

IN magazine



JEAN-PHILIPPE CHETON & FRANCK MARCIANO - FONDATEURS

INNOOV

Construire dans la sérénité



2024

SEPTEMBRE

ONE NIGHT OF QUEEN - dimanche 22

OCTOBRE

THOMAS ANDERS - mardi 1er
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
OCEAN FEST - samedi 16
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 1er
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

CASSE-NOISETTE - vendredi 14
FERRARI • TSAMERE • LECAPLAIN - LA TOURNÉE DU TRIO - sam 22
JAMEL COMEDY CLUB - jeudi 27

MARS

THE BOOTLEG BEATLES - mercredi 5
THOMAS MARTY - ALLEZ, LA BIÈRE! - jeudi 6
STARMUSICAL - jeudi 13
LE LAC DES CYGNES - vendredi 14
ARTUS - samedi 15
CARMEN - mardi 18
15 000 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
PIERRE GARNIER - CHAQUE SECONDE TOUR - mercredi 30

MAI

LORDS OF THE SOUND - MUSIC IS COMING - vendredi 2
ELECTRO SYMPHONY - vendredi 2
WALY DIA - dimanche 11
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
PIAF ! LE SPECTACLE - vendredi 19

2026

JANVIER

GÉNÉRATION CÉLINE - vendredi 23
GOLDMEN - DE GOLDMAN À FRÉDÉRICKS GOLDMAN JONES - samedi 24

AVRIL

PAUL MIRABEL - PAR AMOUR - mercredi 1



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 2 DÉCEMBRE

EDITO

ON AVANCE !



La rentrée des entreprises se fait dans une certaine incertitude, avec un gouvernement aux abonnés absents et une visibilité réduite, notamment sur le calendrier bouleversé du Projet de Loi de Finances. Pour une grande majorité des Français, la situation s'avère inquiétante. En revanche, le patronat ne semble pas céder à la panique, et maintient plutôt la barre avec fermeté.

Le mot d'ordre ? Faire tourner les entreprises, continuer d'avancer même si la route est tortueuse et le tracé incertain.

En ce mois de septembre nous avons choisi de revenir dans cette édition sur plusieurs « Business Stories » azuréennes.

Ces aventures d'entreprises sont parfois des histoires de continuité familiale, elles peuvent aussi naître d'envies, d'idées, devenues des produits ou des services à succès.

Elles racontent aussi des changements de trajectoires, des imprévus, des moments d'incertitude, mais une chose est sûre : elles sont toutes teintées d'humanité, de ces histoires de femmes et d'hommes au destin singulier et captivant, qui ont su dépasser leurs craintes et passer outre l'adversité pour mener à bien leurs projets et réussir.

Avec, ou parfois, sans appui... Alors bravo ! Et à toutes et à tous : continuons d'avancer !



Businesses are going back to work in a climate of uncertainty, with the government on the sidelines and little visibility, particularly regarding the disrupted timetable for the Finance Bill.

For most French people, the situation is worrying. On the other hand, employers do not seem to be panicking, and are keeping a firm grip on the situation.

Their watchword? Keep the companies going, keep moving forward even if the road is tortuous and the route uncertain.

In this September's issue, we've chosen to look back at several "Business Stories" from the Côte d'Azur.

These business adventures are sometimes stories of family continuity, but they can also be born of desires and ideas that have become successful products or services.

But one thing is certain: they are all tinged with humanity, with the stories of women and men with singular and captivating destinies, who were able to overcome their fears and overcome adversity to bring their projects to fruition and succeed.

With, or sometimes without, support... So, bravo! And to all of you let's keep moving forward!



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
Dylan Ponçon Tack : dylan@in-magazines.com
Mélina Mairiaux : melina@in-magazines.com

Chargés de clientèle IN Club / IN Magazine :
Aurélié Suchet : club@in-magazines.com
Marc Pottier : marc@in-magazines.com
Shérine Pottier : sherine@in-magazines.com

Traduction : Studio Gentile
contact@studio-gentile.fr - www.studio-gentile.fr
IN Groupe - www.in-magazines.com

Photos : ©Adobe Stock
©Terence Dewaele - Ultima Studio - www.ustudio.fr
©Abracadabra Studio - www.kelagopian-photographe.com

Impression : Imprimerie Chirat - www.imprimerie-chirat.fr
744, rue de Sainte-Colombe - 42540 Saint-Just-la-Pendue

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

« La période des vendanges reste toujours très palpitante car elle est tout simplement le résultat de toute une année de travail. »

Guillaume de Chevron Villette

3ème génération de vignerons - 43ème vinification



REILLANNE
LES VIGNOBLES CHEVRON VILLETTE



vignobleschevronvillette.com

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé. À consommer avec modération.



