de portillons. Si chaque fois, vous vous écarterez en cédant votre place, on vous la piquera. Enfoncez les portes, crevez le plafond de verre... Personne ne le fera à votre place ! »

Place

"Life is a succession of gates. If each time you move aside and give up your place, they will steal it from you. Break down doors, break through the glass ceiling... No one will do it for you!"

Vacances

« J'ai été professeur sept ans. Je considère que j'ai pris assez de vacances pendant ces années-là pour ne pas prendre plus d'une semaine de congés consécutifs ! »

Vacation

"I was a teacher for seven years. I consider that I took enough vacation during those years not to take more than one week of consecutive vacation!"

63

« Le nombre de " filleuls " Leclerc à qui j'ai mis le pied à l'étrier, que j'ai parrainés, accompagnés, cautionnés auprès des banques... Une fierté de rendre ce que l'on m'a proposé ! »

"I have 63 Leclerc "godchildren" to whom I have set foot in the stirrup, whom I have sponsored, accompanied, guaranteed with the banks... A pride in returning what was offered to me!"

43

Titres gagnés avec le Racing Club de Cannes Volley-ball féminin (20 titres de Champions de France, Champion d'Europe de la ligue des Champions en 2002 et 2003)

Titles won with the Racing Club de Cannes Women's volleyball (20 French Champions titles, European Champion of the Champions League in 2002 and 2003)

”

PORTRAITS DE *femmes*

20



EMILIE MANCINI
GALERIES LAFAYETTE NICE
MASSENA
Marque de passion
A brand of passion

50



NATHALIE SAURIN
FIDAL NICE
**Culture internationale,
expertise locale**
International culture, local expertise

22



CINDY O'NEILL
NICE SHOPPING
Shopping : accro à Nice !
Addicted to retail in Nice!

52



CHARLOTTE VEYRON
BETSSON FRANCE
Tout miser sur les valeurs du sport
Placing it all on the values of sport

24



**ESMERALDA BREHIN
PERRINE FONTAINE**
ROYAL MOUGINS GOLF & RESORT
**Pour vivre l'exception
événementielle**
Experience an exceptional event

54



**PAULINE VIALLON
LAURE AMEDRO**
GROUPE ORBISUR
**Au service de l'équipe,
empathie et bienveillance**
*Empathy and kindness,
at the service of the team*

26



**JULIETTE LAHMISSI-
PARMENTIER**
CABINET JLP
Maître de sa destinée
A master of her own destiny

56



VERONIQUE MORENO
GROUPE ORBISUR
Trouver sa voie
Finding your way

28



SONIA BRICNET
CAISSE D'EPARGNE CÔTE D'AZUR
**Une carrière en appui aux
entreprises azuréennes**
*A career in support of local
entrepreneurs*

58



CATHERINE PELZER
GROUPE FLM - EUROP'TP
**Pour travailler sur des
bases solides**
A solid foundation on which to work



40

NADINE DUVAL
 GROUPE FLM – EUROP'TP
 Objectifs qualité et satisfaction
Quality and satisfaction objectives



52

Louise Diandoki
 Catalina Bratosin
 Donia El Khediri
 Emmanuelle Charriau
 Emma Sandwidi
 Julie Duriez
 HYGIÈNE 4D
 Engagées au service du client
Women at the service of the customer



42

JOSÉE DOLCIANI
 MD ALU
 L'aventure entrepreneuriale, à deux
A couple embarked on an entrepreneurial adventure



54

ELODIE MANISCALCO
 LA PETITE MASCOTTE
 Oser s'épanouir
Daring to blossom



44

**NATHALIE ATTAL
 CATHERINE RODRIGUEZ**
 MD ALU
 Alchimie au féminin
Feminine chemistry



56

Marine Caussé
 Cécile Pece
 Manon Damiani
 Naïma Tliba
 Laetitia Servato
 Laetitia Binder
 LE GROUPE TRANSCAN
 muscle ses ressources humaines
Transcan boosts its human resources



46

NOUHA BEN HAMOUDA
 GREENB GROUP
 De l'art de la précision
The art of accuracy



60

JESSIKA BELTRA
 NICE CÔTE D'AZUR
 BUSINESS CLUB
 Les belles rencontres du NCBC
Beautiful encounters at NCBC



48

CLAIRE MAISONGRANDE
 MB AVIATION
 Formation Première Classe
A first-class training



62

Alix Marant
 Karine Jamin
 Karima Boufroukh
 R'SUD MEDICAL
 Au féminin !
For women!



50

AMANDINE BOILE
 SUP'DE COM NICE ET GRASSE
 A l'école de la vie
At the school of life



www.in-magazines.com

Emilie

MANCINI

GALERIES LAFAYETTE NICE MASSENA



MARQUE DE *passion*

A Nice, les Galeries Lafayette portent haut les couleurs de la ville, localement bien sûr, mais aussi vis-à-vis de la clientèle étrangère, amoureuse de l'art de vivre à la Française. Emilie Mancini, Responsable Marketing à Nice, nous fait entrer dans 1^{er} magasin de Province, emblématique adresse visitée chaque année par plus de 3,6 millions de clients.

A brand of passion - In Nice, Galeries Lafayette is the city's flagship brand, not only locally, but also for foreign customers who love the French art of living. Emilie Mancini, Marketing Manager in Nice, takes us inside the 1st Provincial Store, an emblematic address visited by over 3.6 million customers every year.

En visite dans la capitale azurée en 2019, Emilie Mancini tombe littéralement amoureuse de la ville, « ses façades, ses couleurs, son énergie : tout m'a séduite ! » se souvient-elle. Originaire de Marseille, elle n'avait pas vu Nice depuis une dizaine d'années et il lui fallait absolument faire un détour par la place Masséna et ses Galeries Lafayette, historiquement implantées en 1916 à Nice, tout juste après le magasin iconique Parisien de la marque, situé sur le boulevard Haussmann (1893).

Si Emilie s'attarde tant sur cette institution, c'est qu'elle travaille déjà à cette époque depuis 2012 pour le groupe Galeries Lafayette. Elle a même commencé son parcours au sein du magasin de Marseille, comme conseillère de vente beauté en 2006 pour Lancôme, YSL et Clarins. « Je suis ce que l'on appelle un « bébé-Galeries ! ». Car la marque aime faire évoluer ses collaborateurs au sein de l'entreprise. Auparavant, Emilie, qui a étudié dans le commerce et évolué en Licence de Marketing, a commencé sa carrière dans les assurances auprès de son papa, agent général. Une parenthèse dans ses ambitions personnelles, car assurément, sa place est au contact de la clientèle... Ainsi, aux Galeries Lafayette de Marseille, elle est recrutée comme manager de l'espace beauté en 2012. Puis progressivement, gère des espaces supplémentaires : beauté, accessoires, bijouterie... Quand elle rentre de son week-end niçois, elle en est persuadée : la suite de sa carrière se jouera sous les arcades de la Place Masséna ! Elle demande sa mobilité qui est acceptée et devient manager de l'espace du Rez-de-chaussée des Galeries Lafayette Nice Masséna, dédié au luxe, à la beauté, aux accessoires et à la bijouterie. Près de 100 personnes y évoluent, réalisant près de 26 % du Chiffre d'affaires total du magasin, numéro un français du réseau après Paris Haussmann ! Une promotion en accord avec la motivation sans faille d'Emilie : « On ne fait rien sans passion et enthousiasme ! » rappelle-t-elle...

130 ans de succès en 2024

En 2021, nouvelle évolution de carrière, qui la voit devenir Responsable Marketing grâce à la confiance de sa direction. Partenaire historique et fondateur de l'association Nice Shopping avec laquelle elle organise événements et opérations commerciales tout au long de l'année, les Galeries Lafayette portent haut les couleurs de la ville, localement bien sûr, mais aussi vis-à-vis de la clientèle étrangère, amoureuse de l'art de vivre à la Française. Elles axent donc un important volet de leur action marketing en direction de cette clientèle étrangère, qui représente... 42 % du chiffre d'affaires total du magasin ! Pour les séduire et leur faire vivre une vraie expérience différenciante, l'équipe d'Emilie travaille sur des

actions de visibilité digitales, mais aussi sur des partenariats et projets avec les hôtels de Nice, en étroite collaboration avec Nice Shopping via des plans touristiques avec des offres dédiées, l'Aéroport Nice Côte d'Azur ou encore l'Office de Tourisme Métropolitain, et le soutien des équipes des Galeries Lafayette Haussmann à l'international valorisant la destination Nice, 2^e ville après Paris... L'été approche à grands pas et juillet est le mois le plus fort de l'année, devant décembre. « Nous sommes d'ailleurs très heureux d'accueillir de nouvelles marques : le styliste originaire de la région Simon Porte avec sa marque Jacquemus, ou encore des pop-up exclusifs avec Dior Riviera et Loewe, marques d'accessoires de luxe du groupe LVMH ».

De l'exclusivité, certes, mais aussi des produits qui parlent au plus grand nombre, car c'est bien là la signature des Galeries Lafayette qui fêteront cette année leurs 130 ans : « Avec près de 800 marques, nous sommes vraiment le grand magasin de tous, lieu incontournable du shopping dans la région de Nice, notre objectif est de créer un lieu d'exception où l'expérience client est prioritaire, que ce soit à travers un accompagnement personnalisé ou l'introduction de nouveaux services. Vous y trouverez une gamme d'articles de l'accessibilité au luxe » Et ce ne sont pas les 10.000 clients quotidiens du magasin niçois qui prétendront le contraire...

ENTRE NOUS

- **Nice...** For ever ! Car si elle y a poursuivi sa carrière, Emilie a aussi rencontré à Nice son compagnon, papa de sa petite fille de deux ans : une niçoise de plus ;) !
- **Mais aussi...** « j'ai un petit faible pour la baie de Villefranche-sur-Mer, paisible, si belle, où le temps semble s'arrêter... ! »
- **Nice...** Forever! While she pursued her career there, Emilie also met her partner in Nice, the father of her two-year-old daughter: one more Niçoise ;)!
- **But also...** "I have a soft spot for the bay of Villefranche-sur-Mer, peaceful, so beautiful, where time seems to stand still...!"

Galeries Lafayette

www.galerieslafayette.com



www.niceshopping.fr

Visiting the Côte d'Azur capital in 2019, Emilie Mancini literally fell in love with the city, "its facades, its colors, its energy: everything seduced me!" she recalls. Originally from Marseille, she hadn't been to Nice in ten years, and she absolutely had to make a detour to Place Masséna and its Galeries Lafayette, the historic department store established in Nice in 1916, just after the brand's flagship, the Parisian store on Boulevard Haussmann (1893).

Emilie's interest in this institution stems from the fact that she has been working for the Galeries Lafayette group since 2012. She even began her career with the Marseille store as a beauty consultant in 2006 for Lancôme, YSL and Clarins. "I'm what we call a "Galeries baby! Because the brand likes to help its employees develop within the company. Prior to this, Emilie, who studied business and went on to complete a Bachelor's degree in Marketing, began her career in insurance with her father, a general agent. An interlude in her personal ambitions, because her place is undoubtedly in contact with customers... So, at Galeries Lafayette in Marseille, she was recruited as manager of the beauty area in 2012. When she returned from her weekend in Nice, she was convinced that the next step in her career would be under the arcades of Place Masséna! She asked for a transfer, which was accepted, and became manager of the first-floor area of Galeries Lafayette Nice Masséna, dedicated to luxury, beauty, accessories and jewelry. Nearly 100 people work there, accounting for almost 26% of the store's total sales, the network's number-one French store after Paris Haussmann! A promotion in keeping with Emilie's unfailing motivation: "You can't do anything without passion and enthusiasm", she reminds us...

130 years of success in 2024

In 2021, a new career move sees her become Marketing Manager thanks to the confidence of its management. As a long-standing partner and founder of the Nice Shopping association, with which it organizes events and sales operations throughout the year, Galeries Lafayette raises the city's profile, locally of course, but also with foreign customers who love the French art of living. They therefore focus a large part of their marketing efforts on foreign customers, who represent... 42% of the store's total sales! To win them over and offer them a truly differentiating experience, Emilie's team is working on digital visibility initiatives, but also on partnerships and projects with Nice hotels, in close collaboration with Nice Shopping via tourist plans with dedicated offers, Nice Côte d'Azur Airport or the Metropolitan Tourist Office, and the support of the Galeries Lafayette Haussmann teams internationally promoting Nice as a destination, the 2nd city after Paris... Summer is fast approaching, and July is the strongest month of the year, ahead of December. "We're also delighted to welcome new brands: local designer Simon Porte with his Jacquemus brand, and exclusive pop-ups with Dior Riviera and Loewe, luxury accessories brands from the LVMH group". Exclusivity, of course, but also products that speak to as many people as possible, because that's the signature of Galeries Lafayette, which will be celebrating its 130th anniversary this year: "With nearly 800 brands, we really are everyone's department store, a must for shopping in the Nice region. Our aim is to create an exceptional place where the customer experience is a priority, whether through personalized assistance or the introduction of new services. Here, you'll find a range of products from affordable to luxury." And the Nice store's 10,000 daily customers won't deny it...

Shopping : ACCRO À NICE !

Fière d'être niçoise, Cindy O'Neill l'est assurément... Si elle porte aussi haut les couleurs de Nissa La Bella, c'est parce qu'en plus d'y être née, elle défend chaque jour les atouts et la diversité de ses commerces, au sein de l'association Nice Shopping, dont la singularité montre que la cinquième ville française a su fédérer l'ensemble de ses commerçants autour d'une belle promesse : Nice reste la ville de tous les shoppings !

En 2017 à Nice, c'est un élan nouveau qui est donné à la ville pour lui associer l'image d'une destination shopping incontournable, pour les locaux comme pour les touristes. Pour se démarquer, l'idée est lancée de mettre autour de la table l'ensemble du tissu commercial niçois, grandes enseignes et commerces de proximité, en lien avec la municipalité et les chambres consulaires. Un défi osé, et pourtant, dès les premiers instants, autour de 11 membres fondateurs, l'alchimie fonctionne. « Nos commerces n'ont rien à envier aux plus beaux concepts parisiens ! » s'enthousiasme à cet égard Cindy O'Neill, responsable de Nice Shopping. A ce succès, plusieurs raisons, dont la bienveillance et le dialogue installés entre tous les acteurs du commerce niçois. Patrick Nolier, président de Nice Shopping et directeur de NICETOILE, n'est pas étranger à cet état d'esprit, instigateur d'une dynamique vertueuse : « Aucune association de ce type n'existe ailleurs » note Cindy, qui chaque année, est contactée par des collectivités territoriales de tout l'hexagone qui veulent connaître la recette de cette salade niçoise !

En regardant de plus près, nul doute que Cindy O'Neill était faite pour le job : avec sa prépa HEC, l'ESC Lille (aujourd'hui Skema), un Master International suivi d'une expérience en Suède puis à Londres et Paris comme cheffe de produits, la jeune femme rentre à Nice et débute dans la grande distribution en passant par Monaco chez le pionnier des véhicules sportifs électriques Venturi, puis auprès de médias locaux, au plus proche du tissu économique local.

Source d'inspirations

Depuis le lancement de Nice Shopping il y a 7 ans, c'est l'évidence : « C'est merveilleux de promouvoir sa ville quand on l'apprécie profondément » se réjouit-elle. Le succès ne se dément pas. L'organisation d'événements (Parade de Noël, braderie...), les campagnes de communication, la mise en avant des quartiers : pour les commerçants niçois, cette visibilité offerte est d'un soutien inégalé. « Peu de commerçants ont le temps, la logistique ou les budgets pour communiquer sur leur enseigne à grande échelle. Nous les aidons à dépasser ces contraintes, tout en ciblant les locaux et extra locaux, en disant au public : venez à Nice, tout est là ! Mais surtout, Nice Shopping s'est peu à peu installé comme un véritable guide d'inspirations pour les sorties, le shopping et les restaurants à Nice ».

L'association a ainsi lancé son mag : « Meilleurs rooftops », « Les bars atypiques », « où Bruncher » ou encore « Team building, les activités de groupe à découvrir » ...

Un parti pris et des actions qui voient l'année 2023 enregistrer des taux records : 8,8 millions d'impressions sur les réseaux sociaux, + 21% de visiteurs sur leur site internet, un accompagnement auprès de 450 commerçants sur l'année écoulée. Cerise sur le gâteau, la Grande Parade de Noël et son spectacle gratuit de 200 artistes, a enregistré plus de 45.000 spectateurs et une fréquentation en hausse de 23 % chez les commerçants !

En ligne de mire pour Cindy et l'association, un objectif clair : devenir le guide référent des sorties et bonnes adresses à Nice afin que les clients continuent de consommer local et de privilégier le contact humain en magasin. Tout en commençant par s'inspirer, en matière de bonnes idées... avec Nice Shopping !

Addicted to retail in Nice! Cindy O'Neill is undoubtedly a proud resident of Nice... She flies the flag of Nissa La Bella, firstly because she is a native of the city, and secondly because her job is to promote the assets and diversity of Nice's retail scene. She works for the association Nice Shopping, a unique entity that has showcased the ability of the fifth largest city of France to successfully bring together all of its retailers around an ambitious promise: Nice will continue to be France's retail capital!

Back in 2017, a new impulse was given to Nice: the idea was to build the image of the ideal city for shopping, both for locals and for the many tourists. In order to stand out, the plan was to bring together all the representatives of Nice's retail network, who include large brands and local businesses, with the support of the authorities and the consular chambers. Although this was a daring plan, it quickly became apparent that it would succeed, thanks to the work put in by the 11 founding members. "We can certainly hold our own, even against the best Parisian concepts!" Cindy O'Neill, who manages Nice Shopping, tells us enthusiastically. There are several reasons for this success, chief among which is the warm and friendly dialogue initiated among all the relevant stakeholders. Patrick Nolier, chairman of Nice Shopping and director of NICETOILE is certainly no stranger to this way of thinking, which instigates a virtuous dynamic: "There is no other association like ours" Cindy adds. Every year, territorial representatives from other parts of France come to her to find out the secret recipe of her own particular brand of Salade Niçoise!

There can be no doubt that Cindy O'Neill is perfect for the job: she attended preparatory courses at the HEC, the ESC Lille (now renamed Skema), graduated with an international master's degree in marketing and sustainable development, and gained work experience in Sweden, London, and Paris as product manager. Cindy then returned to Nice, where she launched a career, first in mass distribution, then in Monaco with Venturi, the pioneer of electric sports cars, and later with the local press, working closely with the local economic fabric.

ENTRE NOUS

- **Cinéma inspirant, lectures philo**
- « J'ai beaucoup aimé 1984 et L'Alchimiste, deux romans philosophiques intemporels.
- J'aime aussi les films basés sur les histoires vraies, aux personnages remarquables qui forcent le respect : « Les figures de l'ombre », « The Imitation Game » ...
- **Balle blanche**
- Inconditionnelle de golf, Cindy organise souvent ses vacances autour d'un parcours.
- **Inspiring films and philosophical readings**
- "I thoroughly enjoyed 1984 and The Alchemist, two timeless philosophical novels I also enjoy films based on true stories, featuring remarkable and inspiring characters: "Hidden Figures", "The Imitation Game"...
- **Golf enthusiast**
- As a keen golfer, Cindy organises her holidays around her favourite sport.

A source of inspiration

Since the launch of Nice Shopping, seven years ago, one thing is crystal clear: "It is wonderful to promote my city, especially as it's a city I love so much" she tells us gleefully. It is an undeniable success. Numerous events (Christmas parade, yard sales...), communication campaigns, promoting neighbourhoods and their businesses: for the retailers of Nice, this free visibility represents a formidable boon. "While not many business owners have the time, the logistical infrastructure or the budget to conduct large-scale advertising campaigns. We help them overcome these obstacles, while targeting local and extra local businesses. Our message to the public is 'Come to Nice, we have everything here!' More importantly, Nice Shopping has established itself as a real source of inspiration in terms of outings, Nice's retail offering and its many eateries".

The association has also launched a magazine: "Best rooftops", "Atypical bars", "Where to brunch", or "Team building, group activities that are worth a try"...

Thanks to this approach and the many campaigns that were undertaken, 2023 was a year of many records: 8.8 million posts on social media, a 21% increase of internet site clicks, support provided to close to 450 business owners over the past year. And the icing on the cake must be the Great Christmas Parade, with a free show involving some 200 artists put on for more than 45,000 spectators, and a shop frequentation increased by 23%!

For Cindy and her association, the goal could not be clearer: becoming the reference for outings and places to go in Nice, so that the shoppers continue to purchase locally, favouring human contact in the city's stores. And ensuring that Nice Shopping continues to be such an inspiration in terms of fantastic ideas!



www.niceshopping.fr

* Les membres partenaires de Nice Shopping sont au nombre de 18 : NICETOILE, Galeries Lafayette, FNAC, Nice Valley, IKEA, Nice Lingostière, E. Leclerc, Leroy Merlin, la Fédération du Commerce Niçois et de l'Artisanat qui rassemble 22 associations de commerçants, la Ville de Nice, la Chambre de Commerce et d'Industrie pour les commerçants, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat pour les artisans, l'Office de Tourisme Métropolitain pour les touristes, la fédération des restaurateurs et cafetiers (UMIH UPCR), la fédération des hôteliers (UMIH FHRT), Régie Lignes d'Azur pour les transports publics et deux nouveaux membres, Méditerranéo et la Fédération des Taxis.

Cindy
O'NEILL
NICE SHOPPING

“ Nice Shopping
s'est peu à peu installé
comme un véritable guide
d'inspirations pour les
sorties, le shopping et les
restaurants à Nice ”



Esmeralda

BREHIN

ROYAL MOUGINS GOLF & RESORT

Responsable des ventes et de l'événementiel



Portraits de **FEMMES**

Pour Vivre *L'exception* événementielle

Pour que votre séjour au Royal Mougins Golf & Resort devienne une histoire exceptionnelle, vous pouvez compter sur le duo féminin composé de Perrine Fontaine, côté hébergement et d'Esmeralda Brehin, afin de vous orchestrer un événement d'entreprise ou privé, sur-mesure.

Experience an exceptional event - Your stay at the Royal Mougins Golf & Resort is sure to be an exceptional one, especially now that you can rely on the skills of Perrine Fontaine, who's in charge of accommodation, and Esmeralda Brehin. These two women will do all in their power to ensure your corporate or private event is everything you were hoping for.

“**N**e pensez pas l'endroit inaccessible ! » prévient avec enthousiasme Esmeralda. Derrière ses grilles et sous ses dehors discrets et exclusifs, le Royal Mougins Golf & Resort s'ouvre aujourd'hui à tous les événements professionnels comme privés que vous pouvez imaginer, selon la formule « tailor made », adaptée à tous les besoins des entreprises azuréennes : activités de team building, repas de fin d'année... Responsable des ventes et de l'événementiel, Esmeralda Brehin a pour mission de montrer les exceptionnels atouts de ce Resort unique sur la Côte d'Azur, la quiétude des lieux ainsi que ses différents espaces, offrant d'accueillir les entreprises de toute dimension : le centre de conférence et de séminaires, à la lumière du jour, le jardin surplombant le golf, son restaurant « Le Garden », agrémenté de jardins et sa terrasse de 330 m² dominant le parcours de golf 18 trous...

Une offre tout indiquée pour allier travail et détente, dans un cadre bucolique incomparable.

Cette nouvelle feuille de route sied parfaitement à Esmeralda, qui a par le passé travaillé à l'organisation d'événements pour les World Citizen d'une Banque Privée implantée sur la Riviera. Hollandaise arrivée sur la Côte d'Azur à l'âge de 12 ans, Esmeralda fait ses études à Aix-en-Provence et obtient un Mastère II en Affaires Internationales qu'elle complète par une année d'Erasmus à Birmingham.

“**D**on't be fooled, this venue is open to all!” Esmeralda tells us enthusiastically. Hidden behind large gates and concealed beneath a discreet and exclusive appearance, the Royal Mougins Golf & Resort is now open for all kinds of corporate or private events. These events are tailored and adapted to the needs of local companies, and the site is a perfect venue for team building exercises, end-of-year parties... Esmeralda Brehin, who is in charge of sales and event planning, is tasked with showcasing the amazing assets of this one-of-a-kind resort on the French Riviera. This haven of tranquility boasts many spaces and is ready to welcome companies of all sizes. It features a conference and seminar room, with natural lighting, the 'Le Garden' restaurant surrounded by landscaped gardens, and its 330m² terrace overlooking the 18-hole golf course...

It is a perfect place to combine work and relaxation, in a unique bucolic setting.

The site's new arrangement is perfectly suited to Esmeralda, who used to work as an event planner for World Citizen, a private bank based in the French Riviera. As a native of Holland who arrived in the region when she was 12 years old, Esmeralda studied in Aix-en-Provence, where she graduated with a master's degree in international relations, before heading off to Birmingham for a one-year Erasmus exchange programme. She then worked in import-export, first in Florida where she lived for a few years with her husband, then in Belgium, before returning to the French Riviera in 2016, where, while working for another company, she was tasked with organising events at Royal Mougins. Then, in September of 2023,

ENTRE NOUS

- **Esmeralda rêve de...** « voyage... Nos enfants commencent à grandir et le moment est venu d'imaginer leur faire découvrir de belles destinations et la culture étrangère »
- **Esmeralda dreams of...** "traveling... Our children are starting to grow up and the time has come to imagine introducing them to beautiful destinations and foreign culture"

Elle travaillera dans l'import-export, successivement en Floride où elle rejoint son mari plusieurs années puis en Belgique, avant un retour sur la Côte d'Azur en 2016 où, travaillant pour une autre entreprise, elle continuera d'organiser des événements au Royal Mougins. Au Royal Mougins Golf & Resort, son poste est créé en septembre 2023. « Dans ce cadre d'exception que constitue le Resort, nous voulons aujourd'hui montrer l'excellence de notre offre pour les entreprises, tant elle mérite d'être découverte » souligne Esmeralda.

Les clefs de la qualité

Née dans le Pas-de-Calais, Perrine Fontaine découvre la Côte d'Azur lors d'un stage chez Pierre & Vacances à Cannes, dans le cadre de ses études. Elle commence sa carrière à l'Office de Tourisme de Cannes et parfait son expérience de l'hébergement en devenant chef réceptionniste au Château des Artistes du Cannet puis à l'hôtel Résidéal de Cannes. Lorsqu'elle prend les commandes de l'hébergement au Royal Mougins en 2022, le défi est de taille : l'hôtel sera désormais ouvert toute l'année et il lui faut recruter afin de recréer l'intégralité de sa dynamique équipe, aux petits soins d'une clientèle parfois exigeante, dans un environnement exclusif. Contrats avec les tour-operators, fixation du prix des chambres, mise en place de package d'hébergement, contrôle, suivi des travaux de rénovation... Le volet management de Perrine n'est pourtant pas la seule qualité requise pour le poste. Le Royal Mougins sera par exemple audité en fin d'année 2024 dans le cadre du renouvellement de ses 4 étoiles et de son label Qualité Tourisme. Perrine veut encore aller plus loin et ambitionne d'obtenir le sésame « Clef Verte », qui distingue les établissements d'hébergement engagés dans une démarche éco-responsable sincère. « J'ai été éduquée à l'écologie » souligne-t-elle, consciente de l'ampleur du projet mais déterminée à travailler au plus près des questions d'alimentation énergétique, d'éclairage ou d'économie d'eau. En attendant, la saison événementielle s'ouvre et Perrine est tout à l'écoute de vos envies de dépaysement bucolique, dans cet exceptionnel domaine de l'arrière-pays Cannois.

a new position was created for her at the Royal Mougins Golf & Resort. "Royal Mougins boasts a remarkable setting, and we are eager to showcase the unparalleled quality of our offering, which has been developed especially with local companies in mind" Esmeralda insists.

Quality is key

Perrine Fontaine was born in Pas-de-Calais. She discovered the French Riviera when she interned at Pierre & Vacances in Cannes, during her studies. She started her career at the Tourist Office of Cannes, growing her experience of the hospitality industry as head receptionist of the Château des Artistes in Le Cannet, and then at the Résidéal hotel of Cannes.

When she took over as hospitality manager at Royal Mougins in 2022, it was a daunting challenge: the hotel would stay open all year round, and she had to hire new recruits to recreate a dynamic team to serve the demanding guests of this exclusive venue. Securing contracts with tour operators, setting the price of board and lodging, coming up with accommodation packages, ensuring general oversight, monitoring renovation works... In addition to her considerable managerial skills, the job requires a lot more from Perrine. The Royal Mougins will undergo an audit at the end of 2024, to renew its four-star status and its Qualité Tourisme certification. And Perrine is about to take things even further, as she hopes to achieve the "Clef Verte" certification, rewarding establishments committed to an honest eco-friendly approach. "I came up in an era that values environmentalism" she tells us. While she is well aware of the size of the project, she is determined to improve the site's power consumption, its lighting, and its water management system. In the meantime, a new season of events is upon us, and Perrine is here to help turn your dreams into reality, in this bucolic venue set at the heart of Canne's backcountry.

Perrine

FONTAINE

ROYAL MOUGINS GOLF & RESORT

Responsable de l'hébergement



**ROYAL
MOUGINS**

424 Avenue du Roi - 06250 Mougins
communication@royalmougins.fr
04 92 92 49 80 - 07 81 90 12 45
royalmougins.fr

ENTRE NOUS

Perrine se plaît...

« entourée d'animaux !
 Passionnée par nos amis les
 bêtes, mon souhait serait de
 posséder une ferme »

Perrine is happiest...

"when she is surrounded by
 animals! I just love animals and
 would want nothing more than
 owning a farm."

Maître DE SA DESTINÉE

A la prestigieuse profession d'avocate, on associe souvent une vocation, un désir né dès l'enfance pour la défense des grandes causes, un destin chevillé au corps... Mais parfois, ce n'est qu'après quelques années d'hésitation, un peu contre toute attente, que l'on se « révèle » avocate, au prix de beaux efforts en ayant enfin trouvé sa voie. Ce fut le cas pour Juliette Lakhmissi-Parmentier, qui a dû apprendre à se défendre des préjugés comme de l'adversité, avant de le faire avec brio pour ses clients au barreau d'Aix-en-Provence.

C'est un peu l'histoire d'une résilience. Et d'une revanche prise sur le qu'en dira-t-on, sur les préjugés, qui ont bien trop souvent la vie dure. Car Juliette, enfant, ne se voyait pas du tout porter un jour la singulière et élégante robe noire de l'avocate. « Je ne pensais pas une seconde que c'était fait pour moi... » se souvient-elle dans un sourire ému. « En recherche d'équilibre, comme le symbole de la balance de la Justice, j'ai grandi en grand écart, entre deux mondes, qui normalement n'auraient pas dû se rencontrer ».

Celui de son père d'origine française, Maître de Conférence de philosophie à l'université de Lille et une mère immigrée d'origine marocaine, qui n'a pas pu réaliser ses rêves et s'est retrouvée dans un logement social. Et même si ses parents se séparent lorsqu'elle est encore toute jeune enfant, Juliette grandit à Lille dans cette dualité, riche d'apprentissages, mais pas toujours évidente. Adolescente un peu distraite, rêveuse, elle vit une première grande déception en ratant son bac. Un échec mal vécu, qui renforce sa volonté de tout donner pour parvenir à trouver sa voie. La deuxième terminale est la bonne, son papa décide alors que Juliette devra s'orienter vers des études courtes, en prise avec le marché du travail. Elle choisit un DUT Carrières Juridiques, qui la destine au métier de juriste.

« Vous allez devenir avocate ! »

Pendant ses premières années d'études, ses professeurs insistent déjà pour qu'elle poursuive plus loin dans le droit. Juliette quitte alors le Nord pour tenter d'intégrer un Master II. Finalement inscrite en Master I Droit des affaires, la jeune femme découvre l'étendue de ses lacunes et... avec l'aide de ses amies de la faculté, Claire et Clémence, travaille deux fois plus ! Toujours dans l'idée de devenir juriste, c'est là encore, en présentant son mémoire sur la propriété intellectuelle en Master II Droit Fondamental des affaires, que ses Professeurs, Jacques Larrieu et Corinne Mascala, la sermonnent : « Vous allez devenir avocate ! » Juliette commence à dépasser ses préjugés... Et sur un coup de tête, alors que son amie Henna l'incite à tenter la prépa du concours d'avocat, elle fonce vers ce nouveau destin... « Ma petite sœur et mes parents m'ont aidée financièrement, j'ai mis les bouchées doubles et avec l'aide de mon amie Séverine -et bien sûr Marine, qui a été d'un soutien sans faille, je n'ai fait que travailler... » se souvient-elle.

Le 14 décembre 2018, Juliette prête serment devant la Cour d'Appel de Toulouse et ses parents très émus. Elle tente sa chance à Aix-en-Provence en intégrant un cabinet d'avocats d'affaires en 2020. Elle se découvre une passion pour la plaidoirie et un vrai plaisir de se retrouver en audience. Une avocate est née...

L'important : la proximité

Mais si sa voie est désormais toute trouvée, Juliette va bientôt connaître une rupture très difficile, suivie d'une descente aux enfers pour laquelle elle doit quitter sa robe d'avocat pour prendre la place de victime. « Lorsque vous êtes de l'autre côté, que vous devez vous défendre, vous prenez la mesure de tous les enjeux et de l'importance de la robe que vous portez » analyse-t-elle.

Et tel un phénix, alors qu'elle est moralement au plus bas en 2022, au prix d'une forte résilience et d'un tempérament entier et engagé, elle se relève et veut aujourd'hui avoir raison de toutes les adversités : « Il y aura toujours des montagnes, mais je n'ai plus peur de les franchir ! » Elle crée son cabinet, en Droit des affaires et des sociétés, Droit civil, Droit pénal et Droit commercial. Pour ses clients, Juliette mise sur une proximité forte : « Il faut de la transparence, une absolue confiance : le plus important, c'est la proximité. C'est en cela que le métier d'avocat est une vocation... Être proche des gens, c'est mieux les connaître. Et donc mieux les défendre ». Pour Juliette, rien n'arrive par hasard, donc chaque épreuve, même si elle paraît difficile, apprend et enrichit : et chacun peut un jour reprendre en main son propre destin.

***A master of her own destiny** - Becoming a lawyer – a prestigious line of work – is often a response to a calling or a deep-rooted childhood ambition to defend great causes... But sometimes, it takes years of hesitation, struggle, and hard work before choosing this path in life. For Juliette Lakhmissi-Parmentier, it was all about fighting preconceived ideas and a great deal of adversity. Now, however, she is brilliantly defending her clients in the courts of Aix-en-Provence.*

***T**his is a story of resilience. It is about taking revenge on die-hard gossipmongers and biases. As a child, Juliette had absolutely no intention of one day donning the lawyer's black robe. "Not for one minute did I think that it was a line of work I would be interested in..." she remembers with an emotional smile! "Throughout my upbringing, I have been looking for a sense of balance, as symbolized by the scales of justice. I grew up torn between two worlds that were never meant to come together".*

In one of these worlds, there is her French father, a lecturer in philosophy at the university of Lille, and in the other, there is her mother, a Moroccan immigrant who dreamt big but wound-up living in a council estate. Although her parents separated when she was very young, Juliette grew up in Lille in these contrasting worlds. It was never easy, but she learnt a lot along the way. Her teenage years were marked by many distractions and dreams, but bitter disappointment struck when she failed her baccalaureate. From this hard blow, she developed her grit and a will to find her path in life. Her second attempt was successful, and her father convinced her to pursue short studies to prepare her for the world of work. So, she opted for a technical legal degree, which destined her to a career in the law.

"You will become a lawyer!"

Her university professors were already telling her that she should further her legal career. Finally, she left the North of France to pursue a level-2 master's degree. Ultimately, she decided to study towards a level-1 master's degree in corporate law. She quickly took stock of great gaps in her knowledge, and with the help of Claire and Clémence, two university friends, she started working twice as hard. Still eager to pursue a legal career, she presented her diploma work on intellectual property for her level-2 master's degree in fundamentals of corporate law, when her professors, Jacques Larrieu and Corinne Mascala, foresaw her future: "You will become a lawyer!". Juliette started defying preconceived ideas... And on the spur of the moment, she decided to follow the advice of her friend Henna, who encouraged her to take the entrance exam to become a lawyer... "My little sister and my parents helped me financially, so I knuckled down and, with the help of my friends Séverine and Marine, who have been unwavering in their support, I studied as hard as I could..." she remembers.

On December 14, 2018, Juliette was sworn in by the court of appeals of Toulouse, in front of her highly emotional parents. She tried her luck in Aix-en-Provence, where she joined a firm of corporate lawyers in 2020. She discovered that her passion was to argue a case in front of an audience. A lawyer was born...

ENTRE NOUS

- **Dualité**
- A l'image des facettes de sa personnalité, Juliette pratique deux sports à priori inconciliables : le krav maga et... la danse !
- **Duality**
- Like the two sides of her personality, Juliette practices two very different sports: Krav Maga and... dancing!

Cabinet JLP
07 81 03 63 82

lakhmissi-parmentier@jlp-avocat.fr
www.jlp-avocat.fr

The most important is proximity

Her happiness was short-lived though, and Juliette soon found herself in the throes of a brutal separation. It was a fall into the abyss for her. She relinquished her lawyer's robe to become a plaintiff in her case. "It is only when you're on the other side, when you have to defend yourself, that you realise what is at stake, and how important that robe actually is" she analyses.

But, much like a phoenix, in 2022, she resiliently rose from the ashes. Today, she feels ready to overcome anything that life can throw at her: "There will always be mountains, but I'm no longer afraid to climb them!"

She created her own firm specialising in corporate law, civil law, criminal law, and business law. When fighting for her clients, Juliette knows that proximity is key: "You must be transparent and have absolute faith: the most important is proximity. Being a lawyer is a calling... you must be close to your clients in order to know them better, and therefore to defend them better". For Juliette, nothing happens by chance, and each test, however difficult it may be, helps you learn and progress: anyone can become the master of their own destiny.

Juliette
LARHMISSI
PARMENTIER
CABINET JLP



Sonia

BRICNET

CAISSE D'EPARGNE
CÔTE D'AZUR



Une carrière en appui

AUX ENTREPRISES AZURÉENNES

Comme une évidence, le brillant parcours professionnel de Sonia Bricnet symbolise bien les vertus de la promotion interne dans le secteur bancaire. « Dès le début de ma carrière, j'ai bénéficié de la bienveillance d'une entreprise qui sait accompagner ses collaborateurs dans leurs évolutions et leurs projets, comme elle sait le faire pour ses entreprises clientes », analyse-t-elle en évoquant le rôle de son premier... et unique employeur depuis 26 ans, la Caisse d'Épargne Côte d'Azur.

Aujourd'hui directrice départementale des Centres d'Affaires de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur (Sophia Antipolis et L'Arénas), Sonia Bricnet n'a pas toujours été « au cœur du réacteur, au contact des clients, de ceux qui font vivre la banque ! » comme elle aime le rappeler.

Si son début de carrière l'a vu commencer -tout sourire, derrière le guichet d'accueil de l'agence de Nice Sainte-Marguerite, Sonia a eu aussi l'occasion de faire « un pas de côté », profitant d'une évolution horizontale et non verticale, en s'intéressant aux métiers supports du monde bancaire. Ainsi, après avoir été successivement gestionnaire de clientèle Particuliers, chargée de clientèle auprès des professionnels, puis chargée d'affaires entreprises, elle devient « chargée d'affaires spéciales » : une création de poste au sein du service Recouvrement de la CECAZ, pour accompagner les entreprises en difficulté qui ouvrent un mandat ad hoc ou une conciliation. « Le service avait besoin de s'appuyer sur un profil qui -au-delà des compétences juridiques, devait savoir lire et faire parler un bilan ». Un rôle qui nécessite une réelle ambivalence et un savant équilibre entre la préservation des intérêts de la banque et la capacité à être un soutien pour le client et l'aider à passer un cap difficile. Une expérience passionnante de 3 ans, « Très riche d'enseignements sur l'aspect « risques », l'aspect juridique des procédures, sur les relations avec les chefs d'entreprise dans les moments critiques ».

Début 2022, le poste de responsable des risques de crédit de la CECAZ se libère. Sonia y est promue et participe de ce fait à la construction de la politique de risques de la banque. « Nous intervenons avant, pendant et post-octroi de crédit », précise-t-elle. Une vision « macro » qui lui permet de mieux piloter « le micro ».

Retour au front

Et une expérience enrichie, qui la conduit depuis septembre 2023 à devenir directrice départementale des Centres d'Affaires de la CECAZ. Au sein du pôle Banque des Décideurs en région, avec les filières spécialisées (Nautibanque, Vitibanque, Parfumerie, Luxury Properties, Territoire Santé, Territoire Tourisme, Banque Privée du dirigeant...) les Centres d'affaires apportent à tous les acteurs de l'économie locale (PME dès 750 K€ de CA, grandes entreprises, collectivités, bailleurs sociaux, associations gestionnaires...) un panel de services complet destinés à les faire

performer : trésorerie, gestion du poste client, financement de projets innovants, de la transition énergétique, des équipements et locaux...

Le fil rouge de la belle carrière de Sonia, commencée il y a 26 ans, à l'issue d'une Licence en Banque & Assurances ? « La rencontre avec les clients. Pour les accompagner dans des projets majeurs pour eux, et par extension, pour notre territoire. J'ai pu, au fil de ces années, bénéficier d'un accompagnement et d'une formation continue aux métiers de la banque, grâce à la CECAZ, engagée auprès de ses collaborateurs, dans la bienveillance et à l'écoute. Et cet engagement, il est réciproque auprès de nos clients avec qui nous devons toujours plus favoriser le dialogue. Notre métier est de développer le commerce, l'activité économique et avant tout, d'accompagner les entreprises. C'est ce qui fait vivre notre entreprise banque, qui rappelons-le, est aussi une ETI du territoire ».

ENTRE NOUS

- **Sonia aime être au service...**
- « Je suis dans l'assistance, dans l'aide...
- J'aurais voulu aussi être infirmière en service d'urgence et j'ai failli être pompier volontaire, juste avant de... devenir maman ! »
- ... Et dans l'action
- Longtemps pratiquante d'arts martiaux en compétition (karaté de plein contact, MMA)
- Sonia s'est désormais prise de passion pour... le jardinage et l'apiculture, qui réclament -certes moins de vivacité- mais tout autant de travail et d'assiduité !
- In her work, Sonia likes the contact with clients...
- "I enjoy serving, helping... I would have loved to be an emergency ward nurse, and I very nearly became a volunteer firefighter... but I became a mother instead!"
- ... and the action too!
- She has long practiced martial arts at a competitive level (karate, MMA), but now Sonia's newfound passion is... gardening and beekeeping. These hobbies require a bit less punch, but a lot of hard work and discipline are needed!

A career in support of local entrepreneurs - The banking industry has offered Sonia Bricnet the chance to pursue a stellar career, which was largely driven by internal promotions. "Right from the beginning, I was very fortunate in that I found a job in a company that truly cares for its employees, their projects and their career opportunities, extending this support to client companies", she tells us about the Caisse d'Épargne Côte d'Azur (CECAZ), her first and only employer, where she was hired some 26 years ago.

Sonia Bricnet is now the departmental director of CECAZ's Business Centres (at Sophia Antipolis and L'Arénas). However, she didn't always "work at the heart of operations, in close contact with clients and those who keep the bank running!", as she is keen to remind us.

She started off as a bank teller, and a cheerful one at that, in the Nice Sainte-Marguerite agency. Sonia then was given the chance to "take a sidestep", being horizontally rather than vertically promoted to a back-office job, putting her skills to good use and supporting front-office staff. Then, in succession, she handled private accounts, professional accounts, and corporate accounts. She was ultimately promoted to the position of special accounts manager, a job that was created within CECAZ's Debt Collection Department, where she worked with struggling companies that initiated ad hoc mandates or conciliation proceedings. "The department was on the lookout for someone who possessed strong legal skills and could read and interpret financial reports". This role required a great deal of versatility. It was also a bit of a balancing act, as Sonia had to defend the bank's interests, while also providing support to customers who were navigating a tricky situation. This three-year experience was quite enthralling, she tells us: "I learned a lot about risk management and the legal aspect of these procedures, and how to interact with CEOs facing difficult times". In early 2022, the position of credit risk manager at CECAZ became vacant. Sonia was promoted to the job, where she was tasked with developing the bank's risk strategy. "We intervene before, during and after the grant of a loan" she explains. It gave her a macroscopic view, which she found useful when handling the microscopic side of her work.

A return to the frontline

After this enriching experience, in 2023 she was promoted to the position of departmental director of CECAZ's Business Centres. She works at the decision-making unit in support of specialised business lines (banking services for the nautical industry, winemakers, the perfume industry, luxury properties, local healthcare professionals, the tourist industry, private banking for corporate leaders...). The Business Centres provide the stakeholders of the local economy (small to medium-sized companies with more than €750,000 in revenue) with a broad range of services intended to boost their performance: cash flow, customer management, funding of innovating projects, energy transition, equipment and facilities...

Is it fair to say that this passion for finance was born 26 years ago, when you got your degree in banking and insurance brokerage? "To me, it's all about interacting with clients, to help them manage projects that are of the utmost importance to them, and ultimately, to the territory. Over the years, I have enjoyed a lot of support from CECAZ, such as their continuing education opportunities. I learned the ropes of the banking trade. CECAZ is absolutely committed to the wellbeing of its employees and is always attentive to their needs and wants. This loyalty goes both ways, and extends to our customers, with whom we encourage open and frank dialogue. Our purpose is to develop business opportunities and economic activities, and more importantly, to support local companies. This is what we are all about. And, if I may remind you, we are also a part of the local economic environment.



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

Culture internationale

EXPERTISE LOCALE

Avocate associée du cabinet Fidal à Nice, Nathalie Saurin apporte son expertise du Droit des sociétés auprès d'une clientèle locale et internationale. Pour cette cannoise née d'un papa français et d'une maman suédoise, les frontières dans les affaires n'ont que peu d'importance lorsque toutes les parties prenantes sont satisfaites des prestations dispensées par le plus grand cabinet indépendant d'avocats d'affaires en France.

Fondé en 1922, réunissant 1300 avocats, 87 bureaux et 12 directions régionales en France, Fidal peut compter sur les compétences de 18 avocats d'affaires et juristes sur son site de l'Arénas à Nice. Une structure et une organisation pluridisciplinaires qui ont séduit Nathalie Saurin, avocate Docteur en droit, experte en Droit des affaires : « Nous pouvons solliciter l'ensemble de nos confrères afin d'accompagner le chef d'entreprise et les sociétés clientes dans toutes les problématiques qu'ils peuvent rencontrer ».

Elle-même directrice adjointe du département Droit des sociétés en Région Méditerranée, elle y anime des réunions avec ses équipes sur des thématiques liées aux nouvelles réglementations, à la jurisprudence ou aux sujets d'actualité rencontrés par la profession et leurs clients. Pour l'avocate cannoise, née d'une maman suédoise et d'un papa français qui ont eu le coup de foudre à Juan les Pins dans les années 70, la dimension internationale du métier et des affaires reste primordiale ! « J'ai orienté ma maîtrise vers le droit des affaires pour me diriger parallèlement vers l'international » explique-t-elle. Le mémoire de son DEA de Droit International Public et Privé portera sur la société européenne et sa thèse de Doctorat, sur les fusions transfrontalières de sociétés dans l'UE.

Le droit ? « Une vocation ! Cela a commencé vers l'âge de 12 ans, lors du divorce de mes parents où j'ai découvert... les procédures ! Puis lorsque j'ai rencontré la maman d'une amie, qui était juge, une femme inspirante et passionnante. J'ai toujours été en recherche d'équité, de justice ! »

Des valeurs qui correspondent bien à l'état d'esprit dans lequel Nathalie est élevée : « avec des principes d'égalité forts, dans l'éducation positive et bienveillante, même si certains reprochent au modèle suédois le fameux « culte de l'enfant roi » ! »

Double culture Nord-Sud

Pour Nathalie, le dialogue et la recherche de solutions consensuelles « à la scandinave » tranchent mais complètent bien aussi l'autre facette de son tempérament méditerranéen, plus sudiste, plus fougueux : « j'ai tendance à ne rien lâcher, je suis particulièrement persévérante » concède-t-elle. Même quand les dossiers gérés nécessitent de longs mois de procédures et de fins arbitrages qui doivent contenter toutes les parties...

Après une première expérience pour un cabinet d'avocats d'affaires danois implanté à Paris, la jeune avocate revient sur la Côte d'Azur en 2013 et intègre pendant six ans une autre société d'avocats traitant des dossiers locaux et à dimension internationale, comme lorsqu'elle doit intervenir dans le cadre de la cession de l'OGC Nice à des investisseurs Chinois et Américains en 2016.

En 2019, elle est recrutée chez Fidal et entre de plain-pied dans une phase d'évolution de carrière inspirante. Ambitieuse, elle se retrouve en adéquation avec les valeurs du groupe d'avocats indépendants qui prône l'excellence : « Très compétitive, j'ai toujours voulu être la meilleure ! » sourit-elle.

Une forme d'esprit d'équipe, qui voit ses confrères travailler main dans la main sur des dossiers qui nécessitent plusieurs expertises, ainsi que la fine connaissance du territoire et de l'économie locale des avocats de chez Fidal, font toute la différence pour Nathalie, convaincue de la pertinence et de la performance du modèle Fidal.

ENTRE NOUS

• **Nathalie...**
 • ...ne peut concevoir de ne pas faire
 • de sport pour évacuer la pression
 • du métier. Un souvenir marquant ?
 • « J'ai couru mon premier marathon,
 • l'année de mes 40 ans, en Suède,
 • encouragée par ma famille ! »

• **Nathalie...**
 • ...can't imagine not doing sport to
 • relieve the pressure of her job. An
 • outstanding memory? "I ran my first
 • marathon the year I turned 40, in
 • Sweden, encouraged by my family!"

International culture, local expertise - Nathalie Saurin is a partner at Fidal in Nice, bringing her expertise in corporate law to both local and international clients. For this Cannes native, born of a French father and a Swedish mother, business borders are of little importance when all stakeholders are satisfied with the services provided by France's largest independent business law firm.

Founded in 1922, with 1,300 lawyers, 87 offices and 12 regional divisions in France, Fidal can count on the skills of 18 business lawyers and legal experts at its Arénas site in Nice. Nathalie Saurin, a Doctor of Law and expert in business law, was won over by Fidal's multidisciplinary structure and organization: "We can call on all our colleagues to support business leaders and corporate clients in all the issues they may encounter. As deputy director of the Corporate Law department in the Mediterranean region, she organizes meetings with her teams on topics relating to new regulations, case law and topical issues encountered by the profession and their clients. For the Cannes-based lawyer, born of a Swedish mother and French father who fell in love at first sight in Juan les Pins in the 70s, the international dimension of the profession and of business remains paramount! "I focused my master's degree on business law, with a view to moving into the international arena at the same time," she explains. Her DEA (post-graduate diploma) dissertation in Public and Private International Law will focus on the European company, and her doctoral thesis on cross-border company mergers in the EU.

The law? "A vocation! It all started at the age of 12, when my parents divorced, and I discovered... legal proceedings! Then I met a friend's mother, who was a judge, an inspiring and fascinating woman. I've always been in search of fairness and justice! Values that fit in well with the mindset in which Nathalie was raised: "with strong principles of equality, in positive and caring education, even if some criticize the Swedish model for the famous 'cult of the child king'!"

Dual North-South culture

For Nathalie, dialogue and the search for consensual solutions "Scandinavian-style" stand out, but also complement the other side of her Mediterranean temperament, which is more southern, fierier: "I tend not to give up, I'm particularly persevering", she admits. Even when the cases she handles require long months of procedures and fine arbitration to satisfy all parties...

After initial experience with a Danish business law firm based in Paris, the young lawyer returned to the Côte d'Azur in 2013 and spent six years with another law firm handling local and international cases, such as the sale of OGC Nice to Chinese and American investors in 2016.

In 2019, she was recruited by Fidal and entered an inspiring career development phase. Ambitious as she is, she finds herself in perfect harmony with the values of the independent law firm, which advocates excellence: "Very competitive, I've always wanted to be the best!" she smiles. A kind of team spirit, which sees her colleagues working hand in hand on cases requiring several areas of expertise, as well as the in-depth knowledge of the region and the local economy of Fidal's lawyers, make all the difference for Nathalie, who is convinced of the relevance and performance of the Fidal model.

FIDAL
AVOCATS

455, Promenade des Anglais - 06000 NICE

04 92 96 02 96
www.fidal.com

A professional portrait of Nathalie Saurin, a woman with long, wavy blonde hair, smiling warmly. She is wearing a vibrant green blazer over a white top with a ruffled collar and a dark blue skirt. The background is a plain, light grey.

Nathalie
SAURIN
FIDAL

“ Nous pouvons solliciter l'ensemble de nos confrères afin d'accompagner le chef d'entreprise et les sociétés clientes dans toutes les problématiques qu'ils peuvent rencontrer ”

Charlotte

VEYRON

BETSSON FRANCE



TOUT MISER SUR les valeurs du sport

L'opérateur de paris sportifs Betsson vient d'obtenir son agrément en France et c'est depuis Valbonne, en misant sur l'arrivée dans son équipe de Charlotte Veyron, experte en marketing sportif, que le géant suédois veut séduire les français, hommes et femmes, avec un état d'esprit qui promeut le pari tel qu'il devrait toujours être : du divertissement !

Du football au billard, en passant par la boxe, le championnat NBA ou le tennis en live, le français est joueur et aime à parier sur les compétitions sportives en tout genre... Mais la France est un pays qui a su réguler cet engouement et là où dans certaines contrées, plus de 200 opérateurs de paris sportifs sont enregistrés, seuls 16 d'entre eux sont autorisés dans l'hexagone à faire parier les français sur l'une de leurs plus grandes passions : le sport.

Depuis quelques mois, un challenger est arrivé sur le marché français : Betsson. Très connu en Amérique Latine, le suédois existe depuis 60 ans et se lance en France où il compte devenir le chouchou d'une partie des parieurs français : « Nous arrivons avec humilité sur ce marché, à l'image de nos dirigeants qui sont également amoureux de tous les sports. Cette image de passionnés nous correspond bien et nous voulons conquérir des parieurs amateurs de sport avant tout, raisonnables. Notre cible se situe dans une tranche d'âge de 25 à 45 ans, qui ont de la maturité sur le sujet du pari et la notion de la valeur de l'argent », explique Charlotte Veyron, nouvelle Directrice Marketing France pour la marque.

Une image qu'elle se plaît à orchestrer en misant sur plusieurs partenariats médias et de sponsoring sur des équipes de football, en Ligue 2, Nationale 1, 2 et 3. « C'est un pari de les accompagner dans leurs saisons, car ces clubs sont comme nous dans notre domaine : des challengers ! » s'amuse Charlotte. La jeune femme connaît bien cet esprit de compétition et l'adrénaline de la concurrence sur le terrain.

De Paris à l'AS Monaco

Originaire de Bourgoin-Jallieu, terre de rugby, Charlotte fait ses premiers pas sur les terrains de foot et c'est au basket qu'elle consacra 15 ans de pratique. La certitude de vouloir allier le sport et le marketing dans sa vie professionnelle lui apparaît comme limpide, à l'occasion d'une année passée en Australie : « J'ai réalisé comme cela me plaisait et comme ce pouvait être important pour beaucoup : dans l'hôtel où je travaillais, certains Australiens se levaient à 4 h pour regarder 4 minutes de snowboard ! ». Cette passion du sport et la capacité qu'il a de fédérer, elle va apprendre à travailler avec, en Master International Sport Event Management à la Kedge Business School de Marseille. Charlotte fait ses premières armes en agence de marketing sportif à Paris puis au club de foot de Toulouse et rencontre l'opportunité de développer le marketing de l'AS Monaco. Billetterie, Hospitalité, Sponsoring, Branding... Charlotte s'investit pendant 10 belles années où parfois, l'ascenseur émotionnel est à son comble comme en 2017, quand l'AS Monaco devient Champion de France !

Et il y a un an, une rencontre avec le fondateur de Betsson France la convainc de se lancer dans l'aventure. Aujourd'hui, son travail s'oriente vers le milieu des aficionados du padel, qui comme le foot à 5, draine dans son sillage un bon état d'esprit autour du sport-divertissement et de valeurs telles que l'amitié et le partage. La marque a déjà son « Betsson Padel Tour » qui fait étape le 21 juin à Villeneuve-Loubet et dont la finale nationale aura lieu les 12 et 13 octobre à Nice... Elle s'associe également à l'événement « BULL PADEL SHOW » qui aura lieu les 28 et 29 Juin à La Pinède de Juan les Pins où les stars mondiales du Padel rencontreront des anciens sportifs ou des célébrités pour offrir au public un moment unique et convivial autour du sport qui monte en puissance en France. On parie que ça va marcher sur la Côte d'Azur ?

Placing it all on the values of sport - The Swedish online gambling company, Betsson, has recently been authorised to operate in France. This massive structure, now present in Valbonne, has just bet on a new recruit, Charlotte Veyron - an expert of sports marketing - hoping she will successfully promote sensible betting among the French population.

Be it football, billiards, the NBA championship, or live tennis tournaments, the French love sports, and are certainly not opposed to the occasional flutter when it comes to sporting contests... But France is also a country that has long regulated such enthusiasm. In other countries, there are sometimes more than 200 betting companies registered, but here, there are only 16 entities allowing the French to gamble on the outcomes of their greatest passion: sport.

In recent months, a new challenger has arrived on the French market: Betsson. This Swedish firm has been around for 60 years and is well known in Latin America. It hopes to become a popular bookmaker for French gamblers: "Very humbly, we are making a foray into the French market as we believe that it reflects our management's unwavering love of sports. We want to promote the image of consummate sports lovers and cater to all gamblers who want to place sensible sporting bets. Our target customer is aged between 25 and 45 and is mature enough and possessed with a sufficient understanding of the value of money to place their bets reasonably" Charlotte Veyron explains. She is the brand's new Marketing Director in France.

She enjoys developing this brand image, and in doing so, she relies on partnerships with the media and sponsors of football teams playing in second league and in national leagues 1, 2 and 3. "The stakes are high, as we hope to accompany them throughout the seasons; we find that these clubs have the same status as us in our field: we are all challengers!" Charlotte tells us with a smile. She is no stranger to sporting challenges and adrenalin-fuelled competitions.

“ Nous arrivons avec humilité sur ce marché, à l'image de nos dirigeants qui sont également amoureux de tous les sports. Cette image de passionnés nous correspond bien et nous voulons conquérir des parieurs amateurs de sport avant tout, raisonnables. ”

ENTRE NOUS

- **Le week-end, Charlotte...**
- ... est aussi sur les terrains de foot,
- avec ses garçons pour voir son aîné de
- 7 ans : « c'est un bébé-champion, il est
- né deux jours avant que Monaco ne
- devienne champion de France ! »

- **Charlotte spends her weekends**
- ... on football fields, with her boys, to
- watch her eldest, who's seven: "He's a
- championship baby, born two days before
- Monaco became the French champions!"

betsson

marketing@betsson.fr
www.betsson.fr

From Paris to the AS Monaco

Originally from Bourgoin-Jallieu, a land of rugby, Charlotte started off on the football pitch, before turning her talents to basketball, a sport she practiced for 15 years. The idea of pursuing a career that combines sports and marketing grew into a certainty when she spent a year in Australia: "I realised how much I loved it, and how important it was to so many people: in the hotel where I worked, some Australians would get up at 4 AM to watch four minutes of snowboarding!". This passion for sports and its ability to bring people together led her to graduate with a master's degree in international sport event management at Kedge Business School in Marseille. Charlotte found her first job in a sports marketing agency in Paris, and then went on to work for Toulouse football club, before being offered the opportunity of developing AS Monaco's marketing campaigns: ticketing, hospitality, sponsors, branding... Charlotte spent 10 wonderful years packed with tremendous emotional highs, as when AS Monaco won the French Title in 2017.

One year ago, she met the founder of Betsson France, who convinced her to join the firm for a new adventure. Now, her work is turned towards padel enthusiasts. Padel, much like five-a-side football, is a leisure activity and a sport that generates much joy and happiness and promotes great values, such as friendship and sharing. The brand has already put together a "Betsson Padel Tour", due to stop on June 21 in Villeneuve-Loubet, with national finals to be held on October 12 and 13 in Nice... Betsson is also a partner of the "BULL PADEL SHOW", on June 28 and 29 at the Pinède Juan les Pins, where the leading stars of Padel will compete with former athletes and celebrities to offer the public a unique and friendly sporting event, and to showcase an emerging sport that is gaining widespread popularity in France. We wager that it will be a great success in the French Riviera.

Laure

AMEDRO

GROUPE ORBISUR

Portraits de FEMMES

Au service de l'équipe, EMPATHIE ET BIENVEILLANCE

Pour toujours améliorer la qualité de ses prestations de sécurité, la direction d'Orbisur, emmenée par Nicolas N'Diaye, a lancé cette année sa propre structure de formation,

Orbisur Academy. Une offre unique dans le milieu des entreprises de sécurité. Et pour structurer son organisation, mettre de l'humain et de la bienveillance dans le management de ses équipes, le groupe de services associés (Orbisur propose aussi des prestations d'hôtellerie, et de business travel...) peut compter sur Pauline Viallon, responsable RH & administratif et Laure Amedro, assistante RH.

Empathy and kindness, at the service of the team - In a quest to constantly improve the quality of their security services, Orbisur's management, under the direction of Nicolas N'Diaye, launched this year its own training entity, Orbisur Academy. This constitutes a unique offering among providers of security services. In an effort to structure the organisation, to promote kindness and human contact in the management of its teams, the combined services group (Orbisur also provides hosting services, and business travel...) relies on Pauline Viallon, who is head of HR and administration, and Laure Amedro, who is HR assistant.

Lorsqu'elle est recrutée à l'été 2022, Pauline Viallon a le coup de cœur pour Orbisur et la vision de son dirigeant Nicolas N'Diaye : « J'ai découvert une entreprise où le salarié n'est pas juste un matricule, nous sommes présents pour eux et essayons de mettre l'humain au centre de l'attention » indique-t-elle. C'est aussi le défi qui stimule ses talents de gestion, exercés dans différentes entreprises depuis l'obtention de son Master Economie et Management des Ressources Humaines en 2015 à l'Université de Nice.

When she was hired in the summer of 2022, Pauline Viallon found great appeal in Orbisur, and in the vision of its CEO, Nicolas N'Diaye: "I discovered a company where employees are more than mere numbers. We are here for them, and we view our people as our greatest asset!" she tells us. It is also a chance to put her extensive managerial skills to good use. She has been honing these skills in several companies since 2015, when she graduated from the University of Nice with a master's degree in economy and human resources. A native of Saint-Etienne, Pauline grew up in Haute-Loire, where she studied corporate administration and management. However, a life by the sea beckoned, so she changed universities and moved to the French Riviera, where she studied towards a master's degree. Once she had graduated, she worked for an engineering firm in Sophia Antipolis, where she was in charge of recruitment. Later, she found a job for a company in Cannes, where she broadened her scope of activities, working for HR and payroll management. Followed a four-year stint in a multinational transport company, where she learnt the intricacies of negotiating with unions: "It was a steep learning curve" she tells us with a smile.

In her current job, her first major assignment was to internalise the payroll management of more than 100 Orbisur employees, allowing

ENTRE NOUS

Six mois par an...

Laure pratique le running en amateur et toute l'année, profite de la beauté de la région pour s'adonner à la randonnée en famille

Six months a year...

Laure is a keen runner and all year round she enjoys the natural beauty of her region, taking her family on wonderful hiking expeditions

- Comme un poisson dans l'eau...
- Pauline a pratiqué plus de 15 ans de natation synchronisée à haut niveau. « J'y ai appris une rigueur, une constance et un travail quotidien, indispensables pour progresser dans la natation comme dans la vie »

Like a fish in water...

- Pauline practiced artistic swimming for 15 years at a competitive level. "It taught me discipline and the value of hard work, which are essential to progress in swimming and in life"

Stéphanoise, Pauline a grandi en Haute-Loire, a étudié en Gestion des Entreprises et des Administrations puis, amoureuse du bord de mer, a changé d'Université en Master pour s'installer sur la Côte d'Azur. Diplômée, elle travaille successivement dans une société d'ingénierie sophilopolitaine, en tant que chargée de recrutement puis élargit le spectre de ses activités en intégrant les ressources humaines et la gestion de la paie dans une entreprise cannoise. S'en suivra un parcours de 4 ans au sein d'un groupe multinational de transport où elle découvrira notamment le dialogue social avec les syndicats : « Très formateur ! » glisse-t-elle dans un sourire.

Son premier chantier d'envergure aura été d'internaliser la paie des plus de 100 salariés d'Orbisur, une opération qui lui permet aujourd'hui de développer son rôle administratif et financier au sein du groupe, divisé en plusieurs entités : sécurité, accueil, transport de personnes...

Entraide et confiance

Auprès d'elle, Laure Amedro, originaire de Calais. Tout juste azurienne depuis 2021, la jeune femme a suivi la mutation de son mari comme instructeur de plongée dans la gendarmerie, basé désormais à Antibes. Laure n'est pas novice dans la fonction d'assistante administrative puisqu'elle a déjà exercé dans une groupe de sécurité à ce poste pendant quelques années après avoir suivi un parcours dans la vente en prêt-à-porter, évolution de l'obtention de son BTS Négociation Relation Client. Elle n'y trouve plus d'accomplissement personnel et « Après la naissance de mon premier enfant, j'ai ressenti le besoin de me réorienter » explique-t-elle. La diversité des tâches qu'elle accomplit aujourd'hui auprès de Pauline Viallon est très large : « cela va des déclarations d'embauches de salariés, les contrats, le suivi des dossiers et leur mise à jour, les services de la paie... ».

Le pôle administratif constitué au siège du groupe à Antibes est également à la disposition de l'ensemble des salariés de Paris, Annecy et Aix-en-Provence où Orbisur a des implantations ou des clients. Laure y a trouvé beaucoup d'entraide et de la confiance, les fameuses « soft skills », ces compétences douces qui recoupent des qualités personnelles enrichissantes, source de bien-être au travail.

her to develop her administrative and financial skills within the group, which is divided into several entities: security, hosting services, vehicles for hire...

Solidarity and trust

She is aided in her tasks by Laure Amedro, who hails from Calais. Laure is a newcomer to the French Riviera, having moved here in 2021 when her husband, a diving instructor at the Gendarmerie, was posted in Antibes. She holds a technical degree in negotiation and customer relations, and is an experienced administrative assistant, having already worked for several years in that position in a security group. Before that, she started her career in fashion retail. Her initial work experiences brought her little by way of personal fulfilment and "after the birth of my first child, I felt the need for a career change" she explains. The varied nature of her current job, assisting Pauline Viallon, is extensive: "my work includes filing employee recruitment forms, overseeing contracts, monitoring and updating our files, payroll management..."

The administrative department at Orbisur's headquarters in Antibes covers all the employees working in Paris, Annecy, and Aix-en-Provence, where Orbisur is present to serve its clients. In her job, Laure enjoys a high level of solidarity and trust, and gets to use her soft skills and personal qualities, to ensure that the company is a source of professional well-being for all involved.



Véronique
MORENO
GROUPE ORBISUR

“ l'essentiel est de
communiquer, échanger son
point de vue. J'ai tendance
à toujours dire ce que je
pense... mais je suis aussi
très à l'écoute ! ”



TROUVER *sa voie*

Il n'est jamais trop tard pour s'accomplir. Si elle a toujours rêvé de devenir militaire, Véronique Moreno a dû laisser filer les années, pour se consacrer à élever seule ses quatre enfants et leur assurer un avenir radieux. Ce n'est finalement qu'en 2021 qu'elle a pris son envol professionnel en intégrant le groupe Orbisur, devenant agent de sécurité, pour suivre cette ambition de protéger, guider, aider son prochain.

« **M**a maman me disait : tu es folle, ce n'est pas pour toi ! » quand Véronique, enfant, lui suggérait son admiration pour l'uniforme, celui du militaire et plus précisément du gendarme, un métier qu'elle aurait toujours voulu exercer. Et puis les années se sont envolées... Véronique, née dans l'Oise, grandit à Nice et connaît son mari jeune. Très vite, elle se retrouve seule pour élever ses quatre enfants, dont trois filles. Une vie qu'elle consacre à des emplois « alimentaires, car je devais vraiment subvenir aux besoins de ma famille », justifie-t-elle. Véronique est tour-à-tour serveuse, barmaid, femme de ménage, des emplois qui ne lui permettent pas d'être épanouie. « Je suis plutôt garçon manqué », sourit-elle.

Le déclic a lieu lors du décès de sa maman, il y a 4 ans. Burn out. « Dans la restauration, je ne supportais plus les plaintes des clients que je servais... je me suis dit que j'avais vraiment besoin de changement ». Ses enfants ont quitté le nid -sauf le petit dernier qui est encore à la maison mais est indépendant : le moment est venu pour Véronique de donner une nouvelle orientation à sa vie.

Nous sommes en plein Covid et à 50 ans, elle profite des acquis de son CPF pour enfin s'orienter vers la sécurité et passer les diplômes du CQP APS (Certificat de Qualification Professionnelle d'Agent de Prévention et de Sécurité) puis du SSIAP (Service de Sécurité Incendie et d'Assistance aux Personnes). Fraichement diplômée, la cinquantaine, en pleine période post-crise sanitaire, Véronique peine à trouver du travail, avant de frapper à la porte d'Orbisur.

S'imposer sans brusquer

La rencontre avec Dhia Belaribi (ancien Directeur d'Exploitation de la société et aujourd'hui Président de Delta Sûreté - société de sécurité privée partenaire du Groupe Orbisur) et Nicolas N'Diaye, Président d'Orbisur, remporte tous les suffrages : « j'ai tout de suite apprécié leur humanité. Et qu'ils aient su reconnaître d'autres compétences en moi que les seuls diplômes. Des compétences de vie, par exemple, comme celle d'avoir élevé seule mes enfants... » D'ailleurs, son nouveau métier d'agent de sécurité ne la cantonne pas qu'à d'unique missions de surveillance : sur les sites où elle opère, elle peut intervenir pour accueillir, renseigner, guider, gérer la résolution de certains impondérables : pannes d'ascenseur, fuites d'eau, livraisons... « Pour faire

ce métier, il faut assurément aimer le contact et l'humain ! » remarque-t-elle. Digne de confiance, Véronique assure assez vite pour Orbisur des missions de chef de poste, encadrant une équipe d'agents de sécurité, le plus souvent des hommes : « Ce n'est pas évident pour tout le monde d'être dirigé par une femme, mais cela se passe toujours bien ». Partout, il faut savoir faire preuve d'autorité et de fermeté, avec le sourire : s'imposer sans brusquer. Un état d'esprit qui correspond bien à Véronique, qui, quelle que soit la situation, sait conserver son calme : « l'essentiel est de communiquer, échanger son point de vue. J'ai tendance à toujours dire ce que je pense... mais je suis aussi très à l'écoute ! ».