8 INNOOV

Avec INNOOV, choisir la sérénité et l'exclusivité
With Innoov, choose serenity and exclusivity



Services aux entreprises & mobilité

22 **MB AVIATION** - Adapter le cap
Adjusting course

24 **NEXTON** **BUSINESS STORY**
Le « bout en bout du digital »
The end-to-end digital solution

26 **HYGIENE 4D** **BUSINESS STORY**
De l'humain et de la technologie dans la 3D
People and technology in 3D

28 **GROUPE TRANSCAN** **BUSINESS STORY**
Revelli - Transcan, ça va déménager !
A partnership in motion!

30 **GROUPE ORBISUR**
Opérationnel sur tous les fronts
Operational on all fronts



Professions libérales, banque, finance, assurances & mutuelles

33 **MANAGEMENT DE TRANSITION :**
l'expérimenté Guillaume de Reynal
Guillaume de Reynal, a man of great experience

34 **CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR** **BUSINESS STORY**
Aux petits soins des professionnels de santé azuréens
Takes care of Côte d'Azur healthcare professionals

36 **KIIMÉO** **BUSINESS STORY**
Le carnet de prise de notes totalement réinventé !
The notebook completely reinvented!



BTP, artisanat, habitat & immobilier

40 **AGIS06**
Louez sereinement, participez à une action solidaire
Rent with peace of mind, take part in a solidarity initiative

42 **SALON IBT**
Le rendez-vous de l'industrie et de la construction azuréennes
The meeting place for Côte d'Azur industry and construction



It, industrie pharmaceutique & sciences du vivant

48 **DAMOTIC** **BUSINESS STORY**
Réseaux safe & solutions de cybersécurité adaptées
Safe networks and adapted cybersecurity solutions

50 **AZUR OXYGENE** - Dans les Bouches-du-Rhône, développer le suivi des patients
In Bouches-du-Rhône, developing patient follow-up



Intercommunalités & vie des municipalités

52 **ACTU REGION**



CHR, événementiel & loisirs

56 **LA MAISON DE BACON EN FÊTES !**

66 **UMIH - NICE SHOPPING**
Événements & hébergement de qualité : combo gagnant
Events & quality accommodation: a winning combination

68 **BIJOUTERIE BABYLONE - NICE SHOPPING**
Nice, précieux écrin du shopping maralpin
Nice, a precious showcase for shopping

70 **RESTAURANT DESAVIE**, une rentrée raffinée
A refined back-to-school experience

72 **LE PARK MOUGINS**
Le charme de l'exclusif pour des événements uniques
Exclusive charm for unique events

74 **ROYAL MOUGINS GOLF RESORT**
Pour une rentrée studieuse... ou décontractée
For a studious back-to-work... or a relaxed one

76 **GLOBAL HEART WATCH** poursuit son engagement local dans la recherche cardiaque
continues local commitment to heart research

78 **CANNES KARTING** **BUSINESS STORY**
LASER BOWLING D'ANTIBES
Le business du loisir à plein régime
The leisure business at full throttle

80 **INDOMITUS PADEL** - Service gagnant
Winning service



IN GROUPE

82 **IN SALON 2025**
Rendez-vous le **3 avril 2025**

88 **IN CLUB**
Les nouveaux membres, l'agenda, le parrainage

LOUEZ VOTRE VAN 9 PLACES AVEC ADA

ada 
ça roule pour moi

www.ada.fr



 09 72 09 90 99

 nice_ouest@reseauada.fr

LA PLACE EN  LE PRIX EN MOINS 



VEHICULES 7 / 8 / 9 PLACES

DISPONIBLE IMMEDIATEMENT

AVEC INNOOV

choisir la sérénité et l'exclusivité

Avec Innoov, Jean-Philippe Cheton et Franck Marciano ont mis à profit leurs expériences dans la conception et la réalisation de bâtiments, publics et privés, spécialisés dans toute la France pour bâtir un business model qui agit sur toute la chaîne de valeur du monde de la construction. Du coup de crayon initial à la touche finale de décoration, Innoov apporte son expertise à toutes les étapes du chantier. Un concept qui séduit, de l'architecte au marchand de biens, en passant par le fabricant de matières premières à échelle mondiale, de l'artisan local à l'entreprise tout corps d'état, soucieuse de s'approvisionner en produits différenciants et concurrentiels pour ses chantiers de toute dimension. On fait le tour du propriétaire.