ENTRE NOUS

- **Lectrice**
- « Je lis beaucoup, pas de romans, mais plutôt des récits tirés d'histoires vraies ».
-
- **Son pilier**
- « Même si elle ne m'a pas toujours encouragé dans mes ambitions, et que nos relations n'étaient pas faciles, ma mère a beaucoup compté pour moi : elle était vraiment le pilier de la famille ».
-
- **Reader**
- "I read a lot, not novels, but stories based on true events."
-
- **Her linchpin**
- "Even if she didn't always encourage me in my ambitions, and our relationship wasn't easy, my mother meant a lot to me: she was really the linchpin of the family".

Finding your way - It's never too late for self-fulfillment. Although she had always dreamed of becoming a soldier, Véronique Moreno had to let the years slip by, to devote herself to raising her four children alone and ensuring them a bright future. It wasn't until 2021 that she finally took off professionally, joining the Orbisur group and becoming a security guard, following her ambition to protect, guide and help her fellow human beings.

My mom used to say to me: "You're crazy, this isn't for you!" when Véronique, as a child, would suggest her admiration for the uniform, that of the military and more specifically that of the gendarme, a profession she'd always wanted to exercise. And then the years flew by... Véronique, born in Oise, grew up in Nice and met her young husband. She soon found herself alone to bring up her four children, including three daughters. A life she devoted to "food jobs, because I really had to provide for my family", she justifies. Véronique works as a waitress, a barmaid and a cleaner, jobs that don't allow her to find fulfillment. "I'm more of a tomboy," she smiles. The turning point came when her mother died 4 years ago. Burn out. "In the restaurant business, I could no longer stand the complaints of the customers I served... I told myself I really needed a change". Her children have left the nest - except for the youngest, who is still at home but independent: the time has come for Véronique to give a new direction to her life. We're in the middle of Covid, and at the age of 50, she's taking advantage of her CPF to finally move into the security sector, taking the CQP APS ("Certificat de Qualification Professionnelle d'Agent de Prévention et de Sécurité") and then the SSIAP ("Service de Sécurité Incendie et d'Assistance aux Personnes") diplomas. Freshly qualified, in her fifties and during a post-health crisis, Véronique was struggling to find work, before knocking on Orbisur's door.

Imposing yourself without rushing

The meeting with Dhia Belaribi (former Operations Director of the company and now Chairman of Delta Sûreté - a private security company and partner of the Orbisur Group) and Nicolas N'Diaye, President of Orbisur, was a resounding success: "I immediately appreciated their humanity. And that they were able to recognize other skills in me than just my diplomas. Life skills, for example, such as having raised my children alone...". Moreover, her new job as a security guard doesn't confine her to surveillance missions alone: on the sites where she operates, she can intervene to welcome, inform, guide, and manage the resolution of certain imponderables: elevator breakdowns, water leaks, deliveries... "To do this job, you have to be assured of the safety of your personnel. To do this job, you must love contact and people! A trustworthy woman, Véronique soon became Orbisur's station manager, supervising a team of security guards, most of them men: "It's not easy for everyone to be managed by a woman, but it always goes well. Everywhere, you must show authority and firmness, with a smile: impose without rushing. It's a state of mind that suits Véronique, who knows how to keep calm in any situation: "The most important thing is to communicate, to exchange points of view. I tend to always say what I think... but I'm also a good listener!



701 Chem. des 4 Chemins, 06600 Antibes
04 83 65 17 00 - www.orbisur.com

POUR TRAVAILLER SUR *Des bases solides*

Le groupe de BTP niçois EUROP TP FLM s'est constitué autour de plusieurs filiales ces dernières années et compte aujourd'hui près de 120 salariés. Responsable Administratif et Financier, Catherine Pelzer en a suivi de près les évolutions, depuis son arrivée au sein du groupe en 2020.

A solid foundation on which to work - The Nice-based EUROP TP FLM building and civil engineering group has built up a number of subsidiaries over the last few years, and now employs almost 120 people. Catherine Pelzer, Head of Administration and Finance, has closely followed the group's development since joining in 2020.

C'est lorsque Leonardo Comité a souhaité devenir indépendant et reprendre sa liberté avec son entreprise de travaux publics Europ TP, que son chemin a croisé celui de Catherine Pelzer. « J'étais installée à mon compte pour faire profiter les PME locales de mon expérience en matière de comptabilité, de gestion, de trésorerie... » se rappelle-t-elle. Une connaissance commune les présente et le courant passe immédiatement. Tout est alors à remettre à plat et à organiser. Ce qui donne naissance au groupe FLM, aujourd'hui constitué de plusieurs filiales, qui ont réalisé un total de plus de 35 M€ de CA en 2023, dans les travaux publics (génie civil, voirie, réseaux secs et humides), les travaux spéciaux et acrobatiques, l'étanchéité et la réalisation, la fourniture et la pose d'ouvrages métalliques.

La holding s'installe alors à Nice Lingostière et le service s'organise avec quelques personnes, avant de considérablement étoffer ses effectifs au fil des mois. « Le développement du Groupe a été ultra rapide, et il a fallu nous y adapter en mettant en place des process de fonctionnement. Leonardo Comité va toujours de l'avant, il faut le suivre et même si cela peut parfois paraître déroutant, c'est indéniablement ce qui me motive dans le travail ! ».

Le défi de la croissance

La méthode ? « Si je veille à ce que chacun dispose de sa propre autonomie, la communication est indispensable pour organiser le travail et partager les bons réflexes et automatismes de chacun ». Avant EUROP TP, Catherine, originaire de Nice, a exercé en comptabilité pendant 25 ans au sein de plusieurs cabinets azuréens, avant de s'installer en indépendante. « C'est ma maman, comptable dans une entreprise de travaux publics, qui m'avait conseillé de m'orienter dans cette voie... ! » se souvient-elle. Elle entre ainsi en alternance à 19 ans dans un cabinet d'expertise et poursuit dès lors dans cette voie. Anecdote étonnante : « Mon père était peintre en bâtiment et je m'étais dit que je ne travaillerais jamais en comptabilité pour le BTP ! » Il faut croire que l'on n'échappe pas toujours à son destin !

Ce qui compte pour Catherine dans son environnement professionnel ? « Être écoutée... ce qui est très valorisant et représente en même temps une belle marque de confiance. Je suis aussi une femme que les défis font avancer ».

Et chez FLM, ce ne sont pas les défis qui manquent. En premier lieu celui de « se structurer encore, pour toujours mieux maîtriser notre croissance rapide », note Catherine.

“ Si je veille à ce que chacun dispose de sa propre autonomie, la communication est indispensable pour organiser le travail et partager les bons réflexes et automatismes de chacun ”

ENTRE NOUS

• Catherine...
• est tout particulièrement casanière :
• « j'adore vraiment être tranquille
• chez moi... Mais attention,
• j'aime aussi beaucoup le contact
• humain ! » précise-t-elle.

• Catherine is...
• is a homebody: "I really love
• being at home... But I also
• love human contact!"

It was when Leonardo Comité wanted to become independent and regain its freedom with its public works company Europ TP, that his path crossed that of Catherine Pelzer. "I'd set up my own business so that local SMEs could benefit from my experience in accounting, management and cash flow management," she recalls. A mutual acquaintance introduced them, and they immediately hit it off. Everything had to be rethought and organized. This led to the creation of the FLM Group, which today comprises several subsidiaries with total sales of over €35 million in 2023, in the fields of civil engineering, roads, dry and wet networks, special and acrobatic works, waterproofing and the production, supply and installation of metal structures.

The holding company then moved to Nice Lingostière and the department was organized with just a few people, before considerably expanding its workforce over the months. "The Group's development was extremely rapid, and we had to adapt to it by setting up operating processes.

Leonardo Comité is always moving forward, you must follow it, and even if this can sometimes seem confusing, it's undeniably what motivates me in my work!

The challenge of growth

The method? "I make sure that everyone has his or her own autonomy, but communication is essential to organize the work and share reflexes and automatism. Before EUROP TP, Catherine, originally from Nice, worked in accounting for 25 years in several Côte d'Azur firms, before setting up her own business. "It was my mom, an accountant in a public works company, who advised me to go down this path...!" she recalls. So, at the age of 19, she joined a firm of chartered accountants on a work-study basis and has continued in this vein ever since. A surprising anecdote: "My father was a house painter, and I told myself I'd never work in accountancy for the construction industry! I guess you can't always escape your destiny!"

What counts for Catherine in her professional environment? "Being listened to... which is very rewarding, and at the same time a great sign of confidence. I'm also a woman who thrives on challenges".

And at FLM, there's no shortage of challenges. First and foremost, that of "structuring ourselves even further, so that we can better control our rapid growth", notes Catherine.



Catherine
PELZER
GROUPE FLM

“ Le développement du Groupe
a été ultra rapide, et il a fallu nous
y adapter en mettant en place des
process de fonctionnement ”



Nadine

DUVAL

GROUPE EUROP TP FLM

“ Travailler ses dernières années de carrière dans une entreprise en pleine expansion, j'en suis vraiment ravie, le défi était relevé : tout était à faire ! ”



Objectifs qualité ET SATISFACTION

En choisissant de s'entourer d'une responsable QSE, le groupe de BTP niçois EUROP TP FLM montre un réel engagement stratégique sur les voies prioritaires de la satisfaction client, de la sécurité et de la transition environnementale. Nadine Duval, experte de la question depuis près de 20 ans, est à la manœuvre.

Quality and satisfaction objectives - By choosing to surround itself with a QSE manager, Nice-based construction and public works group EUROP TP FLM is demonstrating a real strategic commitment to the priorities of customer satisfaction, safety and environmental transition. Nadine Duval, an expert in the field for almost 20 years, is at the helm.

“Avoir conscience de la nécessité de prendre le virage de l'environnement, ce n'est pas évident pour une entreprise du BTP. Mais je crois que ceux qui ne feront pas ce choix courent inévitablement à la sortie de route » analyse Nadine Duval, responsable QSE (Qualité Sécurité Environnement) au sein du groupe FLM et de ses filiales spécialisées dans les travaux publics, les travaux spéciaux et acrobatiques, l'étanchéité et la réalisation, la fourniture et la pose d'ouvrages métalliques.

C'est l'expérience qui parle. Nadine Duval a démarré sa carrière en région parisienne au sein de caisses de retraite complémentaires, après des études de droit. Elle a ensuite évolué dans le travail temporaire, à la faveur de l'immense chantier de construction qui se préparait à la fin des années 80 aux portes de Paris, un parc baptisé à l'époque... « Eurodisney ».

Devenue assistante DRH dans la filiale d'un grand groupe de BTP, elle a la chance de rencontrer un dirigeant avant-gardiste, conscient pour l'époque de l'intérêt de se pencher sur la qualité et les questions de sécurité en entreprise. C'est le début d'une passion pour le BTP : « j'avais vraiment trouvé ma voie... Même s'il a fallu parfois jouer des coudes pour se faire accepter des hommes dans ce milieu ! Mais j'ai la chance d'avoir un caractère... bien trempé ! » Nadine se forme et devient par la suite animatrice qualité.

Aller vite

En suivant son mari banquier, muté sur la Côte d'Azur, ce seront donc plusieurs entreprises des Alpes-Maritimes ou du Var qui feront appel à ses services pendant plusieurs années, avant qu'elle ne s'engage auprès du groupe FLM il y a deux ans. Lors de son recrutement, Leonardo Comité a été clair : « Il avait besoin de maîtriser le sujet et d'opérer une mise en place rapide du service QSE. Mon patron va très vite, il démontre une forte adaptabilité à son environnement et cherche toujours à s'entourer des meilleurs pour avancer ». Nadine est tout indiquée pour le job : arrivée en juin 2022, le groupe obtient la certification Qualité ISO 9001 en janvier 2023. « Nous avons déjà deux labels RSE : FNTP RSE Performant et le label ECOVADIS. Tout logiquement, nous travaillons sur la norme ISO 14001 (environnement) ». En cours actuellement : une certification de

Géoréférencement en détection de réseaux. Nadine, qui sera retraitée en fin d'année, n'est pas de celles qui nourrissent des regrets, même si elle regarde en arrière avec objectivité : « si j'avais pu entrer dans une société comme celle-ci plus tôt... Travailler ses dernières années de carrière dans une entreprise en pleine expansion, j'en suis vraiment ravie, le défi était relevé : tout était à faire ! ». Avec un nouveau chantier en ligne de mire : former celui ou celle qui la remplacera...

“Avoir conscience de la nécessité de prendre le virage de l'environnement, ce n'est pas évident pour une entreprise du BTP. Mais je crois que ceux qui ne feront pas ce choix courent inévitablement à la sortie de route”

ENTRE NOUS

Très organisée...

- Nadine sait exactement où ses premiers mois de retraite la conduiront, dès début 2025 : « En Thaïlande pour commencer, puis d'autres destinations en Europe... »
- Deuxième étape : vendre la maison et continuer de voyager ! »

Very organized...

- Nadine knows exactly where her first months of retirement will take her, from the beginning of 2025: "Thailand to start with, then other destinations in Europe... Second step: sell the house and continue to travel!"

“Being aware of the need to turn the corner on the environment is no easy task for a construction company. But I believe that those who don't make this choice are inevitably heading down the wrong road”, says Nadine Duval, QSE (Quality Safety Environment) manager for the FLM Group and its subsidiaries, which specialize in public works, special and acrobatic works, waterproofing and the production, supply and installation of metal structures.

Experience speaks for itself. Nadine Duval began her career in the Paris region working for supplementary pension funds, after studying law. She then moved into temporary work, thanks to the huge construction site that was being prepared at the end of the 80s just outside Paris, a park that at the time was called... “Eurodisney”.

When she became assistant HR manager in the subsidiary of a major construction group, she had the good fortune to meet a forward-thinking manager who, at the time, was well aware of the importance of focusing on quality and safety issues in the workplace. It was the beginning of a passion for the building and civil engineering industry: “I'd really found my calling... Even if it sometimes took a bit of elbowing to get men to accept me in this business! But I'm lucky enough to have a strong character! Nadine went on to train and become a quality coordinator.

Moving fast

Following in the footsteps of her banker husband, who was transferred to the Côte d'Azur, Nadine worked for several companies in the Alpes-Maritimes and Var regions for several years, before joining the FLM group two years ago. When he was recruited, Leonardo Comité was clear: “He needed to master the subject and quickly set up the QSE department. My boss moves very quickly, he's highly adaptable to his environment and always seeks to surround himself with the best people to move forward”. Nadine is ideally suited to the job: joining the company in June 2022, the group will obtain ISO 9001 Quality certification in January 2023. “We already have two CSR labels: FNTP RSE Performant and ECOVADIS. Logically, we are now working towards ISO 14001 (environment). Currently in progress: Georeferencing certification for network detection.

Nadine, who will be retiring at the end of the year, is not one to harbor regrets, even if she looks back with objectivity: “If only I'd been able to join a company like this sooner... I'm really delighted to be working the last few years of my career in a fast-growing company, because the challenge was there: everything had to be done! With a new project on the horizon: training the person who will replace her...”



L'aventure

ENTREPRENEURIALE, À DEUX

Dans le début des années 1980, elles étaient peu nombreuses, en tant que femmes, à participer à la grande aventure entrepreneuriale, bien trop souvent initiée par leurs seuls maris... Josée Dolciani est de ces femmes d'audace et d'entreprise.

Elle se remémore aujourd'hui avec nous cette épopée professionnelle qui l'a conduite, avec son mari Gilbert, à développer leurs diverses entreprises de construction de chalets préfabriqués, de menuiserie aluminium et de promotion immobilière, florissantes.

Née à Saint-Laurent du Var, Josée épouse Gilbert et commence à vivre à Nice, Parc Chambrun, pendant quelques années. Ses études secondaires, suivies de l'obtention d'un Brevet Professionnel de soins capillaires et de coiffure, l'amènent à exercer comme responsable de La Clinique du cheveu, institut spécialisé dans les traitements capillaires. Une « première vie » car en 1973 avec Kristel et en 1977 avec Lionel, Josée embrasse un nouveau « métier : celui de maman... En 1983, son mari Gilbert décide de créer Maison Diffusion, entreprise spécialisée dans la construction de chalets de montagne préfabriqués. « Nous avons alors pris la décision que nous effectuerions ce parcours tous les deux... » se souvient Josée.

Un choix audacieux pour l'époque, qui l'oblige à l'âge de 40 ans à reprendre ses études à l'IUT de Nice. Josée développe de nouvelles connaissances en comptabilité et en gestion ainsi qu'en... informatique, cette science de gestion tout juste émergente dans le monde des affaires : « Nous venions d'acquérir le premier ordinateur IBM PC, il fallait savoir l'utiliser ! »

En 1984, Josée devient gérante de l'entreprise naissante Maison Diffusion. Une activité variée avec la première comptabilité, les bulletins de paie et le versement des salaires. Et un rôle stratégique : si Gilbert est constamment sur le terrain, affairé à la partie commerciale de l'activité de promotion immobilière qu'il développe de plus en plus, Josée le seconde sur les nombreuses tâches administratives, chez les architectes, les promoteurs, dans les nombreuses réunions qui rythment la vie d'un promoteur... « Il faut s'imaginer qu'il y a 40 ans, la signature de marchés était laborieuse et qu'elle représentait l'équivalent de 6 à 8 bottins téléphoniques à parapher pendant plusieurs heures ! »

Longévité, fidélité

L'entreprise se développe et Gilbert et Josée embauchent Catherine comme secrétaire de direction puis Nathalie en comptabilité, qui poursuivent l'aventure avec Lionel lorsqu'il reprend les rênes de l'entreprise de menuiserie aluminium. Une fidélité importante dans le parcours entrepreneurial des époux Dolciani et un signe du destin parfois : « Catherine a été embauchée un 3 septembre, date d'anniversaire de Gilbert et Nathalie un 10 mai, ma date d'anniversaire ! » s'amuse Josée.

Quelques centaines d'appartements et maisons individuelles plus tard, Josée profite de la retraite, en s'adonnant notamment à la peinture : ayant pris des cours pendant 15 ans, elle crée par la suite un atelier avec des amies, pour le plaisir d'y travailler ensemble. « Si nous avons beaucoup travaillé, nous avons également toujours profité de la vie en famille » remarque-t-elle. Ses plaisirs sportifs l'amènent aujourd'hui à pratiquer des activités de montagne comme les raquettes ou la marche nordique, ainsi que le yoga, chaque semaine. Et s'occuper de ses quatre petits-enfants, qu'elle éprouve beaucoup de plaisir à voir évoluer...

Une réussite bâtie à deux et une vie professionnelle exemplaire pour toutes les femmes qui parfois... n'osent pas.

“ Pendant plus de 40 ans, Josée a secondé avec passion et succès son mari Gilbert dans le développement de leurs entreprises azuréennes, GDPI et MD Alu ”



www.gdpi-promotion-immobiliere.com



mdalu.fr

A couple embarked on an entrepreneurial adventure

In the early 1980s, not that many women were creating businesses, entrepreneurship being more generally reserved for their husbands... But Josée Dolciani, not being one to remain on the sidelines, stepped boldly up. Today, she remembers the exciting professional life she shared with Gilbert, her husband. Together, they developed several successful companies, selling prefabricated chalets, aluminium joinery structures, or real estate.

Josée, who hails from Saint-Laurent du Var, married Gilbert and settled down in Nice, at Parc Chambrun, where they lived for a few years. After high school, she studied towards a hairdressing and hairstyling diploma, and found a job as a manager at the Clinique du Cheveu, an institution specialising in hair care. These experiences now seem to belong to a 'former life'. In 1973, she gave birth to Kristel, and in 1977, she gave birth to Lionel, launching her into a new 'career', that of being a mother... But in 1983, her husband Gilbert decided to create Maison Diffusion, a company specialising in building prefabricated mountain chalets. "We decided, then and there, that we would travel this road together..." Josée remembers. Back in the day, this was indeed a bold decision, forcing her, at the age of 40, to resume her studies at IUT in Nice. There, Josée acquired new accounting and managerial skills... she also started learning about computers, an emerging tool that was being used in business: "We had just invested in the very first IBM personal computer, so we had to learn how to use it!" In 1984, Josée was named manager at Maison Diffusion, her fledgling company. It was a varied job, in which she handled accounting, invoicing, and payroll management. And it was also a highly strategic role. Gilbert was constantly on the road, taking care of sales and developing the real estate part of the business, whereas Josée was in charge of all things administrative, working with architects, developers, and attending numerous meetings... "You must remember that 40 years ago, signing a contract was an arduous affair, representing six or eight phone books that had to be initialled, a task that took hours to complete!"

Longevity and loyalty

As the company continued to grow, Gilbert and Josée hired Catherine as an executive secretary. Later, Nathalie was recruited as an accountant to work under Lionel, who had just taken over a company specialising in aluminium joinery. Loyalty has been of the utmost importance throughout the Dolciani's entrepreneurial adventure, which, at times, seems to have been marked by fate: "Catherine was hired on September 3rd, which is Gilbert's birthday, and Nathalie was hired on May 10th, which is mine!" Josée tells us gleefully. A few hundreds of apartments and houses later, Josée is enjoying her retirement, and has started to paint: she took art lessons for nearly 15 years, and has created, together with a group of friends, an art studio, where they enjoy each other's company. "It is true that we have worked hard, but we never forgot the importance of family life" she adds. She takes much pleasure in sports, enjoying long snowshoeing treks or Nordic walking, as well as yoga sessions, which she attends every week. She also loves taking care of her four grandchildren, and watching them grow...

Their shared success story highlights the fact that women shouldn't hesitate to step up to an entrepreneurial challenge.

Josée

DOLCIANI

GDPI / MD ALU



Nathalie ATTAL

MD ALU

Portraits de **FEMMES**

Alchimie AU FÉMININ

Aux origines, il y a bien sûr Josée Dolciani, épouse du fondateur Gilbert, maman de Lionel, l'actuel dirigeant de MD Alu, mais on retrouve aussi, du côté des femmes, Nathalie et Catherine, qui y effectuent une belle carrière, facteur de réussite et de pérennité pour l'entreprise qui fête ses 40 ans cette année.

Feminine chemistry - An initial driving force was of course Josée Dolciani, wife of MD Alu's founder and mother of its current manager. The company is now celebrating its 40th anniversary, and it is only fitting to mention two other women, Nathalie and Catherine, who are working to ensure the lasting success of a company that has offered them exiting careers.

Elle est un peu la confidente de l'entreprise... Ses collègues masculins le savent bien : « ils m'appellent souvent « maman » car je suis un peu la grande sœur, je suis dans la médiation, dans le dialogue, mais attention, parfois si je suis en colère, pour eux, je deviens plutôt... « la sorcière » ! Un caractère fort et attachant qui fait de Nathalie une personne fidèle en amitié, enjouée, toujours entourée des mêmes amis depuis l'enfance, avec qui elle partage week-ends et voyages depuis de nombreuses années...

Après un Bac Commerce et Publicité, Nathalie entame des études de droit pendant deux ans et pressée d'entrer dans la vie active, débute en travaillant en comptabilité. Elle intègre ensuite une association qui organise et gère les loisirs pour les comités d'entreprises de la région. Une expérience de l'administration et de la communication passionnante, interrompue après la naissance de son fils. Nathalie est alors recrutée en comptabilité chez MD Alu, à mi-temps. Nous sommes en 1999.

« Je ne connaissais pas le monde du bâtiment... Et je constate que j'aime beaucoup cette famille professionnelle ! » analyse-t-elle. Depuis, ses qualités d'organisation, de rigueur et son ouverture d'esprit

In the company, Nathalie is considered as a confidante by her male colleagues: "they often call me 'mum', and see me as an older sister who helps them settle disagreements through dialogue and mediation... But they're also keenly aware of my temper, and know that when angered, I turn into... 'the witch!'" Thanks to her strong and endearing temperament, Nathalie is a loyal and cheerful companion. She has remained close to her childhood friends, with whom she still enjoys many weekends and holidays...

Having graduated with a baccalaureate in sales and advertising, Nathalie studied law for two years. However, she was in a hurry to launch her career and found a job in accounting. She then joined an association that organises leisure activities and events for local corporate committees. She found this experience in PR and administration quite enthralling, but the birth of her son forced her to take a career break. Nathalie was then recruited by MD Alu to a part-time position in accounting. That was back in 1999. "I knew nothing of the construction industry... But I can now confirm how much I love this line of work!", she confides. Her organisational skills, her discipline, and her open-mindedness have afforded her a spectacular career at MD Alu, the metalworking company she has seen grow and develop over the years.

ENTRE NOUS

- **Perspicace**, Nathalie aurait adoré devenir...
• enquêtrice de police !
- **Toujours partante pour...** L'OGC Nice et la F1
-
- **Discerning**, Nathalie would have loved...
• to work as a police investigator!
- **Always game for...** The OGC Nice and F1



lui ont permis de grandir avec MD Alu, dont elle a pu mesurer le développement, sa spécialisation au fil des années dans la métallerie, passant de la planche à dessin à la CAO, modernisant sans cesse son outil de production pour devenir l'un des plus importants métalliers des Alpes-Maritimes.

Poigne de fer, gant de velours

L'entreprise dirigée par Lionel Dolciani peut également compter sur les compétences de Catherine Rodriguez, entrée dans l'entreprise comme secrétaire dans le cadre d'un congé maternité. Un remplacement qui devait durer six mois et qui s'est prolongé... plus de 30 ans ! Née à Bruxelles, Catherine fréquente très jeune la Côte d'Azur où ses parents possèdent une résidence secondaire à Berre-les-Alpes. C'est ici, qu'à la faveur d'un amour de vacances devenu plus sérieux, elle s'installe à 19 ans. Catherine prend des cours de secrétariat chez Pigier et commence à travailler dans le transport puis dans une menuiserie aluminium à Contes, en 1989.

En 1993, elle entre chez MD Alu pour y exercer un métier en constante évolution sur plus de deux décennies : si l'arrivée des téléphones portables a réduit une partie de son travail de standardiste, l'évolution des fonctions de Catherine a suivi certains impératifs techniques de l'entreprise. Elle s'est donc initiée aux appels d'offres et prépare aujourd'hui la trame des dossiers, travaille également sur les demandes de prix aux fournisseurs et rédige les mémoires techniques. « Je supervise également les dossiers de certification pour la norme Qualibat », précise-t-elle. Avec Nathalie, elles sont les seules présences féminines dans l'entreprise. A ce titre, Catherine apprécie « de ne pas être juste un numéro dans une entreprise lambda. Nous sommes considérées, il y a beaucoup d'empathie. Je me sens exister dans une entreprise comme MD Alu, à taille humaine ».

ENTRE NOUS

A 15 - Fan de rugby, Catherine a une idole dans l'Ovalie : Xavier Garbajosa
Catherine aurait aussi aimé... Travailler comme ingénieure informatique

At 15 - Catherine is a rugby enthusiast, and her greatest idol is... Xavier Garbajosa
Catherine would also have enjoyed...
 A career as a computer engineer

CAD tools have replaced drawing boards, the production means are constantly being modernised, and MD Alu has become one of the most prominent metalworking companies in the Alpes-Maritimes.

An iron fist in a velvet glove

The company, which is run by Lionel Dolciani, also relies on the skills of Catherine Rodriguez, who joined the company to replace a secretary on maternity leave. The job was meant to last six months but was extended just a tad... that was more than 30 years ago! Catherine was born in Brussels, but her parents owned a holiday home in the Berre-les-Alpes, and the French Riviera became her stomping ground. And, when she was 19, a summer romance took a more serious turn, and she decided to settle in the region. Catherine followed secretarial courses at Pigier and found a first job in the transport industry. In 1989, she went on to work for an aluminium company in Contes.

In 1993, she joined MD Alu to start a career that has been in constant evolution for the past two decades: mobile phones have alleviated her duties as a switchboard operator, but Catherine's responsibilities have long been imposed by the technical imperatives facing the company. She has specialised in invitations to tender and is now in charge of preparing applications and quotes. She also negotiates prices with suppliers and drafts technical memoranda. "I also oversee our efforts to achieve Qualibat certification", she adds. Along with Nathalie, they are the only two women working at the company. Speaking of which, Catherine is grateful to be "more than a nameless employee working for a soulless company. We are given much consideration in this truly emphatic work environment. I feel I actually exist in a company like MD Alu, which is built on a human scale".

Catherine RODRIGUEZ

MD ALU



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

De l'art DE LA PRÉCISION

Depuis septembre 2023, Nouha Ben Hamouda a intégré GREENB Group en qualité de comptable générale pour soutenir le fort développement et la réorganisation administrative et financière de la startup spécialisée dans l'accompagnement des entreprises dans leurs projets numériques.

The art of accuracy - In September 2023, Nouha Ben Hamouda joined GREENB Group as a general accountant. Her mission is to shore up the administrative and financial restructuring and development of the startup company, which advises companies and helps them steer their digital projects.

Nouha a travaillé dans plusieurs cabinets d'expertise comptable, à Nice et à Monaco. Elle pensait rester quelque temps en Principauté, où elle gérait un portefeuille d'une trentaine de clients, mais la jeune femme a été contactée par un recruteur à l'été dernier.

« Je savais qu'un jour ou l'autre je m'orienterais vers le monde de l'entreprise alors j'ai été curieuse de découvrir GREENB... », curieuse, le qualificatif correspond bien à Nouha qui le confesse volontiers : elle adore apprendre, s'ouvrir à d'autres cultures et côtoyer l'humain.

« La présentation du projet de l'entreprise m'a séduite immédiatement. L'équipe, jeune et dynamique, m'a tout de suite mise à l'aise ». Le défi pourrait se résumer ainsi : une jeune employée participe à la croissance d'une jeune boîte qui évolue en même temps qu'elle. Nouha a, de ce fait, très vite oublié le travail en cabinet et ses contraintes, et notamment l'écueil de la distance avec l'entreprise : « En comptabilité, la seule vision des chiffres ne permet pas de s'imprégner totalement de l'activité. En intégrant l'entreprise, je remarque que l'on vit le projet de l'intérieur. Ce qui est primordial pour avoir une vision à 360° et une totale implication » remarque-t-elle.

Observer et apprendre

Il en faut : GREENB Group est en pleine refonte de l'ensemble de sa comptabilité, désormais internalisée au sein d'une équipe de trois personnes, dirigée par Cédric Muya, Directeur d'Exploitation. Avec une importante croissance externe, la PME spécialiste de la bureautique et des télécommunications à destination des entreprises poursuit son développement en l'industrialisant, le rendant agile et évolutif.

Armée de son Bac Pro en Gestion et Administration qu'elle renforce avec un BTS Comptabilité, Nouha poursuit en Licence Professionnelle en comptabilité. Une voie tout en évidence pour celle qui « adore les chiffres ». Dotée d'un enthousiasme communicatif, Nouha avait même convaincu sa sœur jumelle, qui s'est orientée en BTS Assistant de Gestion PME-PMI, de suivre la même licence qu'elle ! Chez GREENB Group, son quotidien est rythmé par un travail où l'entraide et la solidarité lui permettent de poursuivre le dialogue entre les services, clef d'un poste où tout est sans cesse à contrôler, vérifier, justifier. Précise, pointilleuse, l'inspiration de bien faire, elle la tient de sa maman et de ses deux sœurs, « elles sont brillantes ! Mes parents m'ont transmis le calme, la sérénité et la patience... Ne pas juger, mais observer et apprendre. Je les en remercie car c'est une force qui me sert au quotidien ! »

“ En comptabilité, la seule vision des chiffres ne permet pas de s'imprégner totalement de l'activité. En intégrant l'entreprise, je remarque que l'on vit le projet de l'intérieur. Ce qui est primordial pour avoir une vision à 360° et une totale implication ”

ENTRE NOUS

- **Passionnée...**
- de voyages, de randonnées et de shopping, Nouha aime aussi la lecture et vient de s'atteler à L'amie Prodigieuse d'Elena Ferrante, déclinée en quatre tomes adaptés en série TV.
- « Je commence par regarder une saison, puis je devore le livre : je suis une femme de précisions, de détails ! »
- **Passionate...**
- about travelling, going on treks, and shopping. Nouha is also an avid reader; she has just started My Brilliant Friend by Elena Ferrante, a four-volume novel that has been adapted to TV. "I'll watch one season, then read the book: I have a keen eye for details!"

Before that, Nouha worked for different chartered accounting firms in Nice and Monaco. Initially, she thought she would spend some time in the Principality, where she oversaw a portfolio of around 30 clients, but last summer she was contacted by a head-hunter.

"I knew that I would ultimately work in the corporate world, and I was curious to discover GREENB...". Curious is an adjective that aptly describes Nouha, who makes no bones about it: she loves learning, discovering new cultures, and working with people.

"I found the corporate project, as it was presented to me, immediately appealing. The team is young and energetic, and everyone made me feel very welcome". Her new challenge could be described like this: she is a young employee contributing to the growth of a young company, so you might say their destinies are aligned. Nouha is happy to be free from the constraints of working for an accounting firm, and the inevitable distance it keeps from the corporate world. "In accounting I had to focus solely on the numbers, which made it impossible to fully immerse myself in the underlying activity. By joining a company, I get to discover the inner workings of the projects I work on. It allows me to have a panoramic view of the company, and my commitment is complete" she tells us.

Observing and learning

Commitment is what is needed: GREENB Group is undergoing a full rehaul of its accounting activities, which have been internalised with a three-member team headed by Cédric Muya, the director of operations. Faced with significant external growth, this medium-sized company specialising in office automation and corporate telecommunications has been industrialising its development process, making it more agile and responsive.

Nouha holds a professional baccalaureate in management and administration, and a technical degree in accounting. She then went on to achieve a professional diploma in accounting. She always knew she would be an accountant, confessing a "deep love for numbers". Nouha is blessed with infectious enthusiasm, and even succeeded in convincing her twin sister, who was studying to become a managerial assistant for small to medium-sized companies, to follow the same studies as her! In her work at GREENB Group, she finds there is a great deal of solidarity, and she spends a lot of her time exchanging with different departments. Her job requires constant checks and verifications. She is detail-oriented, with an eye for minutiae. She is inspired to be the best person she can be, something she learnt from her mother and two sisters "they are brilliant! My parents taught me to remain calm, serene, and patient... not to be judgemental, but to observe and to learn. I thank them for that, it's an asset I put to good use every day!"



**GREENB
GROUP**

GREENB GROUP

885 Av. du Dr Julien Lefebvre

06270 Villeneuve-Loubet

0806 700 800

(Coût d'un appel local)

www.greenb.eu

Nouha
BEN HAMOUDA

GREENB GROUP



Claire

MAISONGRANDE

MB AVIATION

“ Mon rôle est également de proposer des « refresh » et mises à jour des formations évoluant sans cesse tout comme la gestion de l'ensemble des formations de la Business Unit Training, dispensées par MB Aviation ”



FORMATION

Première Classe

MB Aviation, l'expert niçois du monde aérien, par ailleurs spécialiste de la formation dans le domaine de l'assistance en escale, œuvre au développement de la qualité des services aéroportuaires à travers des formations sur mesure. Aux commandes de son centre de formation : Claire Maisongrande, qui a toujours évolué dans l'aérien, de ses débuts à l'aéroport d'Orly jusqu'à ses différentes fonctions chez les compagnies et assistants aéroportuaires opérant sur le tarmac de Nice.