With Innoov, Jean-Philippe Cheton and Franck Marciano have drawn on their experience in the design and construction of specialized public and private buildings throughout France to build a business model that operates across the entire value chain in the world of construction. From the initial pencil stroke to the final decorative touch, Innoov brings its expertise to every stage of the building project. It's a concept that appeals to architects, property developers, raw materials manufacturers on a global scale, local craftsmen and general contractors keen to source differentiated, competitive products for their sites of all sizes. Let's take a look around.

Lorsque l'on arrive dans le showroom d'Innoov, Avenue de la Plaine à Mougins, on sent bien que rien n'arrête ses concepteurs, dans les choix qu'ils proposent à leurs clients : luminaires au design exclusif fabriqués en série limitée, bardage aluminium aux allures de bois précieux, carreaux de marbre de format surdimensionné... Le showroom d'Innoov surprend et d'emblée, annonce la couleur.

Luminaires au design exclusif fabriqués en série limitée, bardage aluminium aux allures de bois précieux, carreaux de marbre de format surdimensionné... Le showroom d'Innoov surprend et d'emblée, annonce la couleur.

When you enter the Innoov showroom on Avenue de la Plaine in Mougins, you can feel that the designers are unstoppable in the choices they offer their customers: exclusive lighting designs produced in limited series, aluminum cladding with the look of precious wood, a luminous fountain with submerged, backlit steps, oversized marble tiles... the Innoov team surprises you and sets the tone from the outset.



JEAN-PHILIPPE
CHETON

FONDATEURS
D'INNOOV

FRANCK
MARCIANO





BARDAGE IMITATION BOIS EN ALUMINIUM

Les caractéristiques de ce bardage qui semble fait de bois exotique et habille avec élégance l'accueil du showroom d'Innoov ? Il est tout d'abord... composé d'aluminium extrudé ! Son traitement technique le rend visuellement identique à un véritable bois précieux, moins sensible et plus résistant aux assauts du temps.

Autre particularité : comme nombre de produits proposés par l'entreprise, ce bardage est développé par Innoov, qui en assure la fabrication, la distribution, la commercialisation et la pose selon la demande !

Imitation wood cladding in aluminium

What's so special about this seemingly exotic wood cladding that elegantly graces the reception area of the Innoov showroom? First and foremost, it's made of extruded aluminum! Its technical treatment makes it visually identical to real precious wood, less sensitive and more resistant to the ravages of time. Another special feature: like many of the company's products, this cladding is developed by Innoov, which manufactures, distributes, markets and installs it on demand!

A l'origine de l'entreprise et de cette réalisation emblématique à Mougins, deux entrepreneurs aux parcours professionnels différents et complémentaires, dont la rencontre aura été décisive : Franck Marciano et Jean-Philippe Cheton.

Le premier est alors directeur technique national rattaché à la direction générale du groupe Fayat, en charge notamment d'une opération en contrat de promotion immobilière pour le chantier de la réhabilitation d'un bâtiment hospitalier en Ehpad par le groupe à Calais, tandis que le second se positionne comme candidat à l'exploitation de cet Ehpad par le groupe Emera, fondé par son père, Claude Cheton. Un chantier qui

en appellera d'autres, Emera choisissant de se développer à marche forcée dans toute la France et en Europe .

C'est ainsi que l'alchimie opère entre Franck et Jean-Philippe qui décident de s'associer pour participer à cet intense challenge de croissance dans un temps record pour le groupe Emera ; et cela fait maintenant plus de 12 ans qu'ils ne se sont plus quittés.