Affirmer que le secteur aérien a beaucoup évolué ces 40 dernières années serait un euphémisme... Claire Maisongrande a connu ces changements majeurs, tout en vivant pleinement les opportunités d'évoluer dans un milieu qui l'a toujours fait rêver enfant. Franco-américaine, la jeune fille passe d'innombrables étés aux USA, partagée entre deux cultures, un papa écrivain et une maman Professeur d'Université en... Civilisation Américaine. Dans le même temps qu'elle poursuit des études de langues et civilisation étrangère, Claire commence par travailler pour Aéroports de Paris en 1985. « J'ai débuté aux « Service Informations » d'Orly. Nous passions les messages sonores des arrivées et départs « la voix d'Orly », avec le célèbre « Arrivé en provenance de... », sur ce ton chantant si caractéristique ! ». Elle devient rédactrice et compile la foule des informations à adresser au service pour renseigner les touristes : vols, escales et horaires, réservations d'hôtels, événements dans la capitale...

Cette notion du service et de l'accompagnement des voyageurs trouve son apogée quand la jeune femme intègre les accueils Officiels, le « Salon 500 », où elle a pour mission de convoier et guider sur le tarmac les personnalités politiques, ambassadeurs et VIP en partance ou à l'arrivée de vols spéciaux en France comme dans le monde entier.

Une carrière dans le service

Son conjoint muté à Nice, Claire y débarque toute jeune maman et commencera une nouvelle carrière d'agent de passage chez Air Littoral en 1996. De belles années qui la voient devenir superviseur puis, par le biais de fusions et acquisitions, elle se retrouve dans le giron de Map Handling et AMC, spécialiste de l'aéroportuaire, dirigé par Frédéric Meyer.

Au gré des évolutions du marché de l'assistance en escale, Frédéric, dont le groupe a été cédé à la concurrence en 2015, fonde MB Aviation, positionné comme expert de l'assistance en escale et de l'environnement aéroportuaire en France et à l'international.

Alignement des planètes en 2017 : l'expertise de Claire est sollicitée par Frédéric car MB Aviation accompagne désormais tous les

acteurs de l'industrie dans l'intégralité du processus d'acquisition puis de migration vers les solutions Amadeus Airport IT. 1^{er} ACC (Altéa and Amadeus Airport IT Competency Center) au monde, MB Aviation doit former les formateurs à l'utilisation de ces systèmes, qui intègrent des enjeux majeurs pour ses clients : activités des passagers, traitements opérationnels de chargement (ex : Devis de masse de l'avion), enregistrement de passagers hors aéroport, dématérialisation de données d'exploitation, traçage des bagages...

Claire s'attelle à la tâche et propose également des « refresh » et mises à jour des formations évoluant sans cesse tout comme elle gère également l'ensemble des formations de la Business Unit Training, dispensées par MB Aviation auprès de ses 25 aéroports partenaires dans le monde et de la multitude de ses clients opérant dans le milieu. Une carrière au service de l'aérien !

ENTRE NOUS

- **En selle plutôt qu'en vol**
- Si elle adore le monde aérien, Claire n'est pas très rassurée... en vol !
- Elle préfère -de très loin !- enfourcher son vélo pour rallier les bureaux de MB Aviation ou monter, sur les chemins de la Sine et dans l'arrière-pays vençois, Sherkan, son fidèle cheval...

- **On a saddle rather than in a plane**
- While she loves everything aircraft related, Claire is not the most confident flyer! She much prefers riding her bike to and from work, or to saddling up and riding her trusted horse, Sherkan, along the Sine pathways and in the backcountry of Vence.



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

A first-class training - MB Aviation is a Nice-based firm that specialises in air travel. It trains ground handling operators and contributes to the continuous improvement of airport services by delivering customised training courses. Leading MB Aviation's training centre is Claire Maisongrande, who has enjoyed a long and rewarding career in the air travel industry. She started at Orly airport and went on to work in numerous positions for ground handling firms operating out of Nice airport.

To state that the air travel industry has undergone many changes in the past 40 years is nothing short of a euphemism... But for Claire Maisongrande, who has witnessed firsthand many of these major evolutions, they were opportunities to grow in a career that started off as a childhood dream. As a dual American and French citizen, she spent many summers in the US, enjoying two different cultures, with a father who was an author, and a mother who was a university professor teaching American civilisation. When she was still studying foreign languages and culture, Claire landed her first job at Paris Airports in 1985. "I started at the information services at Orly airport. We played arrival and departure announcements, featuring the unmistakably melodious voice of Orly airport!". She then worked as an editor, compiling the flight information that her service shared with passengers: flights, stopovers and schedules, hotel bookings, events in the capital... Her work at the service of passenger support hit an all-time high when she joined the "Salon 500" official reception service. There, she was tasked with helping political figures, ambassadors, and VIPs navigate through the airport facilities, or helping passengers on special flights in France and abroad.

A career dedicated to service

In 1996, Claire - who was a young mother - followed her husband to Nice, where he was posted, and found work as a transit agent for Air Littoral. In the wonderful years that ensued, she was promoted to supervisor, and through mergers and acquisitions, she found herself working for Map Handling and AMC, a ground handling specialist headed by Frédéric Meyer.

As the industry evolved, Frédéric sold his group to competitors in 2015, and went off to create MB Aviation, a company specialising in stopover assistance and airport services and operating in France and abroad.

Everything fell perfectly into place in 2017: Frédéric called upon Claire's expertise when MB Aviation started helping the industry's stakeholders navigate the migration of their systems to Amadeus Airport IT solutions. As the very first ACC (Altéa and Amadeus Airport IT Competency Centre) in the world, MB Aviation trains instructors to use these systems, which include many useful applications: passenger activities, operational loading treatments (e.g. aircraft load reports), out-of-airport passenger registration, dematerialising the operating data, luggage monitoring... Claire is hard at work, offering refresher courses in a constantly evolving field, while also overseeing the training courses given at the Business Unit Training entity by MB Aviation to 25 partner airports throughout the world and its numerous clients in the industry. It is a stellar career at the service of air travel!

A L'ÉCOLE *de la vie*

Après avoir accompagné les étudiants de SUP'DE COM dans leurs relations avec les entreprises en alternance, Amandine Boile met désormais son expérience du management et de l'humain au service de la direction de l'école, qui en plein développement, comptera deux campus dans le 06 à la rentrée de septembre 2024 : Nice et Grasse.

At the school of life - After helping SUP'DE COM students develop their work-study relationships with companies, Amandine Boile is now putting her management and people experience to good use on the board of the school, which is expanding rapidly and will have two campuses in the 06 region at the start of the September 2024 academic year: Nice and Grasse.

Même si elle a toujours été très bonne élève, Amandine Boile n'ambitionnait pas spécialement de revenir à l'école... si vite ! « Dès le début de mes études, j'ai eu besoin de contact humain, de relations sociales et d'être vite en interaction avec le monde de l'entreprise ». Née à Clermont-Ferrand, amoureuse de la Côte d'Azur où elle passe toutes ses vacances estivales, Amandine rêve de travailler dans l'événementiel, le luxe et la communication. « J'ai beaucoup voyagé avec mes parents, découvert et observé l'accueil touristique à l'étranger, le monde du service et de l'hôtellerie, qui me fascinaient... ». Bachelière à 16 ans, elle s'oriente donc vers l'ESC de Clermont-Ferrand en Bachelor marketing et commerce international et en Master, choisit Toulouse Business School en marketing et management des entreprises de service. Amandine peut ainsi tester son appétence pour le management dans un hôtel de luxe à Vichy, où pendant six mois, elle assiste la direction. Son stage de fin d'études, elle a le plaisir de le réaliser... au Majestic Barrière de Cannes !

Une expérience de l'intergénérationnel

Embauchée au service commercial de l'hôtel, elle est alors au cœur de la vie événementielle de la deuxième ville de congrès française... L'expérience rêvée, qui se poursuit au sein de l'agence MMD Events, spécialiste de l'événementiel international.

Mais en 2020 et avec le Covid, la feuille de route change... Amandine cherche alors à rebondir dans un autre secteur d'activités et à la lecture d'un roman qui aborde les maisons de retraite par le prisme du partage et de l'intergénérationnel, elle se décide à tenter l'expérience, en immersion dans le management d'un EHPAD : « Cela me permettait de passer outre une certaine appréhension du monde médical et de la fin de vie : une expérience pleine de sens ! » juge-t-elle aujourd'hui. Responsable de la partie hôtelière d'un établissement local, elle se forme au management d'équipes et intervient sur le renseignement et l'accueil des familles de résidents, l'organisation d'événements...

Retour en classe !

En 2022, c'est un poste de Chargée des Relations Entreprises qui retient son attention à SUP'DE COM, l'école de tous les métiers de la communication. Sa mission sera de prendre en mains le destin des étudiants en alternance

et leurs relations avec les entreprises, accompagner leur insertion professionnelle et développer la notoriété de l'école auprès d'un public de chefs d'entreprises locaux : un mix idéal de management humain, de coaching et d'organisation événementielle ! Et une expérience si probante pour Amandine, qu'à l'issue d'une promotion interne, la jeune femme dirige désormais l'établissement depuis janvier « avec la conviction de transmettre des valeurs fortes d'intégrité et de professionnalisme à la prochaine génération ! »

Les projets sont nombreux, enthousiasmants : l'école s'installe à la rentrée sur deux sites, le diamant de verre ICONIC à Nice et Grasse Campus, nouvelle émanation de l'enseignement supérieur dans la cité des parfums. Seront proposées aux étudiants deux formations Bachelor et Mastère, de Bac à Bac +5, dans le domaine de la communication 360° (création graphique, digital, événementiel, stratégie...), et comportant de nombreuses expériences professionnelles en stage et en alternance au sein des entreprises du territoire ainsi qu'une pédagogie innovante de mises en situations réelles.

ENTRE NOUS

- **Amandine...**
- adore découvrir la région, souvent en randonnées, qu'elle agrémente de manière ludique en pratiquant...
- le géocaching !
- **Amandine...**
- loves discovering the region, often on hikes, which she adds to in a playful way by practicing... geocaching!



amandine.boile@ecoles-supdecom.fr

04 22 13 17 26

www.ecoles-supdecom.com

Although Amandine Boile has always been an excellent student, she had no particular ambition to return to school... so soon! "Right from the start of my studies, I needed human contact, social relations and to interact quickly with the business world". Born in Clermont-Ferrand, in love with the Côte d'Azur where she spends all her summer vacations, Amandine dreams of working in events, luxury goods and communications. "I traveled a lot with my parents, discovering and observing the world of tourism abroad, the world of service and the hotel business, all of which fascinated me...". Having passed her baccalaureate at the age of 16, she went on to study for a bachelor's degree in marketing and international trade at ESC Clermont-Ferrand, followed by a master's degree in marketing and management of service companies at Toulouse Business School. This gave Amandine the opportunity to put her management skills to the test at a luxury hotel in Vichy, where she spent six months assisting the management team. Her final internship was at the Majestic Barrière in Cannes!

An intergenerational experience

Hired by the hotel's sales department, she is now at the heart of the events scene in France's second-largest convention city... A dream experience, which continues at MMD Events, a specialist in international events. But in 2020 and with Covid, the roadmap changed... Amandine was then looking to bounce back in another sector of activity, and after reading a novel that looked at retirement homes through the prism of sharing and intergenerational relations, she decided to try her hand at the experience, immersing herself in the management of an EHPAD: "It enabled me to overcome a certain apprehension about the medical world and the end of life: an experience full of meaning! Now in charge of the hotel side of a local establishment, she is training in team management and is involved in providing information, welcoming residents' families and organizing events...

Back in the classroom!

In 2022, it's the position of Corporate Relations Manager that catches her eye at SUP'DE COM, the school for all communications professions. Her mission would be to take in hand the destiny of work-study students and their relations with companies, support their professional integration and develop the school's reputation with a public of local business leaders: an ideal mix of human management, coaching and event organization! Amandine's experience has been so convincing that, following an internal promotion, she has been running the school since January, "with the conviction of passing on strong values of integrity and professionalism to the next generation! The plans are many and exciting: the school is moving to two sites at the start of the new school year, the ICONIC glass diamond in Nice and Grasse Campus, a new higher education facility in the city of perfumes. Students will be offered two Bachelor's and Master's degree courses, from Bac to Bac +5 in the field of 360° communications (graphic design, digital, events, strategy...), including numerous internships and work-study placements with local companies, as well as an innovative teaching approach based on real-life situations.

Amandine
BOILE

SUP'DE COM

“ J’ai la conviction de
transmettre des valeurs fortes
d’intégrité et de professionnalisme
à la prochaine génération ”



CHEZ HYGIÈNE 4D, *les femmes engagées* AU SERVICE DU CLIENT

Être une femme dirigeante n'est pas si évident et leur nombre s'avère encore trop peu élevé en France. Être une femme qui dirige une entreprise dans le secteur d'activité de la désinsectisation et l'assainissement, c'est encore moins courant ! Julie Duriez gère Hygiène 4D depuis plus de 11 ans et a su aujourd'hui s'entourer de profils féminins variés, qui forment une équipe dynamique, pleinement engagée au service du client.

At Hygiène 4D, women at the service of the customer - It's not easy to be a woman manager, and there aren't enough of them in France. Being a woman running a company in the pest control and sanitation sector is even less common! Julie Duriez has been running Hygiène 4D for over 11 years, and today has managed to surround herself with a variety of women profiles, forming a dynamic team fully committed to customer service.

« Soyons honnête : au bureau, si nous sommes entre filles, c'est surtout que ces métiers, dans les faits, sont en général plus plébiscités par des femmes ! » avoue Julie Duriez, jeune dirigeante d'Hygiène 4D, spécialiste de l'assainissement et de la désinsectisation. Ses équipes de techniciens, chargé d'intervenir sur le terrain, sont en revanche composées d'hommes, à Vallauris et en région parisienne où l'entreprise est implantée depuis bientôt 50 années. Au bureau d'Hygiène 4D, elles sont ainsi cinq jeunes femmes ultra dynamiques à entourer Julie, qui voit dans cette diversité de profils une richesse bienvenue : « On retrouve chez chacune d'entre elles des qualités différentes qui se complètent bien ; chacune est force de proposition dans son domaine et cela crée une belle harmonie dans l'entreprise ».

Donia El Khediri

Donia a réalisé son Mastère RH en alternance chez Hygiène 4D, avant d'être recrutée dans l'entreprise en 2023 en tant qu'Assistante Ressources Humaines. Julie Duriez ne se voyait plus avancer dans Hygiène 4D sans elle. En charge de la RSE, elle a également pour mission de faire appliquer des pratiques durables au sein de l'entreprise.

Son super-pouvoir : Donia est pragmatique et possède une très fine capacité d'analyse de l'humain. Elle a la faculté de très rapidement évaluer les profils en recrutement en déterminant ainsi si une personne correspond au profil recherché. Elle a brillamment su intégrer de nouveaux membres à l'équipe, en alignant cette démarche avec la valeur primordiale de Julie Duriez : l'état d'esprit et les valeurs de l'entreprise.

Emmanuelle Charriau

Amie de Julie depuis toujours, c'est en confiance qu'Emmanuelle a été accueillie dans l'entreprise. Arrivée depuis un an chez Hygiène 4D à la suite d'une reconversion, elle travaille au suivi de la clientèle, après une première carrière dans l'hôtellerie, puis en esthétique. Une working girl, toujours à fond dans ses tâches de travail.

Son super-pouvoir : Sa bonne humeur, pétillante ! Emmanuelle apporte son expérience du secteur hôtelier, l'habitude du travail en brigade, au service d'un objectif commun. Elle gère aisément toutes les situations grâce à son relationnel naturel, faisant preuve d'aisance et de souplesse !

Catalina Bratosin

En alternance à l'École de commerce Iscod, Catalina assure également le suivi de la clientèle. Depuis plusieurs mois, elle découvre notre belle région de la Côte d'Azur, après avoir vécu en Savoie. Elle a commencé sa carrière



Moustiques, fourmis :



la chasse est ouverte !

Avec la saison estivale, Hygiène 4D propose d'équiper ses clients particuliers comme professionnels accueillant du public, d'une machine anti-moustiques garantie 100 % sans pesticide. Électrique, d'un coût très abordable par rapport aux matériels existants, l'appareil est robuste et s'installe facilement sur tous les sites en raison de son faible encombrement.

Hygiène 4D met en service la machine chez son client et assure des visites de contrôle chaque mois, afin de la recharger en attractif 100 % naturel et vérifier son bon fonctionnement.

D'une saison à l'autre, Hygiène 4D prend en charge le stockage et la maintenance. Avec une fréquentation des terrasses jusqu'à l'été indien, pensez à vous équiper dès à présent !

Dites stop aux fourmis

Pour traiter efficacement l'invasion de fourmis, il est important de procéder par campagne de traitement et non de manière isolée ou unique. Le produit est appliqué sur le chemin des fourmis, qui se chargent de l'étendre à la fourmière, évitant toute intervention de recherche de la source. Et dans chaque cas, n'hésitez pas à venir chez Hygiène 4D, vous faire conseiller et expliquer les stratégies à adopter pour éliminer durablement les nuisibles.

Mosquitoes, ants: the hunt is on!

With summer just around the corner, Hygiène 4D is equipping its private and professional customers with an anti-mosquito machine guaranteed 100% pesticide-free. Electrically powered and very affordable compared with existing equipment, the machine is sturdy and easy to install on any site, thanks to its small footprint. Hygiène 4D commissions the machine on its customer's premises and carries out monthly check-ups to recharge it with 100% natural attractant and check that it is working properly. From one season to the next, Hygiène 4D takes care of storage and maintenance. With terraces busy well into the Indian summer, it's time to get equipped!

Say goodbye to ants

To effectively treat ant infestations, it's important to proceed with treatment campaigns, not isolated or one-off treatments. The product is applied in the path of the ants, which then spread it to the anthill, avoiding any need to search for the source. And in every case, don't hesitate to come to Hygiène 4D for advice and an explanation of the strategies to be adopted for long-term pest elimination.

« Let's be honest: if we're all girls in the office, it's mainly because these jobs are generally more popular with women! » admits Julie Duriez, the young manager of Hygiène 4D, a specialist in sanitation and pest control. On the other hand, her teams of field technicians are all men, both in Vallauris and in the Paris region, where the company has been based for almost 50 years.

In the Hygiène 4D office, Julie is surrounded by five ultra-dynamic young women, who see this diversity of profiles as a welcome asset: "Each of them has different qualities that complement each other well; each is a driving force in her own field, and this creates harmony within the company".

Donia El Khediri

Donia completed her master's degree in HR on a work-study basis at Hygiene 4D, and was recruited by the company in 2023 as a Human Resources Assistant. Julie Duriez couldn't see herself moving forward at Hygiene 4D without her. In charge of CSR, she is also responsible for enforcing sustainable practices within the company.

Her superpower: Donia is a pragmatist with a keen ability to analyze people. She has the ability to quickly assess recruitment profiles to determine whether a person fits the bill. She has brilliantly integrated new team members, aligning this approach with Julie Duriez's overriding value: the company's mindset and values.

Emmanuelle Charriau

A lifelong friend of Julie's, Emmanuelle was welcomed into the company with confidence. Having joined Hygiène 4D a year ago following a career change, she now works in customer care, after a first career in the hotel industry, then in beauty care. She's a working girl, always on top of her work.

Her superpower: Her sparkling good humor! Emmanuelle brings to the table her experience of the hotel industry, and the habit of working in a brigade, to the service of a common goal. Her natural interpersonal skills enable her to handle any situation with ease and flexibility!

Catalina Bratosin

A work-study student at the Iscod business school, Catalina is also responsible for customer care. For several months now, she has been discovering our beautiful Côte d'Azur region, having previously lived in Savoie. She began her professional career

Louise
DIANDOKI

Catalina
BRATOSIN

Julie
DURIEZ

Donia
EL RHEDIRI

Emmanuelle
CHARRIAU



professionnelle dans le sud chez Hygiène 4D. Catalina jongle parfaitement avec ses tâches de travail, allant de la planification au chiffrage des interventions jusqu'à la gestion des dossiers de la direction. Elle est toujours prête à participer à diverses activités et en est souvent à l'initiative. **Son super-pouvoir** : Son esprit vif et très logique. Catalina adore diversifier ses activités et travailler sur plusieurs tâches.

Louise Diandoki

Hygiène 4D confie à Louise la mission de développer l'image de l'entreprise auprès du grand public, dans les médias et sur les réseaux sociaux. Alternante à l'École Iscod en Responsable projet marketing et communication, Louise supervise les événements auxquels participe Hygiène 4D, comme IN Salon, ou prochainement, l'organisation d'une dégustation de vins à l'attention d'un client historique de l'entreprise pour le remercier de sa fidélité. Charge à elle de créer également des moments conviviaux collectifs, pour fédérer la bonne humeur au sein de l'équipe ! **Son super-pouvoir** : Louise déborde de créativité !

Emma Sandwidi

C'est la « Super Girl » de Paris, également responsable du suivi de la clientèle. Emma a fait une reconversion professionnelle, passant de l'immobilier à la prestation de services, ce qui n'a pas été de tout repos ! Elle a appris le métier et persévéré grâce à sa bonne humeur, son enthousiasme et son dynamisme. **Son super-pouvoir** : Véritable source d'énergie positive, Emma est toujours prête à rire !

“ On retrouve au sein de l'équipe des qualités différentes qui se complètent bien : chacune des filles est force de proposition dans son domaine et cela crée une belle harmonie dans l'entreprise ”

Julie Duriez, dirigeante d'Hygiène 4D

HYGIÈNE 4D

Désinfection Désinsectisation
Dératisation Désourisation
Assainissement des Espaces Depuis 1976

AGENCE CÔTE D'AZUR

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

AGENCE ÎLE DE FRANCE

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

www.Hygiene-4d.com



in the south with Hygiène 4D. Catalina juggles her work tasks perfectly, from planning and costing interventions to managing management files. She's always ready to take part in various activities, and often initiates them herself.

Her superpower: Quick-witted and highly logical. Catalina loves to diversify her activities and work on several tasks.

Louise Diandoki

Hygiène 4D entrusts Louise with the mission of developing the company's image with the public, in the media and on social networks. As a student at the Iscod School in charge of marketing and communication projects, Louise supervises the events in which Hygiène 4D takes part, such as IN Salon, or, soon, the organization of a wine tasting for one of the company's long-standing customers, to thank him for his loyalty. It's also up to her to create collective moments of conviviality, to federate the good mood within the team! **Her superpower**: Louise is bursting with creativity!

Emma Sandwidi

She's the "Super Girl" of Paris, also responsible for customer care. Emma made a career change from real estate to service provision, which was no easy task! She learned the trade and persevered thanks to her good humor, enthusiasm and dynamism.

Her superpower: A real source of positive energy, Emma is always ready to laugh!

TRANSCAN MUSCLE SES *ressources humaines*

Le transporteur régional Transcan poursuit sur la route d'un fort développement de ses activités, qui le conduit tout logiquement à une importante croissance de ses effectifs, au sein des 12 filiales que compte le groupe azuréen. Pour accompagner près de 500 salariés dans leurs parcours au sein de l'entreprise, le pôle RH prend une nouvelle dimension, au siège de l'entreprise à Carros. Dirigé par Marine Caussé, il compte aujourd'hui six femmes qui s'affairent quotidiennement à venir appuyer les filiales dans la gestion de leurs ressources humaines, au recrutement, à la paie, au volet HSE et à la marque employeur de Transcan.

Transcan boosts its human resources - Transcan, the regional transport company, is continuing to expand its activities, which is naturally leading to significant growth in the number of employees working for the 12 subsidiaries in the Côte d'Azur group. To support nearly 500 employees in their career paths within the company, the HR department has taken on a new dimension, at the company's head office in Carros. Headed by Marine Caussé, it now includes six women who work daily to support the subsidiaries in managing their human resources, recruitment, payroll, HSE and Transcan's employer brand.

Marine Caussé

Directrice des ressources humaines

Transcan grandit vite. De la logistique à l'affrètement en passant par le e-commerce et la livraison décarbonée, les besoins en recrutement de ses filiales se multiplient quotidiennement. « Il a fallu repenser et redimensionner significativement le service RH. Celui-ci articule son travail autour d'un enjeu stratégique fort : la création d'un parcours de vie du salarié, où il sera complètement accompagné chez Transcan, depuis son intégration jusqu'à sa formation comme dans ses perspectives d'évolution au sein de l'entreprise », explique Marine Caussé, DRH du groupe depuis août 2023.

Parisienne, titulaire d'un double Master en RH et Finance obtenu après une école de commerce, Marine vient du conseil en management et a connu plusieurs postes de DRH en France et au Luxembourg. Avec une appétence forte pour la stratégie managériale globale, elle n'en oublie pas moins l'enjeu de faire perdurer chez Transcan le côté humain et la proximité qui ont été à l'origine de la réussite du groupe de transport. « Nous devons créer un socle, tout en conservant l'indépendance des filiales, qui auront les outils RH nécessaires à leur disposition mais conserveront leur management de proximité ».

“ Nous devons créer un socle, tout en conservant l'indépendance des filiales, qui auront les outils RH nécessaires à leur disposition mais conserveront leur management de proximité ”
Marine Caussé

Marine Caussé

Human resources director

Transcan is growing fast. From logistics and freight forwarding to e-commerce and carbon-free delivery, the recruitment needs of its subsidiaries are multiplying daily. "We had to create a real HR department. The department's work revolves around a key strategic challenge: the creation of a lifelong career path for employees, where they will be fully supported at Transcan, from their integration to their training, as well as in their development prospects within the company", explains Marine Caussé, the Group's HR Director since August 2023.

A Parisian with a double Master's degree in HR and Finance from a business school, Marine comes from a management consultancy background and has held several HR positions in France and Luxembourg. With a strong affinity for global managerial strategy, she is no less aware of the challenge of ensuring that Transcan retains the human touch and close relationships that have been at the root of the transport group's success. "We need to create a foundation, while preserving the independence of the subsidiaries, which will have the necessary HR tools at their disposal but will retain their local management".

Cécile Pece

Responsable Recrutement & Marque employeur

Originaire de Nice, arrivée chez Transcan en octobre 2023, Cécile Pece exerce depuis 20 ans dans le recrutement. Titulaire d'un Master II en Psychologie du travail et ingénierie des ressources humaines, elle a débuté sa carrière en cabinet de recrutement et a évolué en entreprise à des fonctions généralistes comme plus axées sur les ressources humaines. Chez Transcan, à elle de gérer l'ensemble du processus de recrutement, depuis l'analyse du besoin, en passant par la rédaction des fiches de postes, des annonces jusqu'à leur diffusion et leur promotion.



Marine
CAUSSÉ

Directrice des
ressources humaines

Manon
DAMIANI

Chargée HSE

Cécile
PECE

Responsable Recrutement
& Marque employeur



auprès du réseau constitué par le groupe pour développer le recrutement. Avec une prédominance pour la marque employeur, Cécile est l'image de l'entreprise à l'extérieur et fait la chasse aux talents pour le compte du transporteur : « Nous avons une très bonne aura vis-à-vis des candidats, nous sommes reconnus comme de très bons employeurs » sourit-elle.

Manon Damiani

Chargée HSE

Transcan ne pouvait structurer son pôle RH sans y adapter ses process en matière de HSE : Hygiène, Sécurité et Environnement. Une responsabilité qui incombe désormais à Manon Damiani, formatrice en sécurité, entrée dans l'entreprise au mois de février. Elle travaille sur le document unique de chacune des 12 filiales et s'est attachée à la rédaction d'un Livret Sécurité remis à chaque employé lors de son arrivée dans le groupe. A Manon de lancer les sessions de formation des employés et depuis peu, d'assister Cécile Pece sur le volet du recrutement, très intense jusqu'au mois de juillet, en participant aux différentes tâches administratives comme en assistant aux forums dédiés qui se tiennent en ce moment et jusqu'à cet été.

Naïma Tliba

Gestionnaire de paie

Arrivée en décembre, Naïma Tliba réalise les fiches de paie des près de 500 salariés du groupe Transcan. DSN, gestion courante, et tout ce qui est en lien avec la rémunération des salariés sont autant de tâches qui relèvent de ses compétences. Varoise, elle passe son BTS Assistante de gestion en alternance auprès d'une association, les Pupilles de l'enseignement public, qui s'occupe de jeunes en situation de handicap. Elle y obtient également sa licence GRH (Gestion des Ressources Humaines), puis se spécialise dans le domaine de la paie. Une nouvelle opportunité de travail la conduit à Monaco, avant de rejoindre un cabinet comptable en

“ Tout est en constante évolution, j'adore la complexité du travail, devoir chercher et mettre à jour mes informations. Ma satisfaction : que tout le monde soit payé en temps et en heure, sans erreur ! ”

Naïma Tliba

France comme responsable de son pôle social. Avec les 12 filiales de Transcan, la diversité est de mise et Naïma a carte blanche dès son arrivée en décembre 2023, pour organiser son service.

Suivi des délais, rigueur et organisation sont les maîtres-mots de son travail. Ce qui lui plaît ? « Tout est en constante évolution, j'adore la complexité du travail, devoir chercher et mettre à jour mes informations. Ma satisfaction : que tout le monde soit payé en temps et en heure, sans erreur ! ».

Laetitia Servato

Gestionnaire RH

Laetitia Servato est entrée chez Transcan en 2018, sur un poste d'accueil, qui l'a très rapidement vu évoluer vers de nombreuses missions liées aux ressources humaines. Très vite passionnée par ces nouvelles prérogatives, elle se forme au sein de Transcan et assure, avec une gestionnaire de paie, les RH dont la partie contractuelle, la formation, et un large éventail de tâches. « Lorsque je suis entrée, nous étions tout juste 150 salariés ! » remarque-t-elle.

Organisée, perfectionniste, Laetitia salue la nouvelle dimension du pôle RH qui lui permet aujourd'hui, en tant que gestionnaire Ressources Humaines, de se concentrer notamment -entre autres fonctions, sur le volet de la formation des employés. Assistée de Laetitia Binder, qu'elle forme à ses nouvelles fonctions, aucune journée

Cécile Pece

Recruitment & Employer Brand Manager

A native of Nice who joined Transcan in October 2023, Cécile Pece has been working in recruitment for 20 years. She holds a master's degree in occupational psychology and human resources engineering, and began her career in a recruitment agency, before moving on to generalist and human resources-oriented positions in the corporate world. At Transcan, it's up to her to manage the entire recruitment process, from needs analysis, through to the drafting of job descriptions and advertisements, right up to their distribution and promotion to the network set up by the group to develop recruitment. With an emphasis on employer branding, Cécile is the company's image to the outside world and hunts for talent on behalf of the carrier: "We have a very good aura with applicants, we're recognized as very good employers" she smiles.

Manon Damiani

HSE Manager

Transcan could not structure its HR department without adapting its HSE (Health, Safety and Environment) processes. This responsibility now falls to Manon Damiani, a safety trainer who joined the company in February. She is working on the single document for each of the 12 subsidiaries and has set about drafting a Safety Booklet given to each employee on joining the Group. It's Manon's turn to launch employee training sessions and, more recently, to assist Cécile Pece with recruitment, which will be very intense until July, by taking part in the various administrative tasks and attending the dedicated forums currently being held until this summer.

Naïma Tliba

Payroll Manager

Naïma Tliba, who joined Transcan in December, handles payroll for the company's 500 employees. She is responsible for DSN, day-to-day management and all aspects of employee remuneration. A native of the Var region, she completed her BTS (vocational training certificate) in business administration under a work-study scheme with the Pupilles de l'Enseignement Public, an association for young people with disabilities. There, she also obtained her GRH (Human Resources Management) degree, before specializing in payroll. A new job opportunity took her to Monaco, before she joined an accounting firm in France as head of its payroll department. With Transcan's 12 subsidiaries, diversity is the order of the day, and Naïma was given carte blanche to organize her department as soon as she arrived in December 2023.

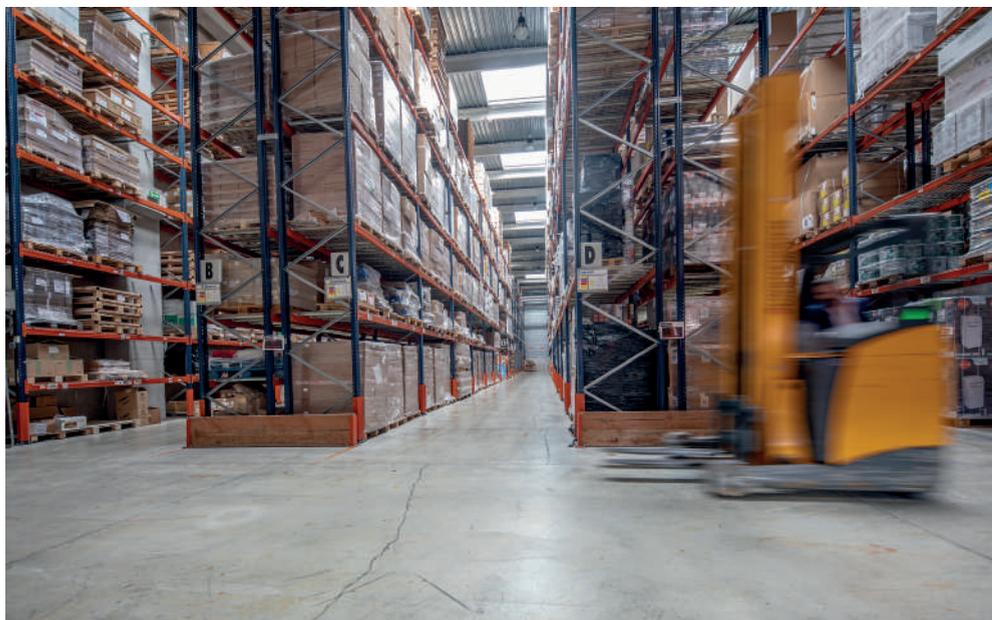
Meeting deadlines, rigor and organization are the watchwords of her work. What does she like about it? "I love the complexity of the work, having to research and update my informations. My greatest satisfaction is that everyone gets paid on time, with no mistakes!"

Laetitia Servato

HR Manager

Laetitia Servato joined Transcan in 2018, in a reception position, which very quickly saw her evolve into several human resources-related missions. She quickly became passionate about these new responsibilities, and trained with Transcan, where she worked alongside a payroll manager to handle HR matters including contracts, training and a wide range of other tasks. "When I joined, we had just 150 employees," she remarks.

Organized and a perfectionist, Laetitia welcomes the new dimension of the HR department, which now enables her, as Human Resources Manager, to focus on employee



Naïma
TLIBA

Gestionnaire de paie

Laetitia
SERVATO

Gestionnaire RH

Laetitia
BINDER

Assistante administrative RH



ne ressemble à une autre pour la « plus ancienne » du tout jeune service RH. « J'ai consolidé mes acquis avec des formations, j'ai pu évoluer à titre personnel en même temps que l'entreprise : un bel épanouissement ! »

Laetitia Binder

Assistante administrative RH

Arrivée au sein du service RH en janvier, Laetitia était assistante administrative auprès du directeur de la filiale Logistique. Originnaire d'Alsace et après un Bac + 5 en vente multicanal Banque & Assurances et une première expérience de conseillère bancaire, Laetitia souhaitait se réorienter. C'est à la suite d'un bilan de compétences que le domaine des ressources humaines lui apparaît comme une évidence. Au quotidien chez Transcan, Laetitia suit désormais le parcours des nouveaux entrants dans l'entreprise et assure le suivi administratif de leur recrutement. Avec une belle faculté d'adaptation, en formation, elle apprécie d'avoir pu évoluer à son poste en très peu de temps et de pouvoir se former en continu au sein du groupe.



Chiffre d'affaires :
42M€



Effectif :
500



Cartes grises :
250



Nombre de dépôts : **18**
(hors HUB)

training, among other functions. Assisted by Laetitia Binder, whom she trains for her new duties, no two days are alike for the "oldest" member of the fledgling HR department. "I've been able to consolidate what I've learnt through training, and to develop personally at the same time as the company: it's been a real source of fulfilment!"

Laetitia Binder

HR Administrative Assistant

Laetitia joined the HR department in January as administrative assistant to the logistics subsidiary manager. Originally from Alsace, Laetitia had a 5-year post-graduate diploma in multi-channel banking and insurance sales, and initial experience as a bank advisor. Following a skills assessment, the field of human resources seemed to her to be the obvious choice. On a day-to-day basis at Transcan, Laetitia now monitors the progress of new recruits and handles the administrative side of their recruitment. With a great capacity for adaptation and training, she appreciates the fact that she has been able to progress in her position in a very short space of time, and that she is able to pursue ongoing training within the Group.



www.transcan.fr

OSER *s'épanouir*

De commerciale à commerçante, Elodie Maniscalco a franchi le cap en début d'année, en ouvrant son établissement de restauration rapide gourmande à Nice, tout proche de la Place Masséna. Une opportunité qu'elle a su saisir au vol et au bout du compte, un bel alignement des planètes et un épanouissement total pour cette Drapoise qui a toujours travaillé au contact de la clientèle dans ses précédentes expériences professionnelles.

Daring to blossom - Elodie Maniscalco made the leap from saleswoman to businesswoman at the beginning of the year, when she opened her gourmet fast-food establishment in Nice, close to Place Masséna. An opportunity she seized at the drop of a hat, and in the end, a wonderful alignment of the planets and total fulfillment for this "Drapoise" who has always worked in contact with customers in her previous professional experiences.

Née à Nice, Elodie Maniscalco a toujours vécu à l'est de la capitale de la baie des anges, dans la petite ville de Drap. Si elle se destinait en premier lieu à l'adolescence à travailler en comptabilité, la jeune fille change vite d'orientation pour reprendre une filière générale, passe son Bac STT option commerce, pour entrer en alternance chez Pigier à Nice, en BTS Force de Vente : « J'ai toujours eu besoin d'être en contact, de relation humaine, d'aller au-devant des gens ! » C'est à l'époque chez l'opérateur que l'on n'appelle pas encore Orange, mais « France Telecom », qu'elle débute en call center, pour renseigner les clients en téléphonie sur les nouveaux forfaits « Ola »... A l'issue de son BTS, Elodie travaille comme commerciale dans le secteur des automatismes de fermeture, puis dans une deuxième voie plus sédentaire, au contact de particuliers, en secteur bancaire comme chargée de clientèle.

Elodie opère alors une pause puis travaille dans la logistique et la préparation de commandes pour une entreprise spécialisée en articles de pêche.

Devenue maman de jumelles, elle doit prendre du temps pour ses enfants : l'une de ses filles est sous surveillance médicale pendant sa petite enfance.

Retour à la recherche d'emploi avec un nouveau poste, administratif, dans la constitution de dossiers pour des sociétés d'assurance : une expérience plutôt plaisante pour Elodie...

Passage en cuisine

...Avant de vivre une période très difficile : en pleine crise sanitaire, la jeune femme d'ordinaire si enjouée, fait un vrai burn-out, seule derrière son écran, en télétravail. « Je venais de perdre ma maman dont je m'étais occupée jusque dans ses derniers instants ». Le salut viendra avec un nouvel emploi dans une boulangerie à La Trinité, auprès de celui qui deviendra son conjoint, Philippe. « J'adore la cuisine, c'est un peu de mon histoire familiale, cela me vient de mon papa, d'origine sicilienne, les grandes tablées... la famille nombreuse ! » C'est un déclic : Elodie sent bien que son avenir est là...

Et en 2023, l'opportunité se présente avec la reprise d'un snack, avenue Félix Faure à Nice. Retour au contact client et une révélation pour Elodie qui tout de suite, s'attire une clientèle fidèle, d'amateurs de ses petits plats du jour selon un menu hebdomadaire qu'elle envoie à ses fans tous les lundis : couscous, recettes asiatiques, lasagnes... « Je ne fais que ce que je sais faire avec des produits frais et locaux, tout est « maison », explique-t-elle. Le succès est vite au rendez-vous, aidé de Philippe, qui confectionne les pâtisseries, flans, Pana cottas, tiramisus, gâteaux... « La petite mascotte » est née, un nom en clin d'œil à La Mascotte, l'appellation originelle de ce snack il y a plusieurs dizaines d'années, quand -hasard de la vie, la propre belle-mère d'Elodie y travaillait...

“ J'adore la cuisine, c'est un peu de mon histoire familiale, cela me vient de mon papa, d'origine sicilienne, les grandes tablées... la famille nombreuse ! ”

Born in Nice, Elodie Maniscalco has always lived east of the capital of the Bay of Angels, in the small town of Drap. Although her first intention as a teenager was to work in accounting, she soon changed direction and went back to general studies, passing her Bac STT with a business option, before entering a work-study program at Pigier in Nice, in a BTS (Advanced Technician's Certificate) in Sales Force: "I've always had a need for contact, human relations, reaching out to people! At the time, she was working for France Telecom, not yet known as Orange, when she started out in a call center, informing telephony customers about the new "Ola" packages... After completing her BTS, Elodie worked as a sales assistant in the automated locking sector, then in a second, more sedentary line, in contact with private individuals, in the banking sector as an account manager. Elodie then took a break and worked in logistics and order preparation for a company specializing in fishing tackle. Now the mother of twin daughters, she must take time out for her children: one of her daughters is under medical supervision during her infancy. Back to job-hunting with a new administrative position, building up files for insurance companies: a rather pleasant experience for Elodie...

A spell in the kitchen

...Before a very difficult period: during a health crisis, the usually cheerful young woman suffered a real burn-out, alone behind her screen, working from home. "I had just lost my mother, whom I had looked after right up to her last moments". Salvation came with a new job in a bakery in La Trinité, with her future partner Philippe. "I love cooking," she says, it's part of my family history, it comes from my dad, who was born in Sicily, and the big tables... the big family!" It all clicked: Elodie could feel that her future lay ahead...

And in 2023, the opportunity arose with the takeover of a snack bar on avenue Félix Faure in Nice. A return to customer contact and a revelation for Elodie, who immediately attracted a loyal clientele of fans of her daily specials, based on a weekly menu she sends out to her fans every Monday: couscous, Asian recipes, lasagna... "I only do what I know how to do, with fresh, local produce. I only do what I know how to do with fresh, local produce, and everything is homemade," she explains. With the help of Philippe, who makes the pastries, flans, Pana cottas, tiramisus, cakes... "The little mascot" was born. La petite Mascotte" was born, a name in reference to La Mascotte, the original name of this snack bar several decades ago, when - as fate would have it - Elodie's own mother-in-law worked there...

La petite Mascotte

12 avenue Félix Faure - Nice
Du lundi au vendredi, de 7 h à 18 h
06 22 46 05 42

Elodie
MANISCALCO

LA PETITE MASCOTTE



Jessika

BELTRA

NICE COTE D'AZUR
BUSINESS CLUB



LES BELLES RENCONTRES du NCBC

Assurément, Jessika Beltra aime surprendre et on peut tout à fait la retrouver là où on ne l'attend pas ! « Dans le monde de l'entreprise, c'est mon côté touche-à-tout, un peu couteau Suisse ! » dixit la bouillonnante dirigeante -avec son conjoint Olivier Dutto- de l'entreprise Dutto & Co, mais aussi manager franchisée du Nice Côte d'Azur Business Club (NCBC).

Beautiful encounters at NCBC - Jessika Beltra certainly likes to surprise, and she can be found where you least expect her! "In the business world, I'm a bit of a jack-of-all-trades, a bit of a multi-function tool!" says the ebullient director - along with her husband Olivier Dutto- of the company Dutto & Co, and franchise manager of the Nice Côte d'Azur Business Club (NCBC).

Dans les réseaux d'affaires azuréens, difficile de ne pas croiser son sourire et sa pétillante vitalité : Jessika Beltra est incontournable ! Son parcours professionnel d'autodidacte l'a vu commencer sa carrière il y a quelques années dans le secteur du marketing de réseau et l'environnement très formateur de la vente multinationale, pour qui veut affiner ou renforcer ses aptitudes commerciales. Après plusieurs succès à son actif, Jessika s'oriente dans l'encadrement commercial, au sein d'entreprises à dominante industrielle, depuis le secteur des produits d'hygiène jusqu'au marché des composants de téléphones mobiles.

pairs, réseauter, s'inspirer et échanger sur des thématiques d'actualité tournées vers la relance des entreprises : telle est la raison d'être du NCBC, qui pour chacun de ses rendez-vous, propose l'intervention de personnalités du monde économique, politique, des intellectuels, sportifs, journalistes...

Dans cette effervescence économique, Jessika ajoute ainsi une nouvelle corde à son arc : elle crée le lien, trouve des synergies entre les membres, active le réseau pour accélérer le business du club et étendre son maillage territorial. Et... ainsi continuer de provoquer les belles rencontres !

In Côte d'Azur business networks, it's hard not to come across her smile and sparkling vitality: Jessika Beltra is a force to be reckoned with! A self-taught professional, she began her career a few years ago in the network marketing sector and the highly formative environment of multi-level sales, for those wishing to sharpen or strengthen their sales skills. After several successes to her credit, Jessika moved into sales management, working for predominantly industrial companies, from the hygiene products sector to the cell phone components market.

After a short spell in real estate, the time came for Jessika to set up her own business, when she met her husband Olivier Dutto, who was already developing his own plumbing and breakdown service business. For the young woman, the time had come to make choices and boost her professional career. It wasn't long before Jessika joined him in developing the company's business and diversifying into air conditioning, fittings and all-round renovation. The duo was formed and organized: Olivier oversaw the technical side of the business, coordinating worksites and subcontracting, while Jessika was in charge of administration, customer relations and accounting, as well as - of course - sales development.

A development that will bring her into contact with professionals from all over the region and create opportunities for this dynamic young woman.

Activating the network

At the end of 2023, Jessika will become franchise manager of the Nice Côte d'Azur Business Club. Emanating from managers and decision-makers mostly from the industrial world - just like the fifty or so other clubs created as franchises throughout France by Olivier Talbert since 2013, the NCBC aims to be, in line with its signature, "the perfect place for beautiful encounters". As part of its approach, the Nice Côte d'Azur Business Club welcomes Côte d'Azur business leaders by offering them meetings (10 lunches a year) to forge links and generate business. The aim is to create a relational tool of reference for the PR and business activities of executive members. Meeting peers, networking, getting inspired and exchanging ideas on topical issues aimed at boosting business: such is the purpose of the NCBC, which for each of its meetings features guest speakers from the worlds of business, politics, intellectuals, sportsmen and women, journalists...

During this economic effervescence, Jessika adds a new string to her bow: she creates links, finds synergies between members, activates the network to accelerate the club's business and extend its territorial coverage. And... she'll continue to bring people together!

A la suite d'une courte expérience dans l'immobilier, le cap de la création d'entreprise se rapproche pour Jessika, lorsqu'elle rencontre son conjoint Olivier Dutto, qui développe déjà lui-même sa société de plomberie et de dépannage. Pour la jeune femme, l'heure est venue de faire des choix et doper sa carrière professionnelle. Très vite, Jessika s'investit auprès de lui pour développer l'activité de l'entreprise et diversifier son cœur de métier, avec la climatisation, l'agencement et la rénovation tous corps d'état. Le duo se constitue et s'organise : à Olivier la partie technique, la coordination des chantiers et de la sous-traitance, à Jessika le volet administratif, la relation clientèle et la comptabilité ainsi que -bien évidemment... le développement commercial.

Un développement qui va l'amener au contact de professionnels de toute la région et faire naître des opportunités chez la dynamique jeune femme.

Activer le réseau

En fin d'année 2023, Jessika devient ainsi manager franchisée du Nice Côte d'Azur Business Club. Emanation de dirigeants et décideurs issus en majorité de l'univers industriel -au même titre que la cinquantaine d'autres clubs créés en franchise sur l'ensemble du territoire national par Olivier Talbert depuis 2013, le NCBC se veut, conformément à sa signature « l'endroit parfait pour les belles rencontres ». Dans sa démarche, Le Nice Côte d'Azur Business Club accueille les dirigeants azuréens en leur proposant des rencontres (10 déjeuners par an) afin de créer des liens et générer du business. La volonté est de créer un outil relationnel de référence pour les actions de RP et de business du membre dirigeant. Rencontrer ses

“ Touche-à-tout, incontournable dans les réseaux d'affaires azuréens, Jessika le reconnaît : Je suis un peu l'outil multifonction, le couteau Suisse du NCBC ! ”

ENTRE NOUS

- Elle compte bien...
 - en parallèle du NCBC, continuer de développer et mener de front la croissance des activités de Dutto & Co
- Le week-end, Jessika est aussi adepte...
 - Des sports mécaniques « comme la moto, mais... en famille ! »
- She intends to...
 - in parallel with NCBC, to continue to develop and lead the growth of Dutto & Co's business activities.
- On weekends, Jessika also enjoys...
 - Motor sports "like motorcycling, but... with the family!"



NICE CÔTE D'AZUR BUSINESS CLUB

06 95 61 61 00

Jbeltra@club-ncbc.fr
nice-business-club.fr

R'SUD MEDICAL *Au féminin !*

R'Sud Médical met à l'honneur le cœur de son équipe féminine, à la manœuvre depuis plusieurs années dans le développement des services du prestataire de soins à domicile. Voici Karine, Karima et Alix, respectivement attachée de direction et responsables des pôles administratif et facturation.



For women! - R'Sud Médical honors the heart of its female team, who have been at the helm for several years in developing the homecare provider's services. Meet Karine, Karima and Alix, respectively Executive Assistant and Head of Administration and Billing.

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

KARINE JAMIN ATTACHÉE DE DIRECTION

FACILITER *la croissance*

Karine pousse les portes de l'entreprise basée à Gréasque, en périphérie marseillaise, le 1^{er} mai 2008. R'Sud Médical est en pleine croissance. Depuis plus de 20 ans, l'entreprise prend en charge l'insuffisance respiratoire chronique : oxygénothérapie, traitement de l'apnée du sommeil, ventilation invasive et non-invasive, trachéotomie et aérosolthérapie.

Facilitating growth - Karine opened the doors of the company, based in Gréasque on the outskirts of Marseille, on May 1, 2008. R'Sud Médical is growing fast. For over 20 years, the company has been treating chronic respiratory insufficiency: oxygen therapy, sleep apnea treatment, invasive and non-invasive ventilation, tracheotomy and aerosol therapy.

Originaire de Carpentras, Karine Jamin a passé une partie de son adolescence à Niort, où elle s'est orientée dans la vente avec un CAP puis un BEP Commerce suivis d'un Baccalauréat Vente en représentation. Elle exercera dans différentes entreprises et connaîtra une première vie professionnelle dense et variée (elle a notamment été fermière et artisan taxi !) avant de revenir dans le Sud où elle poursuivra sa carrière pour une chaîne nationale de magasins d'ameublement et de décoration. Pendant quinze ans, elle gravira progressivement les échelons hiérarchiques dans l'entreprise, en commençant au poste d'hôtesse de caisse, en passant par un poste de responsable administrative, de vendeuse, assistante commerciale, directrice adjointe, ou en charge de l'audit des magasins régionaux. 15 années qui l'ont forgée et lui ont beaucoup appris, notamment dans le management et la gestion de clientèle : « les bons et les mauvais côtés de l'humain ! » glisse-t-elle. Une belle progression suivie d'une évolution de carrière qui stagne et l'envie naissante de découvrir d'autres horizons...

« J'ai alors démissionné. Mon conjoint, qui travaille chez R'Sud Médical dans la partie technique, savait que l'entreprise était en recherche d'un profil de secrétaire de facturation. »

Nouvelles fonctions

Karine commence avec une seule collègue mais bien vite, un recrutement est nécessaire pour augmenter les effectifs sur ce volet essentiel de l'activité de prestataire de soins à domicile.

« Quand je suis arrivée, nous devons facturer autour de 2800 patients alors qu'aujourd'hui, nous en comptons près de 17.000 ! » explique Karine.

Devenue responsable du pôle facturation, elle participe à l'aventure de la croissance et il y a 8 ans, accepte le poste d'attachée de direction auprès du fondateur et PDG de R'Sud Médical, Eric Benatouil. Une évolution synonyme de réactivité et disponibilité immédiate et qui suppose une polyvalence et un engagement quotidien pour renforcer la

collaboration au sein des équipes. Les nouvelles prérogatives de Karine l'amènent également à gérer le volet « Transparence santé », veillant à ce que la réglementation soit respectée, notamment en matière de relations entre le prestataire de soins et les professionnels de santé. « J'ai une vision de l'entreprise comme d'une petite famille, très soudée », analyse Karine. Sa plus grande satisfaction ? « Lorsque mon intervention et mon travail permettent de faciliter les échanges, participer à la résolution d'un problème ou au dénouement d'une situation ».

“ Ma plus grande satisfaction ? Lorsque mon intervention et mon travail permettent de faciliter les échanges, participer à la résolution d'un problème ou au dénouement d'une situation. ”

ENTRE NOUS

- **Karine plonge...**
- et organise toutes ses vacances en fonction de ce sport : Thaïlande en février, Corse cet été et Mexique l'an prochain !
- **Karine observe...**
- le ciel la nuit, en passionnée d'astrophotographie
- **Karine dives...**
- and organizes all her vacations around this sport: Thailand in February, Corsica this summer and Mexico next year!
- **Karine observes...**
- the night sky, as a passionate astrophotographer.

Originally from Carpentras, Karine Jamin spent part of her teenage years in Niort, where she went into sales with a CAP, then a BEP Commerce, followed by a Baccalaureate Vente en représentation. She worked for several different companies and enjoyed a busy and varied first professional life (she was a farmer and a cab driver!) before returning to the South of France, where she continued her career with a national chain of furniture and decoration stores. Over a period of fifteen years, she progressively climbed the company's hierarchical ladder, starting as a cashier, then moving on to administrative manager, sales assistant, deputy manager and auditor of regional stores. 15 years that forged her and taught her a great deal, particularly in management and customer care: "the good and the bad sides of people! A fine progression was followed by a stagnating career and a burgeoning desire to discover new horizons..."

"So, I resigned. My partner, who works for R'Sud Médical in the technical department, knew that the company was looking for a billing secretary.

New functions

Karine started out with just one colleague, but it wasn't long before she needed to recruit more staff for this essential part of the homecare business.

"When I arrived, we had to bill around 2,800 patients, whereas today we have almost 17,000!" explains Karine. As head of the billing department, she took part in the company's growth and, 8 years ago, accepted the position of executive assistant to R'Sud Médical's founder and CEO, Eric Benatouil. A change synonymous with immediate reactivity and availability, and which implies versatility and a daily commitment to strengthening collaboration within the teams. Karine's new responsibilities also include managing the "Health Transparency" section, ensuring that regulations are respected, particularly in terms of relations between healthcare providers and healthcare professionals. "I have a vision of the company. I see the company as a small, close-knit family," says Karine. Her greatest satisfaction? "When my intervention and my work help to facilitate exchanges, participate in the resolution of a problem or the outcome of a situation".

Alix
MARANT

Karine
JAMIN

Karima
BOUFROUKH



CHIFFRES ET *esprit de famille*

Alix Marant n'anticipait pas un tel développement pour l'entreprise ni une semblable évolution de poste lorsqu'elle est entrée chez R'Sud Médical voici 11 ans, embauchée au récent service facturation de l'entreprise de prestations de soins à domicile.



Numbers and family spirit - Alix Marant didn't anticipate the kind of development the company would undergo, or the kind of job change she would experience, when she joined R'Sud Médical 11 years ago, working in the homecare company's newly created billing department.

“Dans le contexte de ma vie personnelle à l'époque, je souhaitais me rapprocher de mes parents et gagner en qualité de vie », se souvient Alix Marant, à l'évocation des débuts de son aventure professionnelle avec R'Sud Médical, commencée il y a 11 ans. Originnaire des Bouches-du-Rhône, Alix a toujours eu une forte appétence pour les chiffres et en a tôt fait son quotidien, après l'obtention d'un Bac comptabilité puis d'un BTS Analyse et conduite des systèmes d'exploitation. Engagée vers la profession d'expert-comptable, elle est contrainte de mettre un terme à son DECF lorsqu'elle devient maman pour la première fois.

Alix travaillera par la suite en agence bancaire puis dans des organismes mutualistes, à des postes très souvent liés à la facturation et au traitement du contentieux.

Assez naturellement, chez R'Sud Médical, elle est embauchée pour le poste de secrétaire de facturation et à mesure que le service s'étoffe, en prend la responsabilité.

Travail d'équipe

Au centre de ses préoccupations, sa mission consiste -avec une rigueur et un sens de l'organisation aigus- à s'assurer que toutes les transactions soient correctement facturées dans les délais et à garantir l'exactitude des informations et la conformité aux politiques internes de l'entreprise. Aujourd'hui, avec plus de 17.000 patients et une équipe de sept personnes sous ses directives, Alix n'anticipait pas une telle croissance. Au-delà des chiffres, elle revendique cependant de pouvoir travailler dans un esprit familial qui dépasse les seules prérogatives de chacun et de chacune : « Avec Karine et Karima, nous sommes étroitement liées, il y a cet indispensable esprit d'équipe qui me conforte dans l'idée que je n'aurais pu travailler dans une entreprise anonyme, où vous êtes un simple numéro ».

Un constat partagé au sein de R'Sud Médical : « Je crois que c'est à l'image de son dirigeant, Eric Benatouil, qui est très humain, tout en restant très exigeant sur le service rendu et la responsabilité engagée par R'Sud Médical. Je vis cette exigence comme un défi à relever, très stimulant et qui crée un cercle vertueux autour du service que nous rendons à nos patients autant qu'il nous assure de pouvoir rester performants dans notre cœur de métier ».



“Je vis cette exigence comme un défi à relever, très stimulant et qui crée un cercle vertueux autour du service que nous rendons à nos patients autant qu'il nous assure de pouvoir rester performants dans notre cœur de métier”

ENTRE NOUS

- **Organisée...**
- Alix l'est aussi dans sa vie personnelle :
- « avec une famille recomposée de six enfants, âgés de 9 à 21 ans, il faut savoir mettre des priorités sur le planning ! »
- **Des loisirs orientés...**
- « Nature et outdoor : bateau, kayak, activités sportives, au gré des emplois du temps de nos enfants ! »
- **Organized...**
- Alix is equally organized in her personal life:
- "with a blended family of six children, aged from 9 to 21, you must know how to prioritize your schedule!"
- **Leisure activities...**
- "Nature and the outdoors: boating, kayaking, sports activities, to suit our children's schedules!"

“In the context of my personal life at the time, I wanted to be closer to my parents and gain in quality of life,” recalls Alix Marant, recalling the beginnings of her professional adventure with R'Sud Médical, which started 11 years ago. Originally from the Bouches-du-Rhône region of France, Alix has always had a keen interest in numbers, and soon made them part of her daily routine, after graduating with a Baccalaureate in accounting and a BTS in business systems analysis and management. Committed to the profession of chartered accountant, she was forced to put an end to her DECF when she became a mother for the first time.

Alix went on to work in a bank branch and then in mutual insurance organizations, often in billing and litigation positions.

Quite naturally, at R'Sud Médical, she was hired for the position of billing secretary and, as the department grew, took over responsibility for it.

Teamwork

At the center of her concerns, her mission - with acute rigor and organizational skills - is to ensure that all transactions are correctly billed on time, and to guarantee the accuracy of information and compliance with the company's internal policies. Today, with over 17,000 patients and a team of seven under her direction, Alix never anticipated such growth. Beyond the numbers, however, she prides herself on being able to work in a family spirit that goes beyond the prerogatives of everyone: "With Karine and Karima, we're closely linked, and there's this indispensable team spirit that reinforces the idea that I couldn't have worked in an anonymous company, where you're just a number".

An observation shared within R'Sud Médical: "I think it's a reflection of its leader, Eric Benatouil, who is very human, while remaining very demanding in terms of the service provided and the re-sponsibility assumed by R'Sud Médical. I see this requirement as a very stimulating challenge, which creates a virtuous circle around the service we provide to our patients, just as it ensures that we can remain successful in our core business".

POLYVALENCE ET *adaptation*

En charge du pôle administratif pour R'Sud Médical, Karima Boufroukh a rejoint l'entreprise il y a 16 ans, une longévité qui lui aura permis d'affiner ses compétences mais surtout de participer à l'exceptionnel développement régional de l'entreprise autour de la prestation de soins à domicile.



Versatility and adaptation - In charge of administration at R'Sud Médical, Karima Boufroukh joined the company 16 years ago, a longevity that has enabled her to hone her skills, but above all to participate in the company's exceptional regional development around homecare services.

Karima a grandi au sein d'une famille nombreuse, à Roquefort-la-Bédoule, près de La Ciotat. Elle se destine très vite à travailler dans la comptabilité, et termine ses études avec un niveau BTS Assistante de Gestion PME-PMI. Dans un premier temps, elle décide de travailler et se confronter à la vie en entreprise, en débutant sa carrière professionnelle dans la vente en téléphonie mobile chez divers opérateurs pendant trois ans.

Et c'est à la faveur d'un remplacement de congé maternité qu'elle entre chez R'Sud Médical, à Gréasque, en juin 2008. On lui propose alors un poste de standardiste en CDI, qui consiste à être l'interface entre les médecins prescripteurs, l'assurance-maladie, les patients et les services techniques de l'entreprise. R'Sud Médical, au gré d'un service dont la qualité n'a de cesse de s'amplifier, élargit très vite son panel de patients et ses zones d'interventions.

Diversité d'activités

Le pôle standard téléphonique est créé, dont Karima prend la direction, assisté de 3 personnes. Assez vite se dessine une nouvelle structuration administrative de l'entreprise, avec trois pôles : standard, administratif (constitution de dossiers de patients) et facturation. Karima se forme à la polyvalence que réclament ces trois métiers dans l'entreprise. Une diversité qu'elle recherche dans son travail, et qui la conduit aujourd'hui à assurer deux fonctions : la responsabilité du pôle administratif et l'assistance commerciale, consistant à superviser le suivi des dossiers de patients, en lien avec les technico-commerciaux.

Tout ceci réclame une belle faculté d'adaptation : indéniablement l'un de ses points forts. Ce qu'elle retrouve chez R'Sud Médical ? Assurément, une écoute et une compréhension au sein d'une entreprise bienveillante mais qui sait aussi bousculer ses acquis et ses façons de travailler en fonction de l'évolution de l'environnement législatif, sanitaire de sa mission de prestataire de soins à domicile : « La remise en question est importante, elle nous permet de toujours améliorer le service et finalement d'être de plus en plus à l'écoute de nos patients : le plus important pour le bien-être de tous dans l'entreprise ! », conclut Karima.



“ La remise en question est importante, elle nous permet de toujours améliorer le service et finalement d'être de plus en plus à l'écoute de nos patients : le plus important pour le bien-être de tous dans l'entreprise ! ”

ENTRE NOUS

- **Maman...**
- de jeunes garçons de 2 et 5 ans,
- Karima occupe surtout ses loisirs avec... les leurs : football, parcs à thèmes, balades en nature... !
-
- **As the mother...**
- of young boys aged 2 and 5, Karima spends most of her spare time with...
- theirs: soccer, theme parks, nature walks...!

Karima grew up in a large family in Roquefort-la-Bédoule, near La Ciotat. She soon set her sights on a career in accountancy and finished her studies with a BTS in small business management. Initially, she decided to work and experience corporate life, starting her professional career in cell phone sales with various operators for three years.

It was during a maternity leave replacement that she joined R'Sud Médical, in Gréasque, in June 2008. She was offered a permanent position as switchboard operator, acting as the interface between prescribing physicians, health insurance, patients and the company's technical departments. R'Sud Médical's service quality continues to improve, and the company is rapidly expanding its patient base and areas of operation.

Diversity of activities

The switchboard division is created, and Karima takes over its management, assisted by 3 people. The company's new administrative structure soon took shape, with three divisions: switchboard, administration (preparation of patient files) and billing. Karima is learning the versatility required by these three professions within the company. A diversity that she seeks in her work, and which today leads her to take on two functions: responsibility for the administrative department and sales assistance, which consists of supervising the follow-up of patient files, in liaison with the technical sales staff.

All this calls for a great ability to adapt undeniably one of her strong points. What does she find at R'Sud Médical? Certainly, the ability to listen and understand within a caring company that also knows how to shake up its achievements and ways of working in line with changes in the legislative and health environment of its mission as a homecare provider: "Questioning is important, as it enables us to constantly improve our service and, ultimately, to listen more and more to our patients: the most important thing for the well-being of everyone in the company!" concludes Karima.



SERVICES AUX ENTREPRISES & MOBILITÉ

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

NEWS

METROPOLE NICE CÔTE D'AZUR

Nouvelles activités économiques : IMPLANTEZ-VOUS !

La Métropole Nice Côte d'Azur reconduit le dispositif financier « Business Landing Nice Côte d'Azur » dont l'objectif est d'inciter l'implantation de nouvelles activités économiques sur l'ensemble du territoire.

L'aide « Business Landing Nice Côte d'Azur », octroyée à l'entreprise, pourra être comprise entre 30 000 € et 50 000 € en fonction de l'évaluation du projet soumis par l'entreprise. La date limite pour transmettre la candidature de son entreprise est le 30 août.

Ce dispositif s'inscrit dans le cadre de la politique de développement et de renforcement de l'attractivité de la Métropole Nice Côte d'Azur.

Les PME d'une année au moins d'existence et n'ayant pas eu recours au licenciement dans les 12 mois précédents la demande, qui souhaitent créer et développer leur entité sur la Métropole Nice Côte d'Azur sur une des filières prioritaires et projetant la création d'au moins 10 emplois équivalents temps plein à 3 ans, peuvent déposer un dossier de demande de subvention. Les filières stratégiques concernées : santé, silver économie et biotechnologies ; éco-industries, énergies vertes et renouvelables ; mobilités douces et innovantes ; économie bleue & économie de la mer ; industries culturelles et créatives ; technologies de l'information et de la communication ; économie sociale et solidaire.



➤ Candidatures à adresser à business@nicecotedazur.org

New economic activities: set up shop! - The Nice Côte d'Azur metropolitan area is renewing its "Business Landing Nice Côte d'Azur" financial scheme, which aims to encourage the establishment of new economic activities throughout the region.

The "Business Landing Nice Côte d'Azur" grant may range from €30,000 to €50,000, depending on the assessment of the project submitted by the company. The deadline for submitting company applications is August 30.

The scheme is part of the Nice Côte d'Azur metropolitan area's policy to develop and enhance its attractiveness. SMEs that have been in existence for at least one year and have not had to resort to redundancies in the 12 months preceding the application, wishing to create and develop their entity in the Nice Côte d'Azur Metropole in one of the priority sectors, and planning to create at least 10 full-time equivalent jobs within 3 years, can submit a grant application.

The strategic sectors concerned: health, silver economy and biotechnologies; eco-industries, green and renewable energies; soft and innovative mobility; blue economy & sea economy; cultural and creative industries; information and communication technologies; social and solidarity economy.





AVEC HUGO TOBES, toujours plus d'énergie !

ABE Electricité, spécialiste des travaux électriques (Rénovation / Construction), installation de bornes de recharge, solutions domotiques et panneaux photovoltaïques, ouvre un showroom - boutique au Rouret : ABE Tech 2. À l'origine du projet : Hugo Tobes, fils du fondateur Bruno. Depuis 3 ans, ultra dynamique, le jeune homme s'investit avec une forte intensité dans le développement Commercial et la notoriété de l'entreprise.

« J' » ai toujours fait plus que mon âge ! » sourit Hugo Tobes. Une maturité affirmée qui lui permet d'aller plus vite dans ses projets, car le jeune homme fourmille d'idées, qu'il met en place au sein d'ABE Electricité, l'entreprise fondée par son père il y a plus de 21 ans.

Un temps tenté par l'architecture ou l'ingénierie automobile, à la sortie de son bac, Hugo réalise qu'il souhaite surtout entrer dans l'opérationnel de la vie de l'entreprise. « J'aime le contact client, échanger, partager, être dans le vif du sujet ! » Hugo décide de faire son alternance en BTS Négociation chez ABE. Loin d'arriver comme « le fils à papa », il se responsabilise vite : « Je n'avais qu'une seule requête : je ne voulais pas m'ennuyer ! ». Aucun risque chez ABE qui est alors en plein développement de sa filière IRVE (Infrastructure de Recharge pour Véhicules Électriques).

Notoriété et nouveaux projets

Ainsi, en lien avec le bureau d'études techniques, il commence par travailler le volet commercial de la vente de bornes IRVE en B to B comme en B to C. Dans le même temps, sa jeunesse et son tempérament l'amènent à développer la digitalisation de la communication de l'entreprise et sa notoriété, en participant notamment aux réseaux d'affaires comme IN Club. Bien vite, le contexte international frappe de plein fouet le monde de l'entreprise, tributaire de délais d'approvisionnement à rallonge et de forte hausse des prix. Alors toujours proactif, Hugo s'investit dans la partie achats, des bornes jusqu'au



photovoltaïque, en passant par le matériel électrique : « un domaine stratégique pour lequel j'ai beaucoup appris, notamment sur la logistique » analyse-t-il.

Son idée ? Mettre en place des processus qui permettront d'automatiser certaines tâches chronophages et ainsi se concentrer sur d'autres développements comme le showroom qu'il vient d'ouvrir au Rouret. Dédié à l'achat de matériel électrique et de domotique à portée de mains, ABE Tech 2 propose du conseil, de l'appui technique jusqu'à la pose des appareillages réalisés par les équipes de ABE Electricité.

Un nouveau défi qui en appelle d'autres car Hugo vient de terminer sa licence de développement commercial en affaires internationales : dans la famille Tobes, on ne manque pas d'énergie !

With Hugo Tobes, more energy than ever! - ABE Electricité, a specialist in electrical work (renovation / construction), installation of charging stations, home automation solutions and photovoltaic panels, opens a showroom-shop in Le Rouret: ABE Tech 2. Behind the project: Hugo Tobes, son of founder Bruno. For the past 3 years, this ultra-dynamic young man has been working hard to develop the company's sales and reputation.

« I' » ve always outlived my years," smiles Hugo Tobes. His confirmed maturity enables him to move more quickly with his projects, as the young man is teeming with ideas, which he implements within ABE Electricité, the company founded by his father over 21 years ago.

At first tempted by the idea of studying architecture or automotive engineering, Hugo realized after graduating from high school that what he really wanted to do was get involved in the operational side of the company. "I like customer contact, exchanging ideas, sharing and getting to the heart of the matter! Hugo decided to do his work-study in BTS Negotiation at ABE. Far from arriving as "daddy's boy", he quickly took responsibility: "I had just one request: I didn't want to be bored! No risk at ABE, which was then in the midst of developing its IRVE (Infrastructure de Recharge pour Véhicules Électriques - Electric Vehicle Charging Infrastructure) business.