SÉCURISER APPROVISIONNEMENTS ET BUDGETS

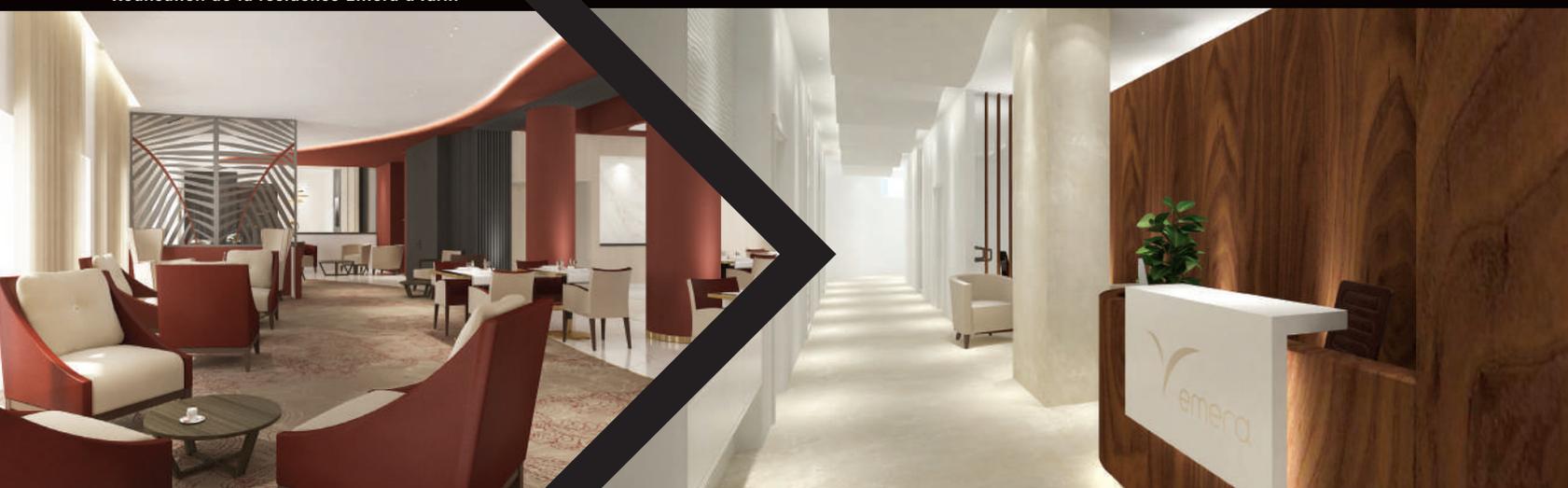
Et c'est parce qu'ils font face à des difficultés grandissantes pour boucler leurs budgets de construction pendant la crise sanitaire, avec des coûts de transport et de matières premières en très forte augmentation, que

At the origin of the company and of this emblematic project in Mougins, two entrepreneurs with different but complementary professional backgrounds, whose meeting was decisive: Franck Marciano and Jean-Philippe Cheton.

Franck Marciano was national technical director of the Fayat Group, in charge of a property development contract for the Group's renovation of a hospital building into an Ehpad in Calais, while Jean-Philippe Cheton was a candidate for the operation of this Ehpad by the Emera Group, founded by his father, Claude Cheton. A project that will be followed by others, as Emera chooses to expand at breakneck speed throughout France and Europe.

This is how the chemistry between Franck and Jean-Philippe came about, and they decided to join forces to take part in this intense growth challenge in record

Réalisation de la résidence Emera à Turin





Exemples de réalisations de cuisines

Franck et Jean-Philippe décident de travailler en repensant à l'échelle de toute la chaîne de valeur de la construction. La première étape de cette réflexion les amène à opérer un sourcing pendant près d'un an à travers le monde entier avec comme unique règle, la provenance de la matière première et l'achat direct usine, afin de devenir distributeur des principaux matériaux utilisés dans leurs constructions. Avec les coûts de transports, la situation géopolitique mondiale, l'Europe reste leur terrain de jeu et offre de belles opportunités aux deux associés de sécuriser l'approvisionnement de leurs chantiers à venir.

La check-list est simple : des matériaux direct usine, sourcés dans un périmètre européen. Aluminium de Grèce, bois de Pologne, carrelage portugais, brésilien, acheminé via une association avec une plateforme de distribution portugaise, aussi spécialisé dans la pierre naturelle « direct carrière » au Portugal... Ce qui permet aujourd'hui à Innoov d'intervenir avec une approche globale sur tous les projets de construction, rénovation, de restauration de bâtiment tout corps d'état, aménagement intérieur comme extérieur, depuis la conception jusqu'à la réalisation finale.

time for the Emera group. And it's now been over 12 years since they last parted company.