Brand awareness and new projects

Working in close collaboration with the technical design office, he began to work on the commercial side of selling IRVE terminals in both B-to-B and B-to-C markets. At the same time, his youth and temperament led him to develop the digitalization of the company's communications and its reputation, notably by participating in business networks such as IN Club. The international context soon hit the business world hard, with its long supply lead times and sharp price rises.

So, ever proactive, Hugo became involved in the purchasing side of the business, from terminals to photovoltaics, via electrical equipment: "a strategic area in which I've learned a lot, particularly about logistics", he says. His idea? Set up processes to automate certain time-consuming tasks, so that he can concentrate on other developments, such as the showroom he has just opened in Le Rouret. Dedicated to the purchase of electrical and home automation equipment at your fingertips, ABE Tech 2 offers advice and technical support, right through to the installation of equipment by ABE Electricité teams.

Hugo has just completed a degree in international business development, so there's no shortage of energy in the Tobes family!



1,1 M€ CA 2024



13 Effectif d'ABE Electricité



500 Bornes IRVE installées en 2024



Showroom (sur RDV) : 190 Route de Nice - 06650 Le Rouret
Siège Administratif : 549, Bd Pierre Sauvaigo - 06480 La Colle sur Loup
Siège Technique : 409, route du Pont de Pierre - 06480 La Colle sur Loup
secretariat@abe-electricite.fr - 09 63 48 43 36 - www.abe-electricite.fr



ECONOMIE NAUTIQUE

LA CCI NICE CÔTE D'AZUR

remporte la DSP du Port de Vallauris-Golfe Juan

➤ La CCI Nice Côte d'Azur a remporté la DSP (délégation de service public) du Vieux Port de Golfe-Juan pour une durée de 25 ans et un montant total des investissements de près de 19 millions d'euros. Jean-Pierre Savarino s'en est félicité : « Dans un contexte de concurrence forte, je me félicite que la Ville de Vallauris Golfe-Juan ait fait le choix d'un acteur local qui exploite des ports de plaisance depuis près d'un siècle et dont l'ADN est depuis toujours de servir l'intérêt général au bénéfice de la prospérité du territoire des Alpes-Maritimes ». Au programme, des réaménagements spécifiques de digues et quais, avec un projet qui s'est construit autour de 4 thématiques, pour un port qui soit tout à la fois en harmonie avec sa ville, ses habitants, sa culture et son patrimoine ; intelligent pour une haute qualité de service ; innovant en matière environnementale et au service du développement économique de la commune.

➤ www.cote-azur.cci.fr



CCI Nice Côte d'Azur wins DSP contract for the Port of Vallauris-Golfe Juan - The CCI Nice Côte d'Azur has won the DSP (delegated public service contract) for the Vieux Port de Golfe-Juan for a 25-year period and a total investment of almost 19 million euros. Jean-Pierre Savarino was delighted: "Against a backdrop of fierce competition, I am delighted that the town of Vallauris Golfe-Juan has chosen a local player that has been operating marinas for almost a century, and whose DNA has always been to serve the general interest for the prosperity of the Alpes-Maritimes region". On the agenda: specific redevelopment of dykes and quays, with a project built around 4 themes, for a harbour in harmony with its town, its people, its culture and its heritage; intelligent for a high quality of service; innovative in environmental terms and at the service of the town's economic development.

TROPHÉES RH :

la niçoise Aktisea distinguée

➤ La PME Niçoise Aktisea vient de remporter la médaille d'or dans la catégorie Qualité de Vie au Travail (QVT) lors de la deuxième édition des Trophées RH, qui valorisent les meilleures innovations en matière de ressources humaines.

La cérémonie s'est tenue devant près de 800 DRH de la France entière, à Paris, en ce début du mois de juin. Aktisea a été récompensée parmi 90 candidats pour sa solution digitale « Mon Référent Handicap » qui permet aux PME-ETI de devenir plus inclusives. Cette plateforme offre l'opportunité aux collaborateurs de se sensibiliser sur le handicap en entreprise, d'obtenir des réponses sur leurs questions de santé et sur la Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH) ; et enfin de pouvoir contacter directement une équipe de consultants, eux-mêmes en situation de handicap, pour les accompagner dans leurs démarches.

➤ www.aktisea.com



Fanny Bouillon, responsable "Mon Référent Handicap"



HR Trophies: Aktisea of Nice wins award - Nice-based SME Aktisea has just won the gold medal in the Quality of Working Life (QWL) category at the second edition of the Trophées RH awards, which recognize the best innovations in human resources.

The ceremony took place in Paris at the beginning of June, in front of some 800 HR managers from all over France. Aktisea was chosen from among 90

candidates for its "Mon Référent Handicap" digital solution, which enables SMEs to become more inclusive. This platform gives employees the opportunity to learn more about disability in the workplace, to obtain answers to their health questions and about the RQTH (Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé - Recognition of the Status of Disabled Worker), and finally to be able to directly contact a team of consultants, who are themselves disabled, to support them in their efforts.



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Côte d'Azur

UNE VISION AMBITIEUSE POUR VOTRE PATRIMOINE

Vous et votre famille avez forgé une histoire particulière qui se construit sur plusieurs générations. Votre patrimoine en est la signature. Parce que cette histoire est unique, nous avons développé, pour vous, un haut niveau d'expertise au service de votre patrimoine, personnel et professionnel. Notre ambition : vous aider à optimiser votre patrimoine, accompagner l'ensemble de vos projets patrimoniaux, servir au mieux vos intérêts et ceux de votre famille : c'est tout le sens de l'engagement de nos experts à vos côtés.

CENTRES DE GESTION PRIVÉE

Cannes : Tél. : 04 97 06 69 30* Nice : Tél. : 04 92 00 78 38*
Saint-Raphaël : Tél. : 04 22 55 04 20* Toulon : Tél. : 04 94 31 70 50*

BANQUE PRIVÉE DU DIRIGEANT

Nice : Tél. : 04 93 18 48 71*

Nos experts patrimoniaux sont également à votre service dans nos 114 agences du Var et des Alpes-Maritimes.

*Prix d'un appel local depuis un poste fixe en France métropolitaine.

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Côte d'Azur, société anonyme coopérative à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance, régie par les articles L.512-85 et suivants du Code monétaire et financier – Capital social 515.033.520 euros – Siège social 455, promenade des Anglais, 06200 Nice – 384 402 871 RCS NICE – Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le n° 07 002 199. Titulaire de la carte professionnelle Transactions sur immeubles et fonds de commerce, sans perception d'effets ou valeurs, n° CPI 0605 2017 000 019 152 délivrée par la CCI Nice-Côte d'Azur, garantie par la Compagnie Européenne de Garanties et Cautions, 16 rue Hoche, Tour KUPKA B, TSA 39999, 92919 LA DEFENSE Cedex. Adresse postale : CS 3297 06205 Nice Cedex 3. Identifiant unique REP Papiers n° FR232581_03FWUB (BPCE – SIRET 493 455 042). Photos : iStock.



ÉCOLES, ENSEIGNEMENT & FORMATIONS

Les établissements
de la connaissance
et du savoir

NEWS

IT & TRANSFORMATION
DIGITALE

ÉCOLE 42 : c'est ouvert !

Relancée en décembre 2023 par la CCI Nice Côte d'Azur, la Métropole Nice Côte d'Azur, la Région Sud et plusieurs entreprises mécènes, L'école 42 Nice entend répondre aux besoins en compétences et enjeux de cybersécurité, de big data et de transformation numérique.

Particularité ? La formation, entièrement gratuite, ouverte à tous sans condition de diplôme et accessible dès 18 ans, est basée sur le « peer-learning », autrement dit l'apprentissage entre pairs. Près de 400 étudiants y travaillent en mode projet, au sein du Hub de l'Innovation de la Métropole Nice Côte d'Azur, dans le quartier Eco-Vallée Nice Méridia. 42 Nice est ouverte 24h / 24, 7j / 7 sur une surface de 1200 m² avec un amphithéâtre de 160 m², 4 Clusters et 140 postes informatiques, une cafétéria et une grande terrasse de 140 m².

Rentrée prévue pour le 4 novembre. N'attendez plus et rendez-vous sur admissions.42nice.fr



Ecole 42: it's open! Relunched in December 2023 by the CCI Nice Côte d'Azur, the Métropole Nice Côte d'Azur, the Région Sud and several corporate sponsors, L'école 42 Nice aims to meet the skills needs and challenges of cybersecurity, big data and digital transformation.

What makes it special? The training, which is entirely free, open to all without any diploma requirements and accessible from the age of 18, is based on "peer-learning". Nearly 400 students work in project mode at the Nice Côte d'Azur Innovation Hub in the Nice Méridia Eco-Valley district. 42 Nice is open 24 hours a day, 7 days a week, covering an area of 1,200 m², with a 160 m² amphitheatre, 4 clusters and 140 computer workstations, a cafeteria and a 140 m² terrace.

The school year starts on November 4. Don't wait any longer, visit admissions.42nice.fr.

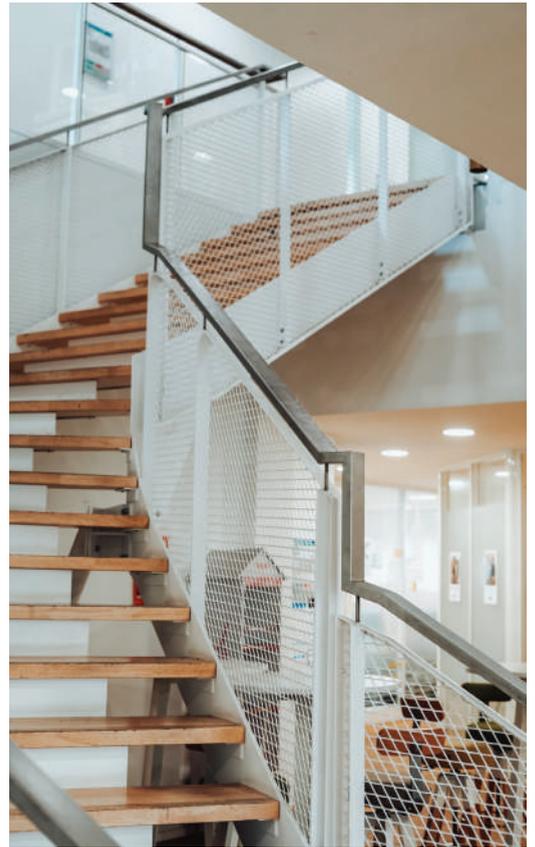
> www.42nice.fr

BUSINESS

A MARSEILLE, une nouvelle école de commerce

➤ La Marseille Business School, nouvelle école de commerce et de management, membre du Collège de Paris ouvrira ses portes en septembre. Elle recensera des formations allant du BAC+3 à BAC+5 dans 4 domaines : Administration, Ressources Humaines, Finance et Stratégies d'entreprise ou Marketing et Communication. Implanté 6 rue Berthelot en plein cœur de Marseille l'école de commerce et de management bénéficie de la mosaïque de cultures qui compose la ville, au sein d'un véritable hub économique florissant, offrant un terrain fertile pour le networking et les opportunités de carrière.

A new business school in Marseille - The Marseille Business School, a new business and management school and member of the Collège de Paris, will open its doors in September. It will offer courses from BAC+3 to BAC+5 in 4 fields: Administration, Human Resources, Finance and Corporate Strategy or Marketing and Communication. Located at 6 rue Berthelot in the heart of Marseille, the business and management school benefits from the mosaic of cultures that make up the city, within a thriving economic hub, offering fertile ground for networking and career opportunities.



➤ www.marseille-bs.fr



DEPUIS 1998 | TRADUCTION | FORMATION | INTERPRÉTARIAT



** How do you say*

“ Traduction Certifiée
pour les professionnels ”

in English? in Italiano? ...

STUDI(Gentile)[®]

Pour en savoir plus **04 92 09 97 50**

www.studio-gentile.fr



Suivez-nous sur   

SOPHIA ANTIPOLIS
950 Route des Colles
04 92 09 97 50
contact@studio-gentile.fr

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

MONACO
74 Bd d'Italie
+377 97 70 76 60
contact@studiogentile.mc



NEW

Studio Gentile se modernise !

Testez « **Gentile Online** » pour générer vos devis en ligne sur notre site internet !

➤ Et encore des formations faites pour vous et votre métier !

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE



L'IA VOUS INTÉRESSE ?

Formez-vous avec la Deep Learning School !

Frédéric Precioso, enseignant à Université Côte d'Azur, à Polytech Nice Sophia et chercheur dans l'équipe MAASAI, commune à Inria, à l'Université et au CNRS, évoque avec nous le grand rendez-vous de l'Intelligence Artificielle qui va se tenir du 1^{er} au 5 juillet dans la technopole : la Deep Learning School.

Interested in AI? Join the Deep Learning School! - Frédéric Precioso, a lecturer at the Université Côte d'Azur, Polytech Nice Sophia and researcher in the MAASAI team, a joint venture between Inria, the University and CNRS, talks to us about the major Artificial Intelligence event to be held in the technology park from July 1 to 5: the Deep Learning School.

F **Frédéric, quel est votre parcours ?**
Je suis affilié au laboratoire I3S (Informatique, Signaux et Systèmes de Sophia Antipolis), professeur des universités à Université Côte d'Azur depuis 2011. J'enseigne l'informatique, principalement à Polytech et en tant qu'enseignant chercheur, je fais partie d'une équipe commune à l'Université, à Inria et au CNRS : Maasai, pour Models and Algorithms for Artificial Intelligence, composée de mathématiciens/mathématiciennes et d'informaticiens/informaticiennes. Notre objectif de recherche consiste à développer des algorithmes d'IA, orientés sur l'apprentissage statistique.

Ces sujets sont universels et vous souhaitez les mettre en avant lors de la prochaine Deep Learning School...

C'est parce que les métiers sont tellement impactés par ces nouvelles technologies, notamment à Sophia Antipolis, première technopole européenne, que nous avons décidé de lancer l'événement de la Deep Learning School* en 2017. L'idée est d'acculturer les entreprises, en ciblant les thématiques brûlantes du moment, comme le Deep Learning évidemment mais aussi le NLP, traitement du langage naturel qui permet aux ordinateurs d'interpréter, manipuler et comprendre le langage humain, ou la révolution SciML, pour « Scientific Machine Learning ». L'intérêt est aussi d'expliquer aux gens que l'on ne va pas systématiquement remplacer leurs métiers. Je l'explique à mes étudiantes et mes étudiants, en mettant le doigt sur les écueils rencontrés : c'est une mauvaise idée que d'aller systématiquement vers ces programmes pour créer. On peut les utiliser comme des outils, mais il faut en rester maîtres, en adoptant une utilisation éclairée de ces solutions.

***Deep Learning School demandez le programme !**

- > **Lundi 1^{er} juillet** : IA interprétable par la professeure Cynthia Rudin, Duke University (USA)
- > **Mardi 2 juillet** : Traitement naturel du langage & IA frugale par la professeure Emma Strubell, Carnegie Mellon University (USA)
- > **Mercredi 3 juillet** : IA responsable et équité par la professeure Golnoosh Farnadi, Université McGill et Mila (Canada)
- > **Jeudi 4 juillet** : IA et physique/simulation numérique par le professeur Amir Barati Farimani, Université Carnegie Mellon (États-Unis)
- > **Vendredi 5 juillet** : modèles de fondation pour la vision et IA générative conjointes d'images et textes par Matthieu Cord, professeur à Sorbonne Université, membre du laboratoire ISIR, titulaire de la chaire VISA-DEEP AI et directeur scientifique de Valeo AI



3ia.univ-cotedazur.eu/deep-learning-school

F **Frédéric, what's your background?**
I'm affiliated with the I3S laboratory (Computer Science, Signals and Systems at Sophia-Antipolis), and have been a University Professor at the Université Côte d'Azur since 2011. I teach computer science, mainly at Polytech, and as a teacher-researcher, I'm part of a joint team at the University, INRIA and CNRS, Maasai, for Models and Algorithms for Artificial Intelligence, made up of mathematicians and computer scientists. Our research objective is to develop AI algorithms based on statistical learning.

These topics are universal, and you want to highlight them at the next Deep Learning School...

It's because businesses are so impacted by these new technologies, particularly in Sophia Antipolis, Europe's leading technology park, that we decided to launch the Deep Learning School* event in 2017. The idea is to acculturate businesses, by targeting the hot topics of the moment, such as Deep Learning of course, but also NLP, natural language processing that enables computers to interpret, manipulate and understand human language, or the SciML revolution, for "Scientific Machine Learning". It's also important to explain to people that we're not going to systematically replace their jobs. I explain this to my students, pointing out the pitfalls: it's a bad idea to systematically turn to these programs to create. You can use them as tools, but you have to remain in control of them, by adopting an enlightened use of these solutions.

When it comes to AI, Deep Learning is everywhere...

Yes, when we talk about AI today, we refer massively to Deep Learning, which enables us to transcribe your voice into text on your phone, facial recognition, fingerprint recognition, etc., or even what's behind the famous ChatGPT. Understand that these are the same algorithms that can scan and extract text from a PDF, detect pedestrians in an autonomous shuttle or track biodiversity in an underwater video of Nice!

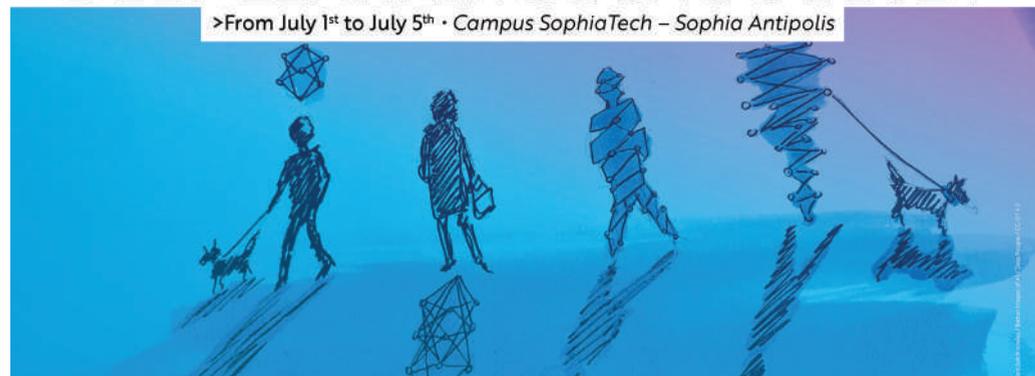
What will we find at this Deep Learning School 2024?

The entire Sophia Antipolis academic and industrial ecosystem is involved in the event. The many concerns raised by AI will be addressed: management and conservation of personal data, environmental impact, interpretability, health, etc.



DEEP LEARNING SCHOOL 2024

>From July 1st to July 5th · Campus SophiaTech – Sophia Antipolis



Ce travail a bénéficié d'une aide de l'État gérée par l'ANR au titre de France 2030 pour le projet EFELIA Côte d'Azur portant la référence ANR 22 CMAS 0004. The EFELIA-3IA Côte d'Azur project has received French government funding, managed by ANR under the France 2030 program, under reference ANR 22 CMAS 0004.

En matière d'IA, le Deep Learning est partout...

Oui, quand on parle d'IA aujourd'hui, on fait massivement référence au Deep Learning ou apprentissage profond, ce qui permet de retranscrire en texte votre voix sur votre téléphone, la reconnaissance faciale, d'empreintes, etc., ou encore ce qu'il y a derrière le célèbre ChatGPT. Comprenez que ce sont les mêmes algorithmes qui permettent de scanner et extraire le texte d'un PDF, détecter les piétons dans une navette autonome ou permettre un suivi de la biodiversité dans une vidéo sous-marine de Nice !

Que va-t-on retrouver lors de cette Deep Learning School 2024 ?

L'ensemble de l'écosystème académique, industriel de Sophia Antipolis est concerné par l'événement. Les nombreuses préoccupations suscitées par l'IA seront abordées : gestion et conservation des données personnelles, impact environnemental, interprétabilité, santé, etc.

Il sera question de Large Modèles de Langues (les LLMs) et d'IA frugale par exemple. Si demain, je crée un algorithme très énergivore mais que celui-ci est en mesure de soigner une maladie grave, la question de son impact écologique mérite sans doute d'être posée... L'éthique, l'apprentissage automatique, l'IA et la physique, la médecine ou la génération conjointe d'images et de textes marqueront également ces cinq journées.

Chaque matinée sera consacrée à un cours -dispensé par une star internationale dans sa spécialité- puis avec le staff EFELIA-3IA Côte d'Azur, nous créerons une session de mise en pratique l'après-midi. L'objectif est aussi de fédérer une communauté, pour que chacun, chacune, puisse partager ses expériences et ouvrir un vrai dialogue autour de ces thématiques.

****À propos d'EFELIA-3IA Côte d'Azur**

L'objectif du projet EFELIA-3IA Côte d'Azur (École française de l'intelligence artificielle) est de faire monter en compétences l'ensemble des publics dans le domaine de l'IA. Opéré au niveau local par l'Institut 3IA Côte d'Azur en lien avec le réseau des 3IA, EFELIA-3IA Côte d'Azur a pour objectif de développer et de massifier la formation en IA à tous les niveaux (spécialistes ou usagers de l'IA). Université Côte d'Azur met en œuvre le projet EFELIA-3IA Côte d'Azur en collaboration avec Centrale Méditerranée, CNRS, École de l'air et de l'espace, EURECOM, Inria, Inserm et Skema Business School.

****About EFELIA-3IA Côte d'Azur**

The aim of the EFELIA-3IA Côte d'Azur (École française de l'intelligence artificielle) project is to enhance the skills of all publics in the field of AI. Operated locally by the Institut 3IA Côte d'Azur in conjunction with the 3IA network, EFELIA-3IA Côte d'Azur aims to develop and massify AI training at all levels (AI specialists or users). Université Côte d'Azur is implementing the EFELIA Côte d'Azur project in collaboration with Centrale Méditerranée, CNRS, École de l'air et de l'espace, EURECOM, Inria, Inserm and Skema Business School.

“ C'est parce que les métiers sont tellement impactés par ces nouvelles technologies, notamment à Sophia Antipolis, première technopole européenne, que nous avons décidé de lancer l'événement de la Deep Learning School* en 2017 ”

We'll be talking about Large Language Models (LLMs) and frugal AI, for example. If tomorrow, I create an algorithm that consumes a lot of energy but can cure a serious disease, the question of its ecological impact will undoubtedly be raised... Ethics, machine learning, AI and physics, medicine and the joint generation of images and text will also feature prominently over the five days.

Each morning will be devoted to a lecture - given by an international star in his or her field - and then, with the EFELIA-3IA Côte d'Azur staff, we are creating a practical session in the afternoon. The aim is also to federate a community, so that everyone can share their experiences and open a real dialogue around these themes.

Frédéric
PRECIOSO
ENSEIGNANT À UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR, À POLYTECH NICE SOPHIA ET CHERCHEUR DANS L'ÉQUIPE MAASAI





IT, INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE & SCIENCES DU VIVANT

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

NEWS SCIENCES & IT

> CYBERSECURITE

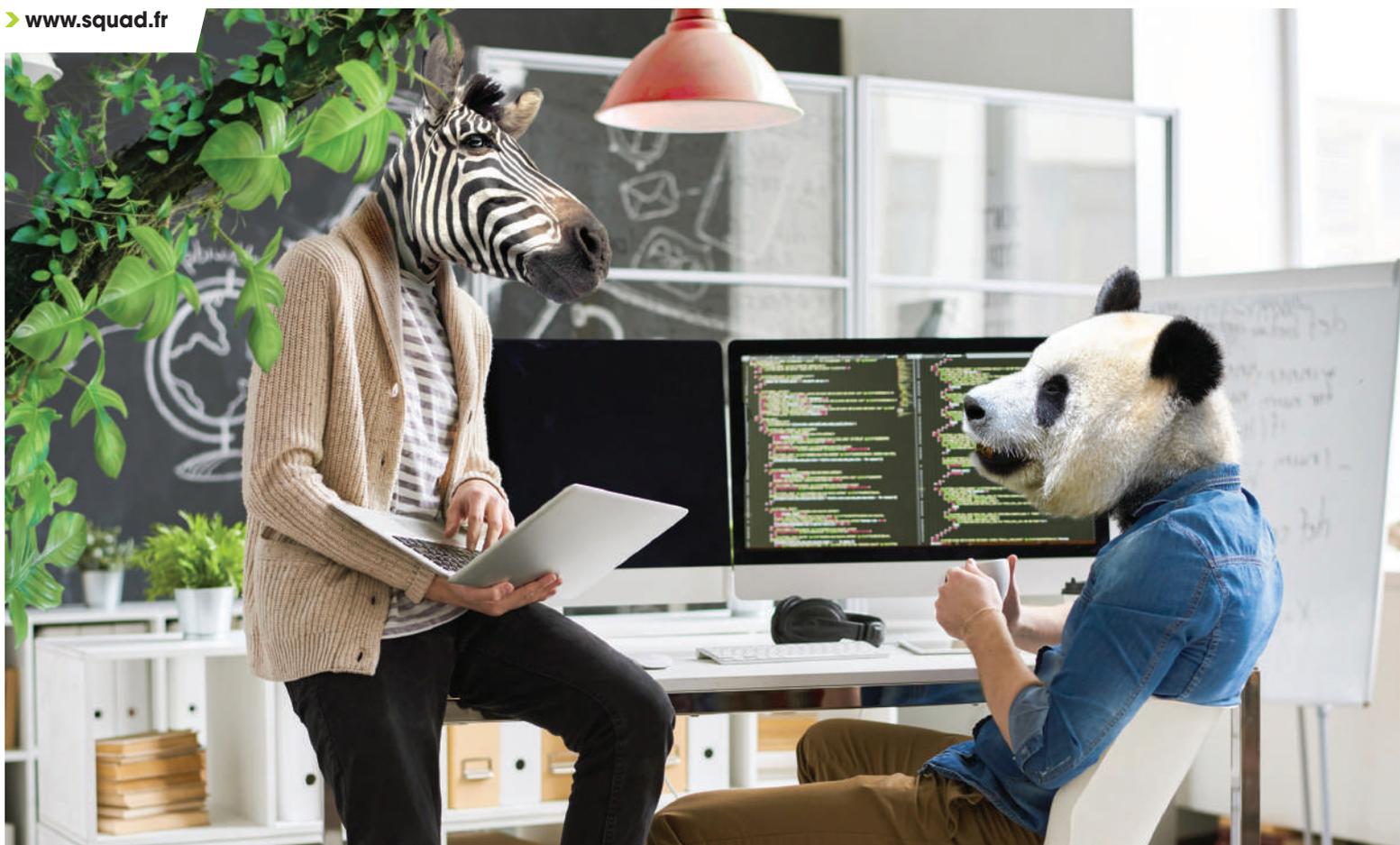
LA SOPHIPOLITAINE SQUAD vient d'acquérir Scassi

En s'adjoignant les compétences de Scassi, le groupe Squad, qui figure parmi les leaders de la cybersécurité en France avec près de 100 M€ de chiffre d'affaires et 850 collaborateurs, poursuit son plan de développement initié fin 2020 dans l'objectif d'être, fin 2026, un leader européen de la cybersécurité, en réalisant 150 M€ de chiffre d'affaires grâce à 1200 talents. A travers cette acquisition, le Groupe Squad va développer la totalité de ses activités en Espagne en s'appuyant sur sa nouvelle filiale, Scassi Ciberseguridad.

Sophia Antipolis-based Squad acquires Scassi

By acquiring the skills of Scassi, the Squad Group, one of France's leading cybersecurity companies with sales of almost €100 million and 850 employees, is pursuing its development plan initiated at the end of 2020, with the aim of becoming a European leader in cybersecurity by the end of 2026, with sales of €150 million and 1,200 talented employees. Through this acquisition, the Squad Group will develop all its activities in Spain through its new subsidiary, Scassi Ciberseguridad.

> www.squad.fr



> WIZISHOP

L'IA pour les E-COMMERÇANTS

Initiés en 2019, le concours des Cas d'Or célèbrent les succès du numérique dans les entreprises françaises. Pour la première édition consacrée au e-commerce, la start-up niçoise WiziShop, solution pour créer son site et développer ses ventes facilement, repart avec deux prix : celui de l'Innovation et de l'Information Produit. C'est son application Pizi qui transforme une photo en une fiche produit complète et optimisée en quelques étapes automatisées, qui a été primée. Depuis sa création en 2008, WiziShop met à disposition toute son expertise, ainsi qu'une multitude d'outils d'IA, pour booster la croissance et la productivité de ses clients, rendant ainsi la gestion des boutiques en ligne plus simple et efficace que jamais.

> www.wizishop.fr



René Cotton, co-fondateur de WiziShop

AI for e-tailers - Launched in 2019, the Cas d'Or competition celebrates the digital successes of French companies. For the first edition, dedicated to e-commerce, Nice-based start-up WiziShop, a solution for easily creating a website and developing sales, walked away with two prizes: Innovation and Product Information. The winner was its Pizi application, which transforms a photo into a complete, optimized product sheet in just a few automated steps. Since its creation in 2008, WiziShop has made available all its expertise, as well as a multitude of AI tools, to boost the growth and productivity of its customers, making the management of online stores simpler and more efficient than ever.

> CONCOURS

UP TO START BY IMT : faire émerger les startup Deeptech du territoire

Acteur majeur de l'entrepreneuriat et de l'innovation dans les territoires, l'Institut Mines-Télécom (IMT) lance la deuxième édition de « Up To Start by IMT », le concours national d'entrepreneuriat qui vise à favoriser l'émergence des pépites deeptech de demain. L'objectif ? Partager l'expertise technique et scientifique des écoles de l'IMT, en permettant à 25 projets entrepreneuriaux à impact, d'être accompagnés gratuitement dans l'un des 12 incubateurs des écoles d'ingénieurs et de management de l'Institut Mines-Télécom,

dont celui d'Eurecom, à Sophia Antipolis. Jusqu'au 30 juin, les start-up en phase de création ou celles créées depuis moins de 18 mois, peuvent candidater au concours pour profiter gratuitement de l'expertise technique et scientifique de l'IMT.

Les projets sélectionnés par le jury pour la qualité de leur projet recevront aussi, en plus de l'accompagnement dans les incubateurs de la région, une bourse de 10 000 € pour le vainqueur du concours, et 5 000 € pour les deux suivants.

Up To Start by IMT: helping local Deeptech startups to emerge - A major player in local entrepreneurship and innovation, the Institut Mines-Télécom (IMT) is launching the second edition of "Up To Start by IMT", a national entrepreneurship competition designed to encourage the emergence of tomorrow's deeptech startups. The aim? To share the technical and scientific expertise of the IMT schools, by enabling 25 high-impact entrepreneurial projects to receive free support in one of the 12 incubators of the Institut Mines-Télécom's engineering and management schools, including the Eurecom incubator in Sophia Antipolis. Until June 30, start-ups in the creation phase, or those created less than 18 months ago, can apply to the competition and benefit free of charge from IMT's technical and scientific expertise.

Projects selected by the jury for the quality of their project will also receive, in addition to support in the region's incubators, a €10,000 grant for the winner of the competition, and €5,000 for the next two.

> www.imt.fr/up-to-start-by-imt



» GLOBAL
HEART
WATCH

Continuer le financement de la recherche et la SENSIBILISATION DU GRAND PUBLIC

Depuis dix ans, l'association Global Heart Watch (GHW), qui œuvre pour la prévention de la mort subite par arrêt cardiaque, finance des projets de recherche et mène des actions de sensibilisation sur tout le territoire. A l'origine de sa création avec son mari Gilbert, Tina Blaise évoque les actualités de GHW et le travail de l'association.

« D » Depuis la création de l'association en 2013 et jusqu'à fin 2023, GHW avait déjà versé plus de 1 Million d'euros à la recherche médicale », remarque Tina Blaise. Depuis dix ans, l'association soutient les travaux du **CEMS (Centre d'Expertise sur la Mort Subite)** de l'Hôpital Georges Pompidou de Paris, dirigé par le Pr Xavier Jouven, en finançant du matériel big data, des attachés de recherche, ingénieurs, data scientist... Un projet d'envergure qui vise à identifier, grâce à l'intelligence artificielle, les individus à risque de mort subite et en diagnostiquant secondairement leur pathologie. « Notre équipe a réussi à construire un modèle de prédiction en utilisant les données du Système National des Données de Santé, le SNDS », indique le Pr Jouven. « En utilisant la même approche, le projet pour 2024 est de construire un modèle de prédiction pour le sujet jeune (- de 40 ans), et comparer ce modèle au modèle de prédiction chez le sujet de plus de 40 ans » explique Tina Blaise.

Autre projet : « **Résoudre** », mené par le Pr François Carré du CHU de Rennes et plusieurs centres en France qui vise à comprendre les mécanismes de la mort subite du sportif (12-35 ans) pour pouvoir la prévenir et mettre en place un suivi des familles. L'étude se base sur la réalisation d'autopsies complètes avec analyse génétique systématique chez les jeunes sportifs décédés. L'espoir est d'éviter d'autres accidents dans la même famille. « **Signal -SCD-Study** » dirigé par le Pr Rodrigue Garcia du CHU de Poitiers et 17 autres centres français, vise à identifier les signaux à la survenue imminente d'un arrêt cardiaque en identifiant des marqueurs électriques cardiaques sur une cohorte de 10 000 patients possédant un défibrillateur implanté grâce à des méthodes d'IA : objets connectés, algorithmes embarqués... Bénéficiant également d'un financement de GHW, le projet « **QualiNeuroRehab** », sur la thématique « cœur et sport », pour lequel l'équipe du Pr Pascal Amedro du CHU de Bordeaux propose un programme de réadaptation neuro-cardiaque à domicile, combinant entraînement physique et remédiation neuropsychologique, pour améliorer la qualité de vie et la santé physique et mentale des jeunes



« Depuis la création de l'association en 2013 et jusqu'à fin 2023, GHW avait déjà versé plus de 1 Million d'euros à la recherche médicale »

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

patients atteints de cardiopathie congénitale. « **Fibrillate** » du Pr Eloi Marijon de l'HEGP Paris vise à identifier parmi les patients présentant des symptômes cardiaques et grâce à un simple électrocardiogramme, ceux à haut risque de développer un arrêt cardiaque dans les minutes qui suivent.

Tina Blaise ajoute : « Nous avons constaté que les femmes étaient les oubliées de la recherche. Or plus d'un tiers des décès par mort subite par arrêt cardiaque les concerne ; elles sont de plus en plus nombreuses et de plus en plus jeunes. A cet effet, nous avons créé, avec la Fondation Cœur et Recherche, un Think Tank sur le sujet pour

Continue to fund research and raising public awareness - For the past ten years, Global Heart Watch (GHW) has been working to prevent sudden cardiac death, funding research projects and raising awareness throughout France. Tina Blaise, who co-founded GHW with her husband Gilbert, talks about GHW's latest news and the association's work.

« S » Since the association's creation in 2013 and until the end of 2023, GHW had already donated over 1 million euros to medical research, » notes Tina Blaise. For the past ten years, the association has supported the work of the **CEMS (Centre d'Expertise sur la Mort Subite)** at the Georges Pompidou Hospital in Paris, directed by Pr Xavier Jouven, by funding big data equipment, research associates, engineers, data scientist... A large-scale project which aims to identify, using artificial intelligence, individuals at risk of sudden death and by secondarily diagnosing their pathology. « Our team has succeeded in building a predictive model using data from the French National Health Data System (SNDS), » says Pr Jouven. « Using the same approach, the project for 2024 is to build a prediction model for young subjects (under 40) and compare this model with the prediction model for subjects over 40 », explains Tina Blaise.