SECURING SUPPLIES AND BUDGETS

Franck and Jean-Philippe decided to rethink the entire construction value chain because they were facing increasing difficulties in meeting their construction budgets during the health crisis, with transport and raw material costs rising sharply. The first step in this process led them to spend almost a year sourcing raw materials from all over the world, with factory-direct purchasing as the only rule, to become distributors of the main materials used in their constructions. Given transport costs and the global geopolitical situation, Europe remains their playground, offering great opportunities for the two partners to secure supplies for their future projects.

The checklist is simple: factory-direct materials, sourced within Europe. Aluminum from Greece, wood from Poland, tiles from Portugal and Brazil via an association with a Portuguese distribution platform, as well as natural stone sourced directly from a quarry in Portugal... Today, this enables Innoov to take a global approach to all construction, renovation and restoration projects involving all building trades, interior and exterior fittings, from design to final completion.

EN CHIFFRES

CLIENTS

70 % d'entreprises du bâtiment
30 % de prescripteurs

PRODUITS & SERVICES

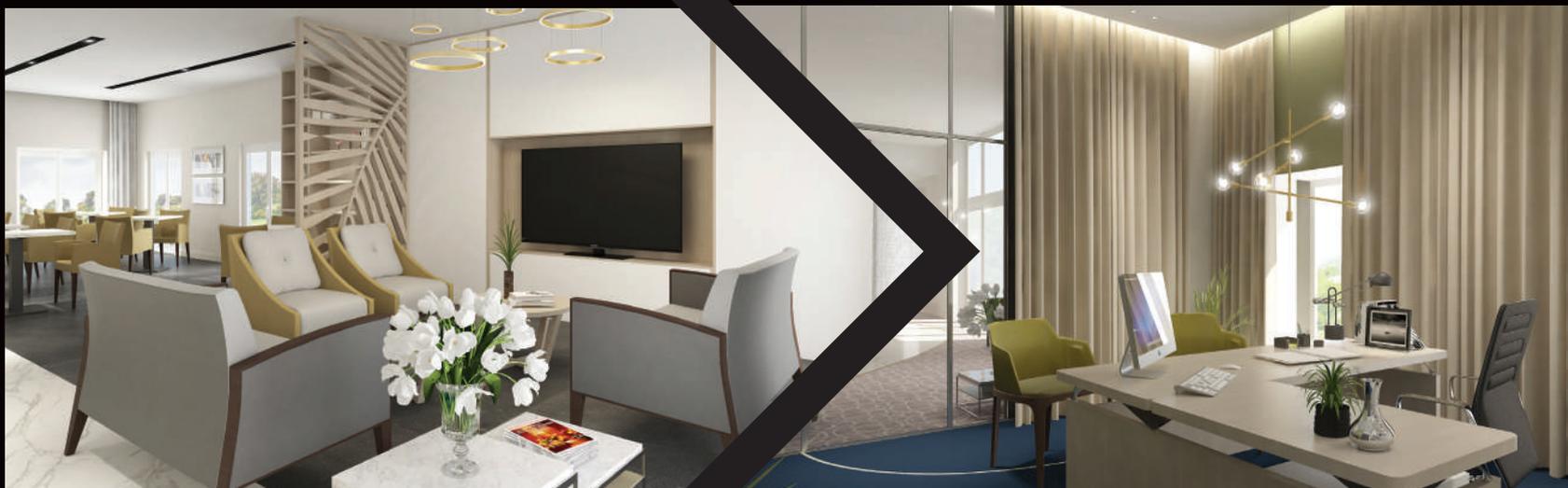
60 % de projets clés en main réalisés
40 % de vente de matériaux

CHIFFRES D'AFFAIRES

750.000 € en 2020-2021
1,7 M€ en 2022-2023
3,8 M€ en 2024
9 M€ actés en 2025



356 Chem. de la Plaine, 06250 Mougins
04 92 28 19 43 - innoovpro.fr



JEAN-PHILIPPE CHETON

Passion constructive

Avant de fonder Innoov, Jean-Philippe Cheton a participé pendant plusieurs années au développement du réseau d'Ehpad du groupe français Emera. Passionné par la construction et le développement de projets, associé à Franck Marciano, les deux hommes nourrissent d'ambitieux développements pour Innoov, qu'ils entendent bien mettre en œuvre dès 2025.

Constructive passion - Before founding Innoov, Jean-Philippe Cheton spent several years helping to develop the Ehpad network of the French Emera group. With a passion for construction and project development, and in partnership with Franck Marciano, the two men have ambitious plans for Innoov, which they intend to implement as early as 2025.

Jean-Philippe, quel a été votre parcours avant de fonder Innoov ?

Jean-Philippe Cheton : Enfant, je ne voyais pas beaucoup mon papa, très occupé par ses affaires à la tête du groupe Emera. Devenu adolescent, pendant quatre ans, j'ai passé les deux mois d'été à le suivre partout dans ses journées de travail. C'est comme cela que j'ai pu découvrir, entre 16 et 19 ans, tous les métiers liés à la conduite d'une maison de retraite : accueil, maintenance, comptabilité, cuisine...

Puis assez vite, après un BTS commercial, j'ai voulu être dans l'opérationnel et c'est comme cela que j'ai commencé à travailler aux côtés de mon père dans le développement du réseau Emera. Partir d'un terrain nu ou d'un bâtiment à réhabiliter et voir se construire un bel établissement, connaître la fierté d'avoir participé au projet et au suivi de sa conception : c'est ce qui me faisait vibrer...

C'est dans ce cadre que vous avez rencontré Franck Marciano ?

Pour l'anecdote il y a quelques années -en plein été, mon père me demande de partir dans l'heure à Calais afin de gérer un problème lié au

suivi de la réhabilitation d'un Ehpad... Dans ma précipitation, je prends le premier avion et me rends compte que j'arrive à Calais, sous une petite pluie... en short !

Là, je découvre au premier abord un homme un peu strict, froid... mais très vite nous devenons amis avec Franck. Si bien que lorsque la décision est prise de tripler le nombre de résidences de retraite en l'espace de 3 ans, nous faisons appel à lui pour le projet.

Jean-Philippe, what was your background before founding Innoov?

Jean-Philippe Cheton: As a child, I didn't see much of my dad, who was very busy with his business at the head of the Emera group. As a teenager, for four years I spent the two summer months following him around as he worked. That's how, between the ages of 16 and 19, I discovered all the jobs involved in running a retirement home: reception, maintenance, accounting, cooking... Then, after a BTS in sales, I wanted to get into operations, and that's how I started working alongside my father in the development of the Emera network. Starting out with a bare plot of land or a building in need of renovation and seeing a beautiful establishment being built, the pride of having participated in the project and monitoring its design: that's what thrilled me...

Is this how you met Franck Marciano?

A few years ago, in the middle of summer, my father asked me to leave for Calais within the hour to deal with a problem linked to the rehabilitation of an Ehpad... In my haste, I took the first plane and realized that I was arriving in Calais, in a light rain... in shorts! At first glance, I found Franck to be a rather strict, cold man... but we soon became friends. So much so, that when the decision

Nous allons du matériau à la décoration, du plan 3D jusqu'à la fourniture des chaussons brodés et du linge de maison de la villa... Nous nous disons aujourd'hui : pourquoi ne pas devenir « l'Amazon de la construction » ?





“ Partir d'un terrain nu ou d'un bâtiment à réhabiliter et voir se construire un bel établissement, connaître la fierté d'avoir participé au projet et au suivi de sa conception : c'est ce qui me faisait vibrer... ”

Pour m'accompagner dans la réussite de ce pari, Franck accepte alors de nous accorder deux journées par semaine... qui deviennent vite 3, puis 4, 5, 6 ! Innoov est née comme cela. Aujourd'hui, nos clients se sont diversifiés, car c'était une volonté de ne pas travailler que dans un seul secteur d'activité.

Comment réussissez-vous à maîtriser l'ensemble des étapes d'un projet ?