Another project, « **Résoudre** », led by Prof. François Carré of Rennes University Hospital and several other centers in France, aims to understand the mechanisms of sudden death in athletes (aged 12-35), to be able to prevent it and provide follow-up for families. The study is based on the performance of full autopsies with systematic genetic analysis of deceased young athletes. The hope is to prevent further accidents in the same family. The « **Signal -SCD-Study** », led by Prof. Rodrigue Garcia of Poitiers University Hospital and 17 other French centers, aims to identify signals of impending cardiac arrest by identifying cardiac electrical markers in a cohort of 10,000 patients with implanted defibrillators, using AI methods: connected objects, embedded algorithms... Also benefiting from GHW funding, the « **QualiNeuroRehab** » project, on the « heart and sport » theme, for which PR Pascal Amedro's team at Bordeaux University Hospital is proposing a home-based neuro-cardiac rehabilitation program, combining physical training and neuropsychological remediation, to improve the quality of life and physical and mental health of young patients with congenital heart disease. Prof. Eloi Marijon's « **Fibrillate** » program at HEGP

sensibiliser les pouvoirs publics. Nous souhaiterions par exemple que les femmes puissent bénéficier d'un bilan cardio-vasculaire à certains moments-clés de leur vie ».

Un centre d'accueil et des missions de sensibilisation

Parallèlement à ces projets de recherche et pour renforcer le lien avec les familles impactées par la mort subite par arrêt cardiaque, GHW a ouvert le Centre Pierre Blaise – La main sur le cœur en mars dernier, à Biot Sophia Antipolis. Un point de contact avec les familles endeuillées mais aussi pour tous ceux qui souhaitent œuvrer pour l'association.

A ce titre, GHW organise avec IN Magazine et In Club, un gala de bienfaisance, le 17 octobre prochain, afin de récolter des fonds pour financer un ou plusieurs projets de recherche qui seront lancés par l'Institut Arnault Tzanck. « Nous comptons encore développer le mécénat dans le département, que nous avons identifié comme « Territoire Remarquable GQS® » (pour Gestes Qui Sauvent) et organiser de plus en plus d'événements grand public », souligne Tina Blaise.

En ce sens, l'association poursuit ses missions de sensibilisation en direction de tous les publics, comme fin juin, à La Colmiane, où près de 50 enfants en classe verte seront formés aux premiers secours, en partenariat avec le SDIS 06 et le Conseil Départemental.

Enfin, grâce à l'intervention du nageur médaillé olympique Alain Bernard, une première session de sensibilisation des familles a pu avoir lieu à Nautipolis, où les parents et accompagnants des jeunes nageurs, ont pu mettre à profit leur temps d'attente des enfants afin de se former aux gestes qui sauvent. Un premier événement qui en appelle d'autres. Vous aussi, vous souhaitez agir ? Contactez GHW sur www.globalheartwatch.org ou contact@globalheartwatch.org



Paris aims to identify patients with cardiac symptoms who are at high risk of developing cardiac arrest within minutes, by means of a simple electrocardiogram.

Tina Blaise adds: "We noticed that women were being overlooked in research. Yet women account for over a third of sudden cardiac death deaths, and their numbers are increasing, and they are getting younger all the time. To this end, we have set up a Think Tank on the subject with the Heart and Research Foundation, to raise awareness among public authorities. For example, we'd like to see women offered cardiovascular check-ups at certain key moments in their lives."

A welcome center and awareness-raising missions

In parallel with these research projects, and to strengthen ties with families affected by sudden cardiac death, GHW opened the Centre Pierre Blaise - La main sur le cœur last March, in Biot Sophia Antipolis. A point of contact not only for bereaved families, but also for all those who wish to support the association.

“ Nous comptons encore développer le mécénat dans le département, que nous avons identifié comme « Territoire Remarquable GQS® » (pour Gestes Qui Sauvent) et organiser de plus en plus d'événements grand public ”

As such, GHW is organizing a charity gala with IN Magazine and In Club on October 17, to raise funds for one or more research projects to be launched by the Institut Arnault Tzanck. "We intend to further develop sponsorship in the department, which we have identified as a 'Territoire Remarquable GQS®' (for "Gestes Qui Sauvent"), and to organize more and more events for the public," emphasizes Tina Blaise. At the end of June, at La Colmiane, for example, nearly 50 children in a "classe verte" will be trained in first aid, in partnership with SDIS 06 and the Conseil Départemental.

Finally, thanks to the intervention of Olympic medal-winning swimmer Alain Bernard, an initial awareness-raising session for families was held at Nautipolis, where parents and carers of young swimmers were able to use their time waiting for their children to learn life-saving techniques. A first event that calls for others. Would you like to get involved?

Contact GHW at www.globalheartwatch.org or contact@globalheartwatch.org.



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





VILLES, INTERCOMMUNALITÉS & VIE DES MUNICIPALITÉS

L'actualité des communes azuréennes

ACTU CASA

POLITIQUE AGRICOLE

LE MOULIN D'OPIO tournera avec la CASA

Dans la voix de Christine Michel, il y avait de l'émotion. « De la nostalgie certes, mais aussi de l'espoir » commentait à son tour Jean Léonetti en évoquant l'histoire de la famille Michel, qui œuvrait à la conduite de la destinée du Moulin d'Opio depuis sept générations et qui en confie aujourd'hui la responsabilité à la CASA.

Le Moulin d'Opio taken over by CASA - Christine Michel's voice was full of emotion. "Nostalgia, of course, but also hope," commented Jean Léonetti, evoking the story of the Michel family, who have been guiding the destiny of the Moulin d'Opio for seven generations, and who are now entrusting responsibility for it to the CASA.

Depuis le début du mois de mai, la Communauté d'Agglomération de Sophia Antipolis s'est portée acquéreur du Moulin de la Brague, pour un montant de 3,8 M€. « Un moment stratégique, historique, car on ne pouvait pas perdre ce patrimoine », résumait, enthousiaste Thierry Occelli, Maire d'Opio. « La culture de l'olive est avant tout une activité familiale - je n'aime pas le terme de « amateur », ici nous produisons la meilleure huile d'olive du monde, alors merci de reprendre cette activité », confiait Christine Michel.

Des objectifs pédagogiques

Avec 60% de la production d'olives AOP du département, des huiles primées à 17 reprises lors de concours agricole et plus de 10.000 clients -producteurs amateurs comme professionnels, l'activité du Moulin d'Opio ne pouvait rester sans lendemain !



“ La culture de l'olive est avant tout une activité familiale, je n'aime pas le terme d'amateur, ici nous produisons la meilleure huile d'olive du monde, alors merci de reprendre cette activité ”

Christine Michel

In early May, the Communauté d'Agglomération de Sophia Antipolis acquired the Moulin de la Brague for €3.8 million. "This was a strategic and historic moment, because we couldn't afford to lose this heritage," enthused Thierry Occelli, Mayor of Opio. "Olive growing is first and foremost a family activity - I don't like the term 'amateur', here we produce the best olive oil in the world, so thank you for taking over this activity", confided Christine Michel.

Si le projet de la CASA va tout d'abord permettre de poursuivre l'activité moulinière (reprise de la trituration des olives dès le mois d'octobre) et de maintenir le pont de vente de produits agricoles locaux sur place, le Moulin sera aussi le théâtre, à partir de 2025, de formations innovantes en partenariat avec le Domaine des Ferrages à Châteauneuf, l'Université Nice Côte d'Azur ou les acteurs de la technopole. Sa gestion et son exploitation seront confiés à la SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif) des Ferrages.

Depuis plus de 10 ans, la CASA s'est engagée dans une stratégie agricole de préservation du foncier, avec, par exemple, plus de 200 ha acquis par 13 communes depuis 2013, mais aussi le soutien à l'installation d'agriculteurs et la promotion d'une agriculture durable par des actions de sensibilisation du grand public et des scolaires ou le développement des circuits courts.

➤ www.agglo-sophiaantipolis.fr

Educational objectives

With 60% of the department's PDO olive production, oils that have won 17 awards at agricultural competitions and over 10,000 customers - both amateur and professional producers - the Moulin d'Opio's business could not be left without a future!

While the CASA project will first and foremost enable the milling activity to continue (resumption of olive crushing from October) and maintain the on-site sales bridge for local agricultural products, the Mill will also be the scene, from 2025, of innovative training courses in partnership with the Domaine des Ferrages in Châteauneuf, the Université Nice Côte d'Azur and players in the technology park. Its management and operation will be entrusted to the SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif) des Ferrages.

For more than 10 years, CASA has been committed to an agricultural strategy of preserving agricultural land, with, for example, more than 200 ha acquired by 13 communes since 2013, as well as supporting the installation of farmers and promoting sustainable agriculture through awareness-raising initiatives for the public and schoolchildren or the development of short circuits.

EN CHIFFRES

1848

Création du Moulin

60 %

Des olives du département y étaient produites jusqu'en 2023

7300 m²

D'acquisition foncière par la CASA

Octobre 2024

Réouverture pour la trituration des olives

2025

deuxième semestre
Mise en place des animations et de la formation



VILLE DE VALBONNE SOPHIA ANTIPOLIS

Aux heures d'été

Concerts - Festivals - Cinémas plein air
Marchés nocturne et provençal
Expositions - Visites guidées

valbonne.fr

» PAYS DE GRASSE

MUSÉE INTERNATIONAL DE LA PARFUMERIE

Mondes sensibles : BIENVENUE EN ART TOTAL

Avec son exposition estivale annuelle « Mondes sensibles », le Musée International de la Parfumerie (MIP) de Grasse nous invite à explorer l'art dans sa pleine dimension sensorielle. Trois jeunes artistes émergents ainsi qu'une sélection d'œuvres d'art total depuis le début du 20^e siècle sont à découvrir jusqu'en janvier prochain.

Sous la direction d'Olivier Quiquempois, conservateur en chef du patrimoine et directeur des musées de Grasse, l'expérience proposée par le MIP cet été offre au public d'aborder l'art total et donc de vivre aussi des émotions par le prisme de l'ensemble des cinq sens. L'art contemporain revisitera ainsi le concept de « l'œuvre d'art totale ». Commissaire de l'exposition, Sandra Barré, historienne de l'art, esthéticienne et critique d'art, travaille sur les non-visuosités de l'art moderne et contemporain, notamment à travers les odeurs. Elle mène un doctorat sur la théorisation de l'art olfactif en esthétique à la Sorbonne Paris 1 - Panthéon. Elle a entre autres travaux participé à l'écriture du catalogue *Respirer l'art*, à l'occasion de l'exposition éponyme au Musée International de la Parfumerie.



Camille Correias



Camille Correias, L'heure bleue, 2022, grès émaillés, entremet-paysage, performance hypno-gustative.

Mondes sensibles: welcome to total art - With its annual summer exhibition "Mondes sensibles", the Musée International de la Parfumerie (MIP) in Grasse invites us to explore art in its full sensory dimension. Three young emerging artists and a selection of works of total art from the early 20th century are on view until January.

Under the direction of Olivier Quiquempois, Chief Curator of Heritage and Director of the Museums of Grasse, this summer's MIP experience offers the public an opportunity to approach total art and experience emotions through

the prism of all five senses. Contemporary art revisits the concept of the "total work of art". Curating the exhibition, Sandra Barré, art historian, aesthetician and art critic, works on non-visuosités in modern and contemporary art, particularly through odors. She is currently working on a PhD on the theorization of olfactory art in aesthetics at the Sorbonne Paris 1 - Panthéon. Among other works, she took part in writing the catalog *Respirer l'art*, for the eponymous exhibition at the Musée International de la Parfumerie.

Mobilizing all the senses

Until January 12, "Mondes sensibles" offers an opportunity to explore the choices of three young artists who have been given carte blanche to transform the

Florian Mermin, Le spectre de la rose, 2024 - Vue de l'exposition Mondes Sensibles, une histoire sensorielle de l'oeuvre d'art total, Musée International de la Parfumerie



© Benoit Page

Florian Mermin
Le Duo des Fleurs (céramique émaillée), 2022,



© Laurent Arduin

Mobiliser tous les sens

Jusqu'au 12 janvier, « Mondes sensibles » offrira de parcourir les choix de trois jeunes artistes qui auront carte blanche pour transformer le MIP en espaces multisensoriels, en plongeant les visiteurs dans un univers olfactif qui convoque la lecture de tous les sens.

Tiphaine Calmettes fait coexister de nombreux éléments dans ses installations, telles que la cire, la terre, le bois...

Textures, comportement du matériau dans son environnement : tout interroge le public.

Florian Mermin a travaillé sur « Le spectre de la rose », poème de Théophile Gautier qui traite de l'éphémère pour proposer au public l'une de ses sculptures où se mêle fantastique et imaginaire.

Camille Correas, récemment diplômée de l'École supérieure des Beaux-Arts de Paris (promotion 2022), mêle odeurs et goûts dans ses créations artistiques.

L'exposition, au travers des choix de Sandra Barré, proposera dans une seconde partie, de revisiter une histoire de l'art à travers des œuvres d'art total qui utilisaient déjà depuis le siècle dernier, des installations multisensorielles : olfactives, tactiles, musicales... Poème symphonique, danses olfactives, matériaux aux acoustiques diverses : un parcours qui invite à envisager l'œuvre d'art totale qui convoque tous nos sens.



Tiphaine Calmettes



Tiphaine Calmettes - Faire fleurir le salon, vue d'exposition, détail chaise, 2023

MIP into multi-sensory spaces, immersing visitors in an olfactory universe that calls on all the senses. Tiphaine Calmettes' installations coexist with numerous elements, such as wax, earth and wood... Textures, the behavior of materials in their environment: everything questions the public. Florian Mermin has worked on "Le spectre de la rose", a poem by Théophile Gautier that deals with the ephemeral, to offer the public one of his sculptures where fantasy and the imaginary mingle. Camille Correas, a recent

graduate of the École supérieure des Beaux-Arts de Paris (class of 2022), blends scents and tastes in her artistic creations.

The second part of the exhibition, curated by Sandra Barré, revisits the history of art through works of total art that have been using multi-sensory installations - olfactory, tactile and musical - since the last century... Symphonic poems, olfactory dances, materials with diverse acoustics: a journey that invites us to consider the total work of art that summons all our senses.

Exposition Mondes sensibles

Plein tarif : 6 € - Ouvert du 1^{er} juillet au 31 août de 10 h à 19 h, puis du 1^{er} septembre au 30 juin de 10 h à 18 h. Visites guidées du 10 juillet au 26 août : à 11 h, 14 h et à 16 h, visite de l'exposition temporaire tous les jours sauf le dimanche et les jours fériés.

Musée International De La Parfumerie

2 bd du Jeu de Ballon - 06130 Grasse
04 97 05 58 11 - www.museesdegrasse.com

Camille Correas, Subflux, 2024 - Vue de l'exposition Mondes Sensibles, une histoire sensorielle de l'oeuvre d'art total, Musée International de la Parfumerie



» ENSEIGNEMENT SUPERIEUR

GRASSE CAMPUS

Acte II, l'extension

Face au succès de Grasse Campus, et pour répondre à une demande accrue de locaux destinés à l'enseignement supérieur, le conseil communautaire de la CAPG a validé l'extension du site du Palais Grasse Campus (l'ancien Palais de Justice) dans les locaux de l'ancienne gendarmerie voisine.

Grasse Campus Act II, the extension - In view of the success of Grasse Campus, and to meet the growing demand for higher education facilities, the CAPG Community Council has approved the extension of the Palais Grasse Campus site (the former Palais de Justice) to the premises of the neighboring former gendarmerie.



Il était déjà le plus important des cinq sites du campus territorial, qui compte 24 établissements et déjà plus de 40 cursus proposés. L'extension du Palais Grasse Campus permettra d'accueillir sur 2200 m² supplémentaires un total de 800 étudiants sur un même site. Pour Jérôme Viaud, accueillir plus d'étudiants doit permettre de redynamiser le centre-ville tout en développant la mixité sociale, le commerce et l'habitat local. Un cercle vertueux qui dans le même temps, faisait de Grasse Campus « un projet ambitieux qui visait à développer l'enseignement supérieur en créant des lieux d'exceptions, adaptés, innovants et conformes aux exigences de l'enseignement supérieur » selon le maire de Grasse et Président de la CAPG.

Un projet durable, adapté aux exigences de l'enseignement supérieur

Pour un coût total de 6,85 M€ HT, le projet de la CAPG (qui le finance pour près de 3,05 M€ HT) bénéficiera notamment du soutien du Département (cession du bâtiment pour l'euro symbolique), de la Région Sud pour 2 M€ HT et l'Etat avec 1,8 M€. Sa conception est assurée par le cabinet d'architectes Fabre / Speller, qui l'inscrira dans une démarche environnementale forte en y intégrant le référentiel Bâtiments Durables Méditerranéens (BDM). L'ambition est forte de démontrer que la réutilisation d'un bâtiment « historique » n'est pas incompatible avec l'exigence de nouveaux fonctionnements liés à l'enseignement supérieur. « L'extension de ce site du campus territorial ouvre aussi un nouveau chapitre de notre histoire. C'est en fédérant toutes nos forces et en conjuguant toutes les bonnes volontés que nous irons au bout de notre rêve pour faire de Grasse et du Pays de Grasse, un territoire où il fait bon apprendre et se former, pour grandir et s'épanouir » estime Jérôme Viaud.

This was already the largest of the five sites of the territorial campus, which comprises 24 establishments and already offers over 40 courses. The extension of the Palais Grasse Campus will provide an additional 2,200 m² of accommodation for a total of 800 students on a single site. For Jérôme Viaud, welcoming more students will help revitalize the city center, while developing the social mix, local commerce and housing. A virtuous circle which, at the same time, made Grasse Campus "an ambitious project aimed at developing higher education by creating exceptional facilities that are adapted, innovative and in line with the requirements of higher education", according to the Mayor of Grasse and Chairman of the CAPG.

A sustainable project tailored to the needs of higher education

At a total cost of €6.85m (excluding VAT), the CAPG project (which is financing it to the tune of €3.05m (excluding VAT)) will benefit from the support of the Department (sale of the building for the symbolic euro), the Région Sud for €2m (excluding VAT) and the French State with €1.8m. The project is being designed by architects Fabre / Speller, who will be incorporating the "Bâtiments Durables Méditerranéens" (BDM) reference system as part of a strong environmental approach. The ambition is to demonstrate that the reuse of a historic building is not incompatible with the requirements of new functions linked to higher education. "The extension of this territorial campus also opens a new chapter in our history. By pooling all our strengths and combining all our goodwill, we will be able to achieve our dream of making Grasse and the Grasse region a place where it's good to learn and train, to grow and flourish," says Jérôme Viaud.

» Fin des travaux en fin d'année 2025

» Ouverture du site prévue au premier trimestre 2026

www.paysdegrasse.fr





- 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



CHR, ÉVÉNEMENTIEL & LOISIRS

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

NEWS

AGENDA

VIVEZ UN ÉTÉ...

...Pictural Nouveaux réalistes

Le musée Fernand Léger et le MAMAC de Nice célèbrent la créativité artistique grâce à une exposition réunissant l'œuvre joyeuse et colorée de Fernand Léger et celles incontournables du MAMAC. Grâce à un partenariat inédit entre ces deux collections majeures du territoire de la Côte d'Azur, les œuvres de Niki de Saint Phalle, Arman, Yves Klein, Raymond Hains, Martial Raysse ou encore César viennent à la rencontre des innovations plastiques de Léger, l'un des pionniers de l'avant-garde au XX^e siècle.

The Musée Fernand Léger and the MAMAC in Nice are celebrating artistic creativity with an exhibition that brings together the joyful, colorful work of Fernand Léger and that of the MAMAC. Thanks to an unprecedented partnership between these two major collections on the Côte d'Azur, works by Niki de Saint Phalle, Arman, Yves Klein, Raymond Hains, Martial Raysse and César come face to face with the plastic innovations of Léger, one of the pioneers of the 20th century avant-garde.

> Musée Fernand Léger – Biot jusqu'au 18 novembre

...Sportif Arrivée du Tour de France

La ville de Nice prévoit un retour sur investissement considérable avec l'accueil du Tour de France. Les estimations tablent que pour chaque euro investi, 8 € seront injectés dans l'économie locale. Sont ainsi prévues une arrivée à Isola 2000 le 19 juillet, une étape entre Nice et le Col de Couillole le 20 juillet et une arrivée finale à Nice depuis Monaco, le 21 juillet.

Matches de football Olympiques

A l'Allianz Riviera, l'été sera Olympique avec 6 matchs de football des JO, 3 masculins et 3 féminins, du 24 au 31 juillet 2024. L'équipe de France masculine affrontera la Guinée ou une nation asiatique le 27 juillet.

Arrival of the Tour de France

The city of Nice anticipates a considerable return on investment from hosting the Tour de France. Estimates suggest that for every euro invested, €8 will be injected into the local economy. A finish in Isola 2000 is scheduled for July 19, a stage between Nice and the Col de Couillole on July 20 and a final finish in Nice from Monaco on July 21.

Olympic soccer matches

At the Allianz Riviera, summer will be Olympic with 6 Olympic soccer matches, 3 men's and 3 women's, from July 24 to 31, 2024. The men's French team will face Guinea or an Asian nation on July 27.

...Musical

MC Solaar, Alain Souchon et Ours au Mas des Escaravatières (du 22 juin au 27 juillet), concert Kiss FM Live le 25 juin pour le Beach Sport Festival, Amadou et Mariam au Broc Festival (28 et 29 juin), mais aussi les Nuits Carrées à Antibes (28-29 juin avec Le Môme, Pomme, Kavinsky DJ Set...), Festi'Vence (20 concerts gratuits à Vence du 27 au 30 juin), Travis Scott à l'Allianz Riviera (6 juillet), Zucchero sur la Plage du Lavandou (7 juillet), Les Soirées estivales de Biot (4 juillet au 29 août), La Kermesse Festival à Nice (artistes des années 2000 du 27 au 30 juin), Jazz à Juan (8-18 juillet), Nice Jazz Fest (20 au 23 août)... La Côte d'Azur vous fait danser tout l'été !

MC Solaar, Alain Souchon and Ours at Mas des Escaravatières (June 22 to July 27), Kiss FM Live concert on June 25 for the Beach Sport Festival, Amadou et Mariam at Broc Festival (June 28 and 29), as well as Nuits Carrées in Antibes (June 28-29 with Le Môme, Pomme, Kavinsky DJ Set...), Festi'Vence (20 free concerts in Vence from June 27 to 30), Travis Scott at the Allianz Riviera (July 6), Zucchero on the Plage du Lavandou (July 7), Les Soirées estivales de Biot (July 4 to August 29), La Kermesse Festival in Nice (artists from the 2000s from June 27 to 30), Jazz à Juan (July 8-18), Nice Jazz Fest (August 20 to 23)... The Côte d'Azur gets you dancing all summer long!

> Tout le détail des événements sur cotedazurfrance.fr



2024

JUIN

LE LAC DES CYGNES - vendredi 14
LE CHOEUR DU SUD AVEC JENIFER - samedi 22

SEPTEMBRE

ONE NIGHT OF QUEEN - dimanche 22

OCTOBRE

THOMAS ANDERS - mardi 1^{er}
THE RABEATS - TRIBUTE TO THE BEATLES - samedi 12
MOLIÈRE - LE SPECTACLE MUSICAL - samedi 19 & dimanche 20
TERRAVINI - SALON VINS & GASTRONOMIE - ven 25 au dim 27
DRAG RACE FRANCE LIVE 3 - mercredi 30

NOVEMBRE

CHANTAL GOYA - SUR LA ROUTE ENCHANTÉE - dimanche 3
SLIMANE - CUPIDON TOUR - jeudi 14
SOLUCOP - SALON DE LA COPROPRIÉTÉ - jeu 21 & ven 22
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
ROCK SYMPHONY VOICES - mercredi 11
JE VAIS T'AIMER
LES PLUS GRANDS SUCCÈS DE MICHEL SARDOU - jeudi 12
STARMANIA - du mercredi 18 au dimanche 22

2025

JANVIER

ARA MALIKIAN - vendredi 10
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 - sam 22
JAMEL COMEDY CLUB - jeudi 27

MARS

THE BOOTLEG BEATLES - mercredi 5
THOMAS MARTY - ALLEZ, LA BISE ! - jeudi 6
STARMUSICAL - jeudi 13
ARTUS - samedi 15
CARMEN - mardi 18
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
MESSMER - 13 HZ - mardi 22
GAD ELMALEH - LUI-MÊME - mercredi 23
LA HAINE - JUSQU'ICI RIEN N'A CHANGÉ - vendredi 25 & samedi 26

MAI

LORDS OF THE SOUND - MUSIC IS COMING - vendredi 2
ELECTRO SYMPHONY - vendredi 2
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

DÉCEMBRE

SOPRANO - FREEDOM TOUR - samedi 6
CARMINA BURANA - jeudi 18

2026

JANVIER

GOLDMEN - DE GOLDMAN À FRÉDÉRICKS GOLDMAN JONES - samedi 24

AVRIL

PAUL MIRABEL - PAR AMOUR - mercredi 1



ESTÉREL AVENTURES

Les distillateurs d'enthousiasme

L'équipe vous présente ses
PÉPITES & COUPS DE CŒUR

**Beach
Party**

Cynthia met à l'honneur...

LA BEACH PARTY !

C'est de saison, c'est une invitation à la détente et à l'été !

Privatisez notre Beach Club à Saint-Raphaël pour une grande Beach Party où nous mêlons différentes activités nautiques !

Du paddle pour l'esprit relax, au kayak plus dynamique sans oublier la pirogue géante où tout le monde pagaie ensemble !



Marine vous présente
LE FLASH AVENTURE

Votre Compétition Sportive Connectée !

Un team building connecté à vivre dans vos locaux ou sur le lieu de votre événement, où vous relevez des défis ludiques sur iPad autour de thèmes sportifs : blind test des hymnes, énigmes, quiz culture sport... Devenez de véritables athlètes 2.0 en créant votre nation pour participer à cette expérience sportive ! »





Jessica...

...aurait aimé participer à cette célèbre émission. Mais elle préfère l'organiser pour vous :

ISLAND ADVENTURE

Vous avez toujours rêvé de vous mettre dans la peau d'un aventurier, prêt à en découdre dans une nature sauvage ? Alors le Island Adventure est le programme de teambuilding qu'il vous faut ! Pour accéder à la célèbre finale des Poteaux et brandir le totem, vous vous affronterez en équipes sur des épreuves variées et ludiques. Vous êtes de taille à relever le défi ?



LA 36^e DIVISION

Célia vous présente
LA 36^e DIVISION

Découvrez notre escape game en extérieur à Saint Raphaël sur le thème du débarquement de Provence.

Partez à la conquête du littoral varois et des bunkers ayant servi lors du débarquement pour retrouver tous les indices qui vous mèneront au secret du débarquement. Ce programme s'inscrit dans le cadre du parcours de mémoire, il est aussi ludique qu'instructif. Soldats ! Garde à vous !! L'aventure commence !



SUIVEZ-NOUS !



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

www.esterel-aventure.com

ESTÉREL
AVENTURES

Les distillateurs d'enthousiasme

BULLPADELSHOW**28 ET 29 JUIN**

Pinède de Juan-les-Pins

La Pinède de Juan les Pins, TERRE DE PADEL

➤ Les 28 et 29 juin, le Bullpadel Show verra s'affronter 2 équipes inédites dans la pinède de Juan-les-Pins : la Team Tony Parker contre la Team Pirès ! Ils disputeront alors 3 matchs d'anthologie pour défendre leur équipe, sur un terrain de padel au sein d'une structure qui peut accueillir jusqu'à 2.000 spectateurs.

Le match des « Artistes » opposera l'humoriste Redouane Bougheraba et la joueuse de paddle Alix Collombon à l'animateur Cartman et la tennismoman niçoise Alizée Cornet.

Le match des « Légendes » au cours duquel s'affronteront l'ancien basketteur Tony Parker en équipe avec l'ex-footballeur Ludovic Giuly contre le champion du monde Robert Pirès et Eric Abidal, ancien footballeur international français.

Le match des « Galactiques », avec 4 des meilleurs joueurs mondiaux en compétition : Paquito Navarro et Martin Di Nenno face à Fede Chingotto et Juan Tello. Un show musical live se produira également sur place tandis qu'une partie des recettes sera reversée à l'association « Sourire & Partage », qui offre un soutien moral et matériel essentiel aux enfants souffrant de maladies graves et à leurs familles à travers une multitude d'initiatives.

➤ www.padel-show.fr



*The Pine Forest of Juan les Pins, land of padel
On June 28 and 29, the Bullpadel Show will see 2 unprecedented teams clash in the pine forest of Juan-les-Pins: Team Tony Parker versus Team Pirès! They'll play 3 matches of anthology to defend their team, on a padel court within a structure that can accommodate up to 2,000 spectators.*

The "Artists" match will pit comedian Redouane Bougheraba and paddle player Alix Collombon against host Cartman and Nice tennis player Alizée Cornet.

The "Legends" match will see former basketball

player Tony Parker team up with ex-footballeur Ludovic Giuly against world champion Robert Pirès and former French international footballer Eric Abidal. The "Galactics" match, with 4 of the world's best players competing: Paquito Navarro and Martin Di Nenno against Fede Chingotto and Juan Tello. There will also be a live music show, with part of the proceeds going to the "Sourire & Partage" association, which provides essential moral and material support to children suffering from serious illnesses and their families through a multitude of initiatives.

TOURISME

Des inspirations et des économies AVEC LE PASS CÔTE D'AZUR FRANCE

➤ En week-end ou en vacances sur la Côte d'Azur, profitez du Pass Côte d'Azur France, et de Menton à Fréjus, en passant par Monaco, du littoral azuréen jusqu'aux cimes du Mercantour, profitez de plus d'une centaine d'activités gratuites parmi les plus renommées de la Côte d'Azur.

Avec le Pass, vous ne serez jamais à court d'idées et découvrirez les sites touristiques et activités incontournables de la région : musées, visites, excursions, attractions, activités sportives, ludiques, créatives et culturelles... dans de nombreux villes et villages des Alpes-Maritimes et du Var. Les avantages ? Un accès direct à plus de 100 sites et activités incontournables de la Côte d'Azur, de la mer à la montagne (Alpes-Maritimes, Var et Principauté de Monaco) ; 2 pack d'activités au choix pour profiter à votre rythme et selon vos envies de la Côte d'Azur (Pack 3 activités, Pack 5 activités (formule adulte et enfant) ; 1 mois pour consommer vos 3 ou vos 5 activités ; un rapport qualité-prix inégalable... Faites votre calcul !



➤ Tout savoir et choisir son pass sur www.pass-cotedazurfrance.fr

Inspiration and savings with the Pass Côte d'Azur France - Whether you're on a weekend or a vacation on the Côte d'Azur, take advantage of the Pass Côte d'Azur France, and from Menton to Fréjus, via Monaco, from the Côte d'Azur coast to the peaks of the Mercantour, enjoy over a hundred of the Côte d'Azur's best-known free activities.

With the Pass, you'll never run out of ideas and discover the region's must-see tourist sites and activities: museums, visits, excursions, attractions, sports, leisure, creative and cultural activities... in numerous towns and villages in the Alpes-Maritimes and Var. What's in it for you? Direct access to over 100 must-see sites and activities on the Côte d'Azur, from the sea to the mountains (Alpes-Maritimes, Var and Principality of Monaco); 2 activity packs to choose from, so you can enjoy the Côte d'Azur at your own pace and to your heart's content (Pack 3 activities, Pack 5 activities (adult and child formula); 1 month to enjoy your 3 or 5 activities; unbeatable value for money... Do the math!



Valberg
The place to be*

Valberg

l'Agenda

*Une programmation
RICHE et VARIÉE vous attend
tout au long de l'ÉTÉ à VALBERG !*

13 JUILLET

RANDO GOURMANDE

26-28 JUILLET

**FESTIVAL DÉPARTEMENTAL
ASTRO VALBERG**

3 AOÛT

STATION DURABLE

8 AOÛT

TOURNÉE DU RIRE

17 AOÛT

FESTIVAL DES MOTS

OFFICE DE TOURISME / 04.93.23.24.25

Retrouvez l'agenda
complet ICI
ou sur
valberg.com



RESTAURANT DESAVIE

GASTRONOMIE

Place à UN ÉTÉ GOURMAND !

Chez Daniel Desavie, la parenthèse estivale s'ouvre dès aujourd'hui, sous la tonnelle de la terrasse ombragée du restaurant gastronomique de Valbonne.

Make way for a gourmet summer! - Daniel Desavie's gourmet restaurant in Valbonne opens its summer doors today, under the arbor of its shady terrace.

Ici, pendant quatre vendredis des mois de juillet et août se succéderont des soirées musicales pour ambiancer la table du chef Daniel Desavie et assaisonner de tempo sa savoureuse et authentique cuisine de saison. Rendez-vous est pris pour les vendredis 5 et 26 juillet puis les 2 et 30 août pour clore la saison estivale sur une tonalité festive avant d'aborder la rentrée sophilopolitaine. Si la programmation n'est pas encore définie, ces différents événements devraient accueillir un ou plusieurs artistes live, suivant des ambiances éclectiques qui feront la part belle aux variétés française et anglaise.

Soirée Champagne

Un peu plus tard dans l'été, c'est une soirée autour du Champagne qui animera la table valbonnoise et son partenaire la maison Champenoise Nicolas Feuillatte, le mardi 14 août. « Tout se marie avec le Champagne ! » glisse malicieusement Daniel Desavie, qui pourrait débiter la soirée par une entrée tout en légèreté de saison, comme une « soupe froide avec granité au Champagne » et poursuivre les festivités culinaires autour « d'un Turbot sauce

RENDEZ-VOUS

**Les soirées musicales,
vendredi 5 et 26 juillet
vendredi 2 et 30 août**

pour ambiancer la table du chef Daniel Desavie et assaisonner de tempo sa savoureuse et authentique cuisine de saison

**« Tout se marie avec
le Champagne ! »
mardi 14 août**

c'est une soirée autour du Champagne qui animera le Restaurant Desavie et son partenaire la maison Champenoise Nicolas Feuillatte

For four Fridays in July and August, a succession of musical evenings will set the mood for chef Daniel Desavie's table, and add tempo to his tasty, authentic seasonal cuisine. Fridays, July 5 and 26, August 2 and 30, will bring the summer season to a festive close before the start of the new school year in Sophia Antipolis. Although the program has not yet been defined, these events should feature one or more live artists, in an eclectic mix of French and English variety.

Champagne event

A little later in the summer, the Valbonnais table and its partner, Champagne house Nicolas Feuillatte, will host a Champagne evening on Tuesday August 14. As Daniel Desavie mischievously puts it: "Everything goes with Champagne!" He could start the evening with a light seasonal starter, such as "cold soup with Champagne granita", and continue the culinary festivities with "Turbot with Champagne sauce". And for dessert? All this is still just a suggestion, but we could finish





Champagne ». Et en dessert ? « Tout ceci n'est encore que suggestions mais nous pourrions terminer sur un gratin de fruits rouge et son sorbet Champagne rosé Nicolas Feuillatte, pourquoi pas ? » se plaît-il à imaginer. D'ici là, la carte estivale aura fait son apparition, mais pour quelques semaines encore, le restaurant propose ses menus Anniversaire (55 €) et Dégustation (75 €) autour d'une carte tout en légèreté printanière. Quelques suggestions gourmandes pour se mettre en appétit : soupe de melon du Var avec son granité au Sauternes, aspic de foie gras et son bonbon à la truffe, verrine gourmande de queues de langoustines aux fruits, dos de cabillaud sur tapis de tapenade coulis de tomate et huile de basilic, caille en crapaudine avec sa sauce aux raisins...