A l'origine, le sourcing de matières premières devait nous éviter deux écueils : un transport trop coûteux et des marges de distributeur trop importantes. Ensuite, il a fallu se garantir de pouvoir satisfaire le client dans la réalisation de ses chantiers. C'est ainsi que nous sommes entrés dans l'actionariat de plusieurs sociétés : de construction, d'aménagement, d'assistance à maîtrise d'ouvrage, de fourniture d'aluminium... De la même façon, l'un des leaders français de l'aménagement est par exemple entré au capital d'Innoov : cet actionariat croisé permet d'engager

“ Nous sommes entrés dans l'actionariat de plusieurs sociétés : de construction, d'aménagement, d'assistance à maîtrise d'ouvrage, de fourniture d'aluminium... Cela permet d'engager toutes les parties dans leurs spécialités respectives, sur des délais et des carnets de commandes à honorer ”

toutes les parties dans leurs spécialités respectives, sur des délais et des carnets de commandes à honorer.

Cet encadrement et cette expertise viennent du fait que nous travaillons avec beaucoup de méthode, de planification, de traçabilité, avec nos coordinateurs OPC (Ordonnancement, Pilotage, Coordination).

Quels sont vos projets demain ?

Nous allons du matériau à la décoration, du plan 3D jusqu'à la fourniture des chaussons brodés et du linge de maison de la villa... Notre concept a beaucoup de succès alors que nous avons très peu activé notre réseau depuis le lancement d'Innoov... Nous nous disons aujourd'hui : pourquoi ne pas devenir « l'Amazon de la construction » et pourquoi ne pas ouvrir une vraie plateforme où le client lambda aurait accès à l'intégralité de nos références produits et où il pourrait commander l'ensemble des fournitures nécessaires à la construction, livrables en moins de 7 jours ?

Nous réfléchissons très sérieusement à cette idée, dont le déploiement prend du temps et dont le coût de mise en œuvre avoisinera plusieurs millions d'euros.

was taken to triple the number of retirement residences in the space of 3 years, we called on him for the project. To help me make a success of this gamble, Franck agreed to give us two days a week... which soon became 3, then 4, 5, 6! That's how Innoov was born. Today, our customers have diversified, because we wanted to work in more than just one sector.

How do you manage to master every stage of a project?

Initially, raw material sourcing had to avoid two pitfalls: excessively costly transport and excessive distributor margins. Secondly, we had to ensure that we would be able to satisfy the customer's needs when carrying out his projects. That's how we came to own shares in several companies: construction, development, project management, aluminum supply... In the same way, one of France's leading landscaping companies has acquired a stake in Innoov: this cross-shareholding enables all parties to commit to their respective specialties, deadlines and order books. This framework and expertise come from the fact that we work with a great deal of method, planning and traceability, with our OPC coordinators (Ordonnancement, Pilotage, Coordination).

What are your future projects?

We range from materials to decoration, from 3D plans to the supply of embroidered slippers and household linen for the villa... Our concept has been very successful, even though we've done very little to activate our network since launching Innoov... We're thinking today: why not become the "Amazon of construction" and open a real platform where the average customer would have access to all our product references and could order all the supplies needed for construction, for delivery in less than 7 days? We're giving this idea serious thought, but it will take time to roll out, and will cost several million euros to implement.



FRANCK MARCIANO

L'ingénierie au service d'un projet global

Il est l'ingénieur de l'équipe. Avant de fonder Innoov avec Jean-Philippe Cheton, Franck Marciano a longtemps œuvré pour les majors du monde de la construction. Un parcours qui lui a permis de travailler de manière transversale, avec l'ensemble des acteurs de la construction -de l'architecte au sous-traitant tous corps d'état- et d'affiner un projet global destiné à satisfaire chacun d'entre eux.

Franck, vous avez un parcours d'ingénieur, racontez-nous les débuts de votre carrière :

Franck Marciano : ingénieur en bâtiment, j'ai effectué la majeure partie de ma carrière chez les majors de la construction comme Spie Batignolles ou le Groupe Fayat pour lequel j'ai été 15 ans directeur technique France. Nous avons réalisé de beaux projets : stades, hôpitaux, à Montpellier, Reims, Paris... J'ai également travaillé à l'export, aussi bien pour le groupe Fayat dans l'intérêt d'un développement au Maroc que pour le groupe Emera dans quasiment l'ensemble des pays d'Europe, en Suisse, au Luxembourg, en Italie, Espagne etc... Longtemps, j'ai suivi les projets en PPP (Partenariats Public-Privé). Je passais mon temps dans les avions, ce qui rendait difficile ma

Engineering for a global project - He's the team's engineer. Before founding Innoov with Jean-Philippe Cheton, Franck Marciano spent a long time working for the majors in the construction world. This experience enabled him to work across the board with all the players in the construction industry - from architects to subcontractors - and to refine a global project designed to satisfy each one of them.