Bistrot, Gastro : deux salles, deux ambiances

Ouvert en 2000 à Valbonne, la table gastronomique de Daniel Desavie s'est enrichie voici quelques années de sa salle « Bistrot », où vous retrouverez toujours la cuisine authentique de Daniel, en un lieu chaleureux, « où la cuisine vient du cœur ». Dynamique, variée, sa gastronomie sait mettre en avant avec gourmandise des produits simples, frais et locaux. Son menu du jour oscille entre terre et mer (brochette de bœuf ; vol au vent de la mer, sauce crustacés ; ou pâtes fraîches maison et cocktail de champignons...) et sait toujours s'inspirer des richesses de la saison... Le Bistrot est ouvert midi et soir, sauf les dimanches et lundis.

Bistrot, Gastro: two rooms, two atmospheres

Opened in 2000 in Valbonne, Daniel Desavie's gastronomic restaurant was enriched a few years ago by the addition of his "Bistrot" room, where you'll always find Daniel's authentic cuisine, in a warm setting, "where cooking comes from the heart". Dynamic and varied, Daniel's gastronomy makes the most of simple, fresh, local produce. His daily menu oscillates between land and sea (beef brochette; vol au vent de la Mer, shellfish sauce; or homemade fresh pasta and mushroom cocktail...) and is always inspired by the riches of the season... Le Bistrot is open for lunch and dinner, except on Sundays and Mondays.



with a gratin of red fruits with Champagne rosé Nicolas Feuillatte, why not?" he likes to imagine. By then, the summer menu will have made its appearance, but for a few more weeks, the restaurant will be offering its Anniversaire (€55) and Dégustation (€75) menus around a light, springtime menu. Here are a few gourmet suggestions to whet your appetite: Var melon soup with Sauternes granita, foie gras aspic with truffle bonbon, gourmet verrine of langoustine tails with fruit, cod on a carpet of tapenade, tomato coulis and basil oil, quail in toadstools with grape sauce...



Desavie

RESTAURANT DESAVIE

1360 route d'Antibes - 06560 Valbonne

04 93 12 29 68

restaurantdanieldesavie.fr
restaurant.desavie@gmail.com



TOURISME

HÔTELS : Nice fait le plein

➤ Trois nouvelles adresses hôtelières sont désormais disponibles à Nice. Ainsi, le 14 juin ouvrait le **Palais Ségurane**, nouvel établissement situé près de la place Garibaldi, au pied de la Colline du Château. Une rénovation attendue pour un hôtel de 2500 m² qui comprend 43 suites, un spa, une salle de cinéma (réservée aux clients) et un bar conceptuel.

Avec l'**hôtel du Couvent**, au cœur du Vieux Nice, c'est un couvent du début du XVII^e siècle, aujourd'hui transformé en établissement 5*, qui vient renforcer l'offre hôtelière niçoise sur un positionnement luxe, tout en proposant à ses clients une expérience unique et privilégiée, loin de l'agitation urbaine.

A l'est, le **Mama Shelter****** s'est implanté dans le quartier de Riquier, un secteur en pleine revitalisation. Sur une superficie de 7 320 m², comptant une centaine de chambres, l'hôtel dispose d'un restaurant, d'un bar, d'un comptoir à pizzas, d'un espace sportif et d'une piscine positionnée sur un rooftop. En plus de ces équipements, on y retrouve deux ateliers, deux studios, un patio, une breakroom et 200 m² destinés à des salles de réunion, pour une expérience riche en couleurs et en saveurs à destination de ses visiteurs.

- www.palaissegurane.com
- www.hotelducouvent.com
- www.mamashelter.com



Le Palais Ségurane



L'hôtel du Couvent

Hôtels: Nice fills up - three new hotel addresses are now available in Nice. On June 14, the Palais Ségurane opened its doors, a new establishment located near Place Garibaldi, at the foot of the Colline du Château. A long-awaited renovation for a 2,500 m² hotel featuring 43 suites, a spa, a cinema (reserved for guests) and a conceptual bar.

With the Hôtel du Couvent, in the heart of Vieux Nice, an early 17th-century convent, now transformed into a 5 establishment, has strengthened Nice's luxury hotel offering, while offering guests a unique and privileged experience, far from the hustle and bustle of the city.*



Le Mama Shelter****

*To the east, Mama Shelter**** has set up shop in the Riquier district, an area undergoing major revitalization. Covering an area of 7,320 m², with around 100 rooms, the hotel features a restaurant, a bar, a pizza counter, a sports area and a rooftop swimming pool. In addition to these facilities, there are two workshops, two studios, a patio, a breakroom and 200 sq. m. of meeting rooms, for a colorful, flavorful experience for visitors.*

ARTISANAT GOURMAND

Découvrez les ateliers de la
NOUVELLE BISCUITERIE FLORIAN

➤ Les ateliers de la biscuiterie de la Confiserie Florian, situés au Pont du Loup, à proximité immédiate de la maison mère, ouvrent leurs portes et invitent à la découverte d'un univers gourmand et enchanteur. Depuis plus de 100 ans, Florian évoque le plaisir gourmand : le nom apparaît pour la première fois en 1921 avec l'ouverture de la fabrique du chocolat Florian à Nice. Réputée pour ses délicieux produits, c'est là que le peintre Matisse achetait ses chocolats préférés... Quelques années plus tard, c'est sur le site de Pont-du-Loup qu'une parfumerie va voir le jour puis en 1949, la « Confiserie des Gorges du Loup », transformant les fleurs et fruits des collines environnantes en délices sucrés.

Les agrumes deviennent confitures, fruits confits et orangettes, tandis que les violettes sont cristallisées ou confites et les roses transformées en confits, bonbons, sirops ou pétales cristallisés. Dans le cadre idyllique du Pont du Loup, les visiteurs peuvent déguster ces douceurs tout en profitant des jardins de plantes à confiserie, aménagés juste au-dessus de la Confiserie Florian et du torrent du Loup.



➤ www.confiserieflorian.com

Discover the workshops of the new Biscuiterie Florian - The Confiserie Florian cookie factory in Pont du Loup, just a stone's throw from the parent company, is opening its doors and inviting visitors to discover an enchanting world of gourmet delights. For over 100 years, Florian has been synonymous with gourmet pleasure: the name first appeared in 1921 with the opening of the Florian chocolate factory in Nice. Renowned for its delicious products, it was here that the painter Matisse bought his favorite chocolates... A few years later, a perfumery was opened on the Pont-du-Loup site, followed in 1949 by the "Confiserie des Gorges du Loup", transforming the flowers and fruit of the surrounding hills into sweet delights. Citrus fruits became jams, candied fruits and orangettes, while violets were crystallized or candied, and roses transformed into candies, syrups or crystallized petals. In the idyllic setting of Pont du Loup, visitors can sample these sweets while enjoying the confectionery plant gardens, laid out just above the Confiserie Florian and the torrent du Loup.



Une équipe **FÉMININE** engagée,
pilier de notre **EXCELLENCE** !



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

» AUBERGE
DU RÉDIER

GASTRONOMIE

PARENTHÈSE AUTHENTIQUE

sur les hauteurs de Nice



An authentic interlude in the hills above Nice - In Colomars, Céline Bres and Robin Marin have taken over the Auberge du Rédiér and its hotel, an institution run by the same family for two generations. While preserving the soul of the site, well anchored in local memories, they have succeeded in infusing it with modernity while making the establishment their own, making it an authentic and convivial place to stay.

A Colomars, Céline Bres et Robin Marin ont repris l'Auberge du Rédiér et son hôtel, une institution tenue par la même famille pendant deux générations. Tout en conservant l'âme du site, bien ancrée dans les souvenirs locaux, ils ont su lui insuffler de la modernité tout en s'appropriant l'établissement pour en faire un lieu authentique et convivial.

Céline Bres et Robin Marin se sont connus sur les bancs de l'Edhec, l'école de commerce niçoise qui les a préparés à travailler dans le monde exigeant de la restauration et du management hôtelier. Originaires de la région, ils se sont expatriés plusieurs années, afin de parfaire leur formation et entamer leur carrière, à Londres puis en Asie. Avec l'idée de revenir sur cette Côte d'Azur qui les a vus naître, le projet de reprendre l'Auberge du Rédiér se présente à eux en 2021. Une institution « dans

son jus », née il y a tout juste 60 ans, tenue par la même famille depuis deux générations. Ici, en profitant d'une cuisine provençale servie à l'ombre des arbres de la terrasse, on organise depuis toujours banquets et fêtes familiales, et l'on peut séjourner dans l'une des 25 chambres de l'hôtel attenant. Dans ce cadre, certes idyllique mais un peu désuet, le projet de Céline et Robin n'était pas de faire table rase du passé. « Le pari était de garder l'âme des lieux, que ceux qui l'avaient connu retrouvent l'esprit de l'Auberge

Céline Bres and Robin Marin met on the benches of Edhec, the Nice-based business school that prepared them to work in the demanding world of catering and hotel management. Originally from the region, they moved abroad for several years, first to London and then to Asia, to perfect their training and launch their careers. With the idea of returning to the Côte d'Azur where they were born, they decided to take over the Auberge du Rédiér in 2021. An institution "in its juice", born just 60 years ago, run by the same family for two generations. Here, enjoying Provençal cuisine served in the shade of the terrace trees, banquets and family celebrations have always been organized, and guests can stay in one of the 25 rooms of the adjoining hotel. Céline and Robin's plan for this idyllic but slightly old-fashioned setting was not to wipe the slate clean. "The challenge was to keep the soul of the place, so that those who had known it





du Rédier, tout en la modernisant sans la dénaturer » explique Céline. Ainsi, une rénovation intérieure et extérieure s'est poursuivie jusqu'à aujourd'hui. Dans cet esprit, la même équation était à résoudre côté cuisine. Inventive, gourmande, passionnée, la table de l'Auberge du Rédier se veut aujourd'hui à l'image de ses jeunes propriétaires, amoureux de gastronomie et de bons vins.

“ Le pari était de garder l'âme des lieux, que ceux qui l'avaient connu retrouvent l'esprit de l'Auberge du Rédier, tout en la modernisant sans la dénaturer ”

would rediscover the spirit of the Auberge du Rédier, while modernizing it without distorting it”, explains Céline. And so, interior and exterior renovations have continued right up to the present day. The same equation had to be solved in the kitchen. Inventive, gourmet, passionate, the table at the Auberge du Rédier today reflects the image of its young owners, lovers of gastronomy and fine wines.

Cuisine saisonnière & gourmande

Gourmande, très saisonnière, la cuisine de l'Auberge propose des suggestions bistroïques travaillées, comme des plus classiques : Pavé de sériole, tomate grillée, sauce câpres, huile d'olives et échalote ; ou un très bon filet de bœuf accompagné de sa compotée d'échalotes et pommes frites persillées... Elle peut aussi compter sur un potager de 1,5 ha cultivé dans la Plaine du Var. Côté vins, on privilégie des petits producteurs, des vieux cépages et vins souvent méconnus : une carte pour amateurs et connaisseurs, à prix attractifs.

Céline Bres et Robin Marin, dirigeants de l'Auberge du Rédier et son hôtel depuis 2021



Seasonal & gourmet cuisine

Gourmet, very seasonal, the Auberge's cuisine offers sophisticated bistroïc suggestions, as well as more classic dishes: yellowtail steak, grilled tomato, caper sauce, olive oil and shallot; or a very good beef fillet with shallot compote and parsley fries... It can also count on a 1.5-hectare vegetable garden cultivated in the Plaine du Var. As for the wines, the emphasis is on small producers, old grape varieties and often little-known wines: a menu for amateurs and connoisseurs alike, at attractive prices.

Ouverts midi et soir du mardi au dimanche midi, tout aussi indiqués pour un repas d'affaires que pour un moment agréable entre proches, les lieux sont enchanteurs en toute saison... Dehors, sa terrasse ombragée de tilleuls, ses espaces où déjeuner en restanques voisinent avec la piscine de l'hôtel un peu plus loin, créant des îlots de convivialité qui font toujours de l'Auberge du Rédier, ce lieu événementiel où vivre d'inoubliables moments familiaux, à quelques minutes de Nice, dans une nature provençale paisible et bienveillante.



Open for lunch and dinner from Tuesday to Sunday lunchtime, the restaurant is just as suitable for a business meal as it is for a pleasant moment with friends and family, and is pleasant in all seasons... Outside, the linden-shaded terrace and terraced lunch areas sit side by side with the hotel swimming pool a little further on, creating islands of conviviality that continue to make the Auberge du Rédier an unforgettable venue for family events, just a few minutes from Nice, in a peaceful and friendly Provençal setting.



Auberge du Rédier

A vingt minutes de la métropole azurée, découvrez l'Auberge du Rédier, ses salles et espaces de réception. Table ouverte midi et soir du mardi au dimanche midi. Parking

Logis Hôtel ***

25 chambres climatisées - Piscine
1 Montée du Rédier - 06670 Colomars
04 92 15 19 00
aubergeduredier@gmail.com
www.aubergeduredier.com



» SHOPPING

JOUETS, DOUDOUS ET CADEAUX DE NAISSANCE

DOUDOU LAPINO, une jolie comptine niçoise

Dans le Vieux Nice, comme un cocon de douceur, la boutique de Karen Vallée est une invitation à se lover dans l'univers tout doux des jouets, doudous et cadeaux de naissance. C'est aussi une jolie histoire d'épanouissement et le beau parcours d'une autodidacte qui ne s'imaginait pas devenir un jour cheffe d'entreprise.

Doudou Lapinou, c'est l'histoire de Karen, née à Neuilly-sur-Seine, qui grandit à Chartres et arrive à Nice en famille, à l'âge de 15 ans. C'est en filigrane l'histoire d'une autodidacte qui, très tôt -en classe de Première au lycée Sasserno dans une furieuse volonté d'indépendance, arrête ses études : « Je voulais commencer à gagner ma vie, ne rien devoir à personne ! » Un tempérament affirmé et une envie de se lancer dans la vie que la jeune fille matérialise en devenant conseillère de vente en prêt-à-porter femme et en s'installant avec son fiancé de l'époque, à 18 ans.

Pour « rassurer maman », elle passe tout de même son Bac en candidat libre à l'âge de 20 ans, examen qu'elle obtient avec mention, en le préparant en cours du soir après le travail !

Ambitieuse, déterminée, Karen achète son premier appartement à 22 ans. Elle le restaure, y habite, le revend vite, fait une belle plus-value, et... renouvelle l'opération plusieurs fois, tout en continuant de travailler :



© Sophie Boulet

“ Doudou Lapinou, c'est un univers rempli de belles peluches, de jouets, de cadeaux de naissance, et surtout... de doudous ! La marelle et les comptines pour enfants annoncent la couleur dès l'entrée dans la boutique, où, d'après les clients, on s'y sent bien... ”

**Karen Vallée, fondatrice
de Doudou Lapinou**

Doudou Lapinou, a pretty rhyme from Nice

- Like a cocoon of softness, Karen Vallée's boutique in Vieux Nice is an invitation to curl up in the soft world of toys, doudous and baby gifts.

It's also a lovely story of self-fulfillment and the beautiful journey of a self-taught woman who never imagined she'd one day become a company director.

Doudou Lapinou is the story of Karen, born in Neuilly-sur-Seine, who grew up in Chartres and moved to Nice with her family at the age of 15. It's also the story of a self-taught woman who, very early on - in Première class at Lycée Sasserno - in a furious desire for independence, stopped her studies: "I wanted to start earning my own living, not owing anything to anyone! A strong temperament and a desire to take the plunge in life that the young girl materialized by becoming a sales consultant in women's ready-to-wear and setting up her own business with her fiancé at the age of 18.

To "reassure her mother", she took her baccalaureate exam on her own at the age of 20, which she passed with honors by taking evening classes after work!

Ambitious and determined, Karen bought her first apartment at the age of 22. She restored it, lived in it, sold it quickly, made a handsome capital gain, and... repeated the operation several times, all the while continuing to work already, the entrepreneurial spirit was there! Paradoxically, it was a great misfortune that precipitated her destiny as an entrepreneur: her partner, the man who had given her the entrepreneurial spirit, died suddenly. To avoid sinking and overcome this terrible grief, Karen threw herself wholeheartedly into the search for premises to do what she had been doing best for almost 10 years: "sell, buy, manage!" she sums up.

Fashion & baby

In Vieux Nice, Rue Benoit Bunico, she created Bubi Sheli, a 120 m² concept store featuring a mix of fine ready-to-wear brands (Patrizia Pepe, Ted Baker, Anti-Flirt, Sisley...), modern decor and antiques collected by Karen. Bubi Sheli is also her own brand, with clothes made from fabrics selected one by one in Florence and made in Portugal: a real success! Which soon led her to duplicate the concept by opening another Bubi Sheli boutique in Nice. In the meantime, Karen became a member of FCE Nice, the network of women entrepreneurs.



déjà, l'esprit d'entreprendre est là ! Et c'est paradoxalement un grand malheur qui va précipiter son destin de cheffe d'entreprise : son compagnon, celui qui lui a donné le goût d'entreprendre, décède brutalement. Pour éviter de sombrer et surmonter cette effroyable douleur, Karen se lance alors à corps perdu dans la recherche d'un local pour faire ce qu'elle sait faire de mieux depuis près de 10 ans : « vendre, acheter, manager ! » résume-t-elle.

Mode & bébé

Dans le Vieux Nice, Rue Benoit Bunico, elle crée Bubi Sheli, son concept store sur 120 m² où se mêlent de belles marques de prêt-à-porter (Patrizia Pepe, Ted Baker, Anti-Flirt, Sisley...), de la déco moderne et des antiquités chinées par Karen. Bubi Sheli, c'est aussi sa propre marque avec des vêtements issus de tissus sélectionnés un par un à Florence et confectionnés au Portugal : un vrai succès ! Qui l'amène vite à dupliquer le concept en ouvrant une autre boutique Bubi Sheli à Nice. Entretemps, Karen devient membre des FCE Nice, le réseau des Femmes Chef d'Entreprise. Toujours dans cette fièvre entrepreneuriale, Karen trouve même le temps de reprendre un restaurant dans le Vieux Nice, dans lequel -après sa journée en boutique, elle sert jusqu'à 1 h du matin ! Mais la vie d'entrepreneuse n'est jamais de tout repos... L'arrivée de la crise sanitaire rend très difficile l'exploitation de Bubi Sheli et Karen se voit bientôt contrainte de vendre une boutique.

Devenue maman, elle décide de prendre le taureau par les cornes et transforme sa boutique de prêt-à-porter... en boutique pour bébé dans l'idée de « Recréer un merveilleux cocon dans lequel j'ai aimé être durant ma grossesse, tout en conservant mon ADN ». Bubi Sheli devient ainsi « Doudou Lapinou », « un univers rempli de belles peluches, de jouets, de cadeaux de naissance, et surtout... de doudous ! La marelle et les comptines pour enfants annoncent la couleur dès l'entrée dans la boutique, où, d'après les clients, on s'y sent bien... » résume Karen qui assurément a trouvé à 37 ans, l'équilibre rayonnant de la maman cheffe d'entreprise épanouie.



Still in the throes of entrepreneurial fever, Karen even found time to take over a restaurant in Vieux Nice, where - after her day in the store - she serves until 1 a.m.! But life as an entrepreneur is never easy... The arrival of the health crisis made it very difficult to run Bubi Sheli, and Karen was soon forced to sell her store. Now a mother, she decided to take the bull by the horns and transformed her ready-to-wear boutique into a baby boutique, with the idea of "recreating a wonderful cocoon in which I loved to be during my pregnancy, while preserving my DNA". Bubi Sheli thus becomes "Doudou Lapinou", "a world filled with beautiful cuddly toys, toys, birth gifts, and above all... cuddly toys! The hopscotch and nursery rhymes set the tone as soon as you enter the boutique, where, according to customers, you feel right at home..." sums up Karen, who has certainly found the radiant equilibrium of the blossoming mother-businesswoman at 37...

DOUDOU LAPINOÙ

17 rue de la préfecture - 06300 Vieux Nice
04 93 87 10 87
maisondoudoulapinou@gmail.com



doudou_lapinou_moulinoty



IN
SALON
BY IN GROUPE

4^{ème} édition

ÉVÉNEMENT

3 **AVRIL**
2025

NICE - PALAIS NIKAIA

LE PLUS GRAND
SALON BTOB
DE LA RÉGION

THÈME DE L'ÉDITION 2025

L'HUMAIN
AU CŒUR DE
L'ENTREPRISE

> **+ DE 100 STANDS**

répartis dans **11 secteurs d'activités**

> **TABLES RONDES &
CONFÉRENCES**

> **PRISE DE RDV
SUR NOTRE APPLICATION**

> **NOUVELLES ANIMATIONS
EXCEPTIONNELLES**

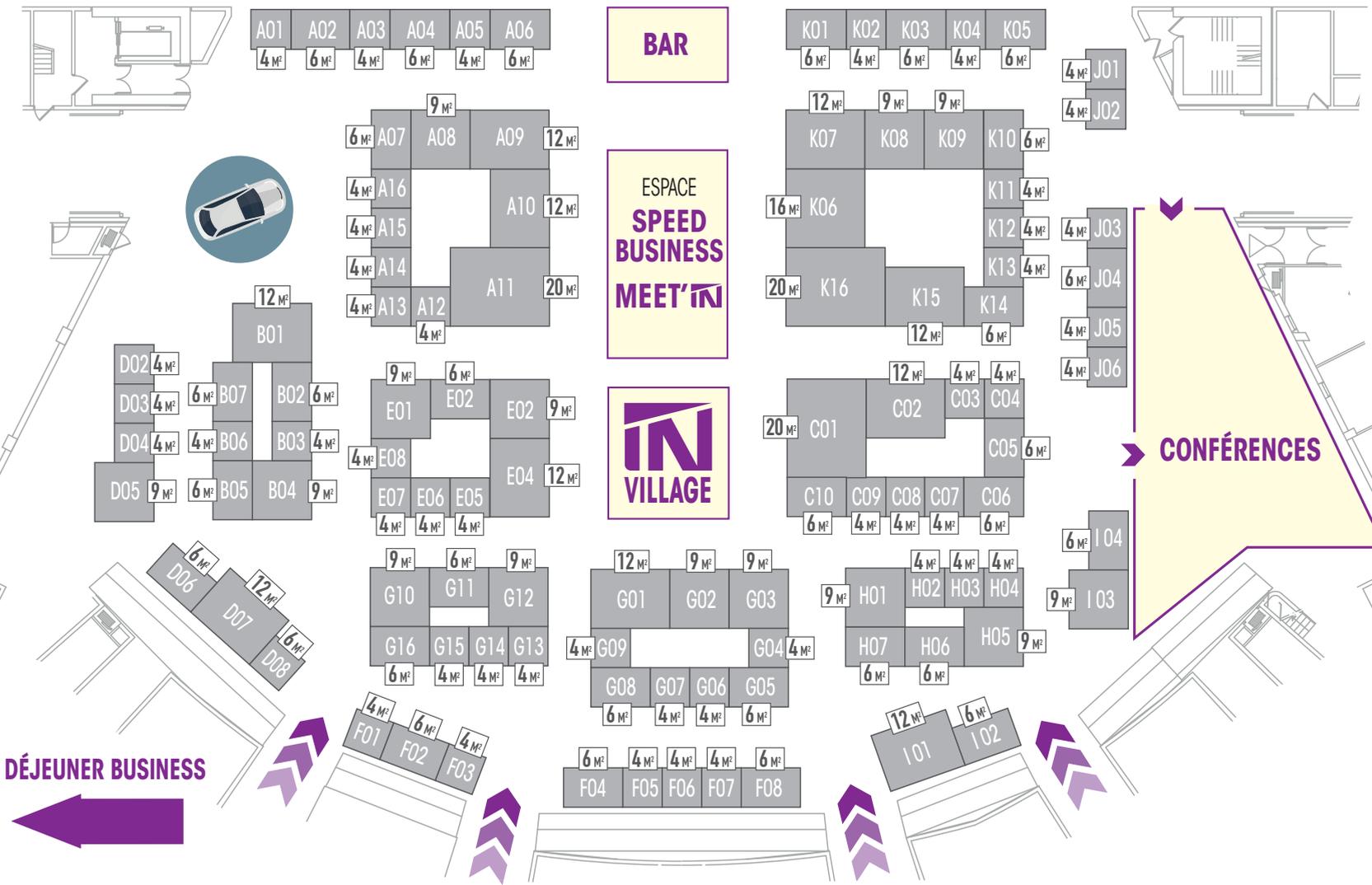


Suivez-nous
sur LinkedIn
IN Salon



www.in-lesalon.com

PLAN



LES 11 SECTEURS D'ACTIVITÉS REPRÉSENTÉS :

- | | |
|---|---|
|  Services aux entreprises |  Services à la personne |
|  Transport, Logistique & Mobilité |  Écoles & formation |
|  Immobilier, Promotion immobilière, Énergie & Climat |  Monde du numérique |
|  Accompagnement & Aide aux entreprises |  BTP |
| |  Intercommunalité Développement économique |
| |  Beauté Bien être |
| |  CHR, Loisirs Événementiel |
| |  Décoration Aménagement d'intérieur |

NOUVEAUTÉ 2025
4 secteurs
d'activités en plus

Réservez dès maintenant **VOTRE EMPLACEMENT***



STANDS

BRONZE

- > **ESPACE DE 4 M²** (2 x 2 m)
- > 1 Mange-debout + 2 chaises
- > 1 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 1 pass pour déjeuner stand
- > 2 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > 7 RDV via la plateforme

TARIF 3 000 €

ARGENT

- > **ESPACE DE 6 M²** (3 x 2 m)
- > 1 Mange-debout + 4 chaises
- > 2 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 2 pass pour déjeuner stand
- > 4 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > 9 RDV via la plateforme

TARIF 5 000 €

OR

- > **ESPACE DE 9 M²** (3 x 3 m)
- > 1 Mange-debout + 4 chaises
- > 1 canapé + table basse
- > 3 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 3 pass pour déjeuner stand
- > 6 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > **Partenaire principal : Mise en avant** sur tous nos supports de communication et Presse
- > 11 RDV via la plateforme

TARIF 7 000 €

DIAMANT

- > **ESPACE DE 12 M²** (4 x 3 m)
- > 1 Mange-debout + 4 chaises
- > 1 canapé + table basse
- > 3 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 3 pass pour déjeuner stand
- > 6 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > **Partenaire principal : Mise en avant** sur tous nos supports de communication et Presse
- > 13 RDV via la plateforme

TARIF 9 000 €

PREMIUM

- > **ESPACE DE 16 M²** (4 x 4 m)
- > 1 Mange-debout + 4 chaises
- > 1 canapé + table basse
- > 4 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 4 pass pour déjeuner stand
- > 8 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > **Partenaire principal : Mise en avant** sur nos supports de communication, Radio, TV, Presse
- > 15 RDV via la plateforme

TARIF 12 000 €

PREMIUM+

- > **ESPACE DE 20 M²** (4 x 5 m)
- > 1 Mange-debout + 4 chaises
- > 1 canapé + table basse
- > 5 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 5 pass pour déjeuner stand
- > 10 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > **Partenaire principal : Mise en avant** sur nos supports de communication, Radio, TV, Presse
- > 18 RDV via la plateforme

TARIF 15 000 €

OFFRE DE PARRAINAGE

1 PARRAINAGE

Stand supérieur

(valeur 2000 €)

2 PARRAINAGES

Stand supérieur + 1/2 page dans IN Magazine

(valeur 4800 €)

3 PARRAINAGES

Stand supérieur + 1 page dans IN Magazine

(valeur 6800 €)

Exemple : j'ai réservé un **stand Argent**, je parraine une personne, mon stand s'agrandit et passe en **formule OR** !
Offre valable jusqu'au 1 mars 2025



POUR LES EXPOSANTS



**ESPACE
D'EXPOSITION
PRIVILÉGIÉ**



ACCÈS PRIVILÈGE pour le
déjeuner, speed business meeting
et la soirée de clôture



ANNONCES MICRO
toute la journée par
le speaker



**PRISE DE
RENDEZ-VOUS**
via la plateforme dédiée



**INTERVIEW VIDÉO
EN LIVE**
relayée sur les
réseaux sociaux



**PAGE OU 1/2 PAGE DE
PUBLICITÉ AVEC PORTRAIT**
dans le livret exposant
(en option)



**RÉCUPÉRATION
DES CONTACTS**
parmi la liste des participants
(ayant accepté le RGPD)

COMMUNICATION

AFIN DE FAVORISER LE VISITORAT, NOUS METTONS EN PLACE UNE
CAMPAGNE MULTI-SUPPORTS :

- > **Affichage urbain**
- > Presse régionale et spécialisée
- > **Campagnes radio**
- > Plus de **20 000 invitations** aux décideurs économiques de la région
- > Distribution de **300 000 Flyers**
- > Envois postaux d'invitations à toutes les collectivités locales
- > **Réseaux sociaux** : Facebook, LinkedIn, Instagram...
- > **Emailings** d'invitations
- > Envois de **newsletters** d'informations
- > Mise en avant dans le 1^{er} magazine économique de la région

**DEVENEZ
EXPOSANT
& CONTACTEZ**

Eric Pottier
06 09 86 03 03
09 83 79 29 56
commercial@in-magazines.com



IN SALON
BY IN GROUPE

Ils étaient présents en 2024

ADNESS - ADPREMIER & LINKFORCE - AGECO CANNES - AGIS06 - AMC CAPE GRACE - ANDRIAX - AS MONACO - AXA BRUN MORDELET - AZUR OXYGENE - BFM NICE CÔTE D'AZUR - BRAINCORPAI - 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 - HYGIENE 4D - ICE COMPUTER - KISS FM - LA MAISON TRAITEUR - LASER BOWLING CANNES KARTING - LAVIGNE - MAAF - METROPOLE - PARFUMS MOLINARD - MON COURTIER AUTO.COM - 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...



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

FRÉJUS

MANDELIEU
CANNES
SOPHIA ANTIPOLIS
GRASSE
SAINT-LAURENT-DU-VAR
CARROS
NICE
VILLENUEVE-LOUBET
ANTIBES

MONACO



EN SEPTEMBRE

DOSSIER SPÉCIAL Business Stories

Entreprendre, c'était leur destin :
voici l'histoire de leurs business !

- > **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**
- > **BTP, immobilier** : la rencontre
- > **Actualités** des municipalités azuréennes

Parution le 16 septembre 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**





Suivez-nous sur LinkedIn
IN Club | IN Magazine

www.in-magazines.com

LES NOUVEAUX MEMBRES

*Ils nous renouvellent
leur confiance*



ORBISUR
NICOLAS N'DIAYE
06 72 77 66 43
nndiaye@orbisur.com
www.orbisur.com



SILENCE BY CHOPARD
VICTOR VEDUTA
06 40 10 57 44
victor.veduta@groupechopard.com
www.groupechopard.com/silence/



Linkforce

LINKFORCE
CHLOÉ CHAIX
04 22 88 00 43
chloe@linkforce.in
linkforce.in



LASER BOWLING ANTIBES
& CANNES KARTING
MAXIME APARICIO
06 25 46 27 31
laserquestantibes@gmail.com
www.laserbowling-antibes.com
www.canneskarting.com



AdPremier

AD PREMIER
JONATHAN CAIL
PIERRE-LOÏC MIFSUD
04 93 63 63 27
jonathan@adpremier.fr
pierre-loic@adpremier.fr
www.adpremier.fr



UFIP BUSINESS SCHOOL / UFITECH
Lucas CORDARO
06 12 68 42 80
lucas.cordaro@ufip.eu
ANTOINE SAMACOITS-ETCHEGOÏN
06 16 74 91 32
antoine@ufitech.eu
www.ufip.eu - www.ufitech.eu



JD CONCEPT
JULIETTE ESPINASSE DUBOIS
06 22 80 48 72
julyofstbarth@gmail.com
ecolejulietteduboisfestival@gmail.com

Ils nous rejoignent



NEXTON
PIERRE-ALEXIS DURAND
 06 08 90 63 53
 padurand@nexton-group.com
 nexton-consulting.com



SAS AZUR RIVIERA CAFE
BRUNO MARTINEZ
 06 63 21 44 08
 azur.riviera.cafe@gmail.com



GSE GROUP
ALEXANDRA ANTONIOLI
 06 08 56 76 05
 aantonioli@gsegroup.com
 www.gsegroup.com



MAGICIEN - MENTALISTE
NICOLAS MARQUES
 06 45 96 66 09
 nicolasmarquesmagicien@hotmail.com
 www.nicolasmarquesmagicien.com



GROUPE M2J
JOHNNY GALLAND
 06 89 59 97 40
 johnny@mlxmedia.fr
MAXIME MEILLASSOUX
 06 59 54 10 31
 maxime@mlxmedia.fr



GROUPE EFIGURE PROPETE
 GROUPE EFIGURE PROPÉTÉ
JOSÉ VINCENT
 04 93 32 02 73
 contact@groupe-efigure.fr
 www.groupe-efigure.fr



COREPSYS
MICHEL RETOURNE
 06 24 67 73 93
 michel.retourne@corepsys.fr
 corepsys.fr



HOPENERGY
JULIEN BAUTHEAC
 07 83 27 38 74
 contact@hopenergy.fr
 www.hopenergy.fr



SOCAM
ROMAIN AUDA
 06 27 62 48 91
 04 93 32 70 55
 contact@socam06.com
 www.socam-06.com



CG PUB MEDIA
CHRISTIAN GUILLEMIN
 06 48 22 08 92
 cgpubmedia@orange.fr
 www.cgpub-media.fr

LE CLUB

le plus fou de la Côte d'Azur !

AURÉLIE

MARC

SHÉRINE

**FAITES DU BUSINESS
EN VOUS AMUSANT !**

REJOIGNEZ-NOUS !*

TARIFS 2024

➤ **NON PARTENAIRE**
à partir de **2500 €**

➤ **DÉJÀ PARTENAIRE**
à partir de **2000 €**
Engagé avec **IN Magazine**
au moment de l'adhésion

Ce tarif comprend :

➤ L'accès à nos événements :

2 à 3 rendez-vous mensuels
à des tarifs préférentiels

Des soirées business, afterwork
et speed business meeting

Des événements culturels,
soirées thématiques, gastronomiques...

Des activités sportives
golf, karting, ski, tennis...

➤ Une parution dans le IN Club Mag'

➤ L'adhésion à notre
réseau de partenaires

➤ Un référencement dans
IN Magazine comme nouveau
membre dans la rubrique IN CLUB

➤ Une mise en avant
sur les réseaux sociaux

➤ Votre espace personnalisé sur
le site www.in-magazines.com
parmi **plus de 160 entreprises**

Pour plus d'informations, contactez vos chargés de clientèle

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

Marc Pottier > **06 01 94 71 87**
marc@in-magazines.com

Shérine Pottier > **06 25 77 27 56**
sherine@in-magazines.com

*Inscriptions réservées aux entreprises de plus de 3 ans ou avec des employés

LOUEZ VOTRE VEHICULE AVEC NOS AGENCES ADA

ada 
ça roule pour moi

www.ada.fr



 09 72 09 90 99

 nice_ouest@reseauada.fr

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



VAN

ada 
EVENEMENTIEL



MERCEDES CLASSE V



RENAULT TRAFIC

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