Franck, you have an engineering background. Tell us about the beginnings of your career:

Franck Marciano: As a building engineer, I spent most of my career with construction majors such as Spie Batignolles and Groupe Fayat, for whom I was Technical Director France for 15 years. We carried out some great projects: stadiums, hospitals, in Montpellier, Reims, Paris... I also worked in export both for the Fayat group in the interest of development in Morocco, and for the Emera group in virtually all European countries, in Switzerland, Luxembourg, Italy, Spain etc... For a long time, I followed PPP (Public-Private Partnership) projects.

“ Nous avons commencé par travailler sur la conception de projets avec le groupe Emera, qui souhaitait réaliser près de 70 Ehpad en 5 ans. ”



vie personnelle. J'ai donc décidé de démissionner pour un meilleur cadre de vie. J'ai eu ensuite l'envie de créer une première société dans le bâtiment et plus précisément dans l'électricité et suis devenu en parallèle consultant sur la question des PPP, pour les grands groupes de construction. Mon expérience m'a aussi permis de devenir sapiteur près la Cour d'Appel d'Aix-en-Provence.

En créant Innoov, vous avez fait le choix de vouloir tout maîtriser. C'est un pari difficile et cela crée des contraintes. Quelle était votre stratégie ?

Nous avions des problèmes de financement des chantiers, entre leur lancement et au fur et à mesure de leur avancement, avec des coûts qui augmentaient. Nous avons donc voulu maîtriser la distribution pour sécuriser nos budgets. Aluminium, carrelage, pierre, bois... Ces produits, très souvent innovants, nécessitaient des spécialistes pour les poser : nous avons ensuite recruté. Et parce que les entreprises qui posaient ces matériaux sur nos chantiers se montraient intéressées, nous nous sommes rapproché des prescripteurs comme les architectes ou les bureaux d'étude pour leur proposer nos solutions.

Nos clients ont également besoin d'être conseillés, nous avons donc internalisé la conception de projets, avec des designers.

Comment avez-vous gagné la confiance de la profession ?

Nous avons commencé par travailler sur la conception de projets avec le groupe Emera, qui souhaitait réaliser près de 70 Ehpad en 5 ans. Ce qui nous a permis d'entrer en négociation avec une certaine crédibilité quand il s'agissait d'acheter nos matériaux : nous pouvions garantir des volumes d'achat importants à nos fournisseurs.

Qui vous sollicite aujourd'hui ?

Nous pouvons prendre en charge l'intégralité d'une construction d'immeuble de bureaux comme d'un établissement de santé ou une habitation de luxe : nous sommes par exemple sur la réalisation d'une villa dans le quartier de La Californie, à Cannes, d'une superficie de 1100 m².



Pour certaines opérations d'importance pour des hôteliers ou opérateurs hospitaliers par exemple, notre showroom dispose d'un appartement-témoin : après le design en 3D, notre équipe le réalise grandeur nature, ce qui permet au client de valider l'intégralité des solutions qui seront choisies dans son projet. Mais nous vendons aussi nos propres solutions et nos produits aux professionnels.

“ Nous pouvons prendre en charge l'intégralité d'une construction d'immeuble de bureaux comme d'un établissement de santé ou une habitation de luxe ”

I spent all my time on planes, which made my personal life difficult. So I decided to resign for a better life. I then decided to set up my first company in the construction industry, and more specifically in the electrical sector. At the same time, I became a consultant on PPP issues for major construction groups. My experience also enabled me to become a consultant to the Aix-en-Provence Court of Appeal.

When you created Innoov, you made the choice of wanting to control everything. It's a difficult gamble, and it creates constraints. What was your strategy?

We were having problems financing our projects, both between their launch and as they progressed, with costs rising. So, we wanted to control distribution to secure our budgets. Aluminum, tiles, stone, wood... These often-innovative products required specialists to install them, so we recruited new staff. And because the companies who installed these materials on our sites were interested, we approached specifiers such as architects and design offices to offer them our solutions.

Our customers also need advice, so we brought project design in-house, working with designers.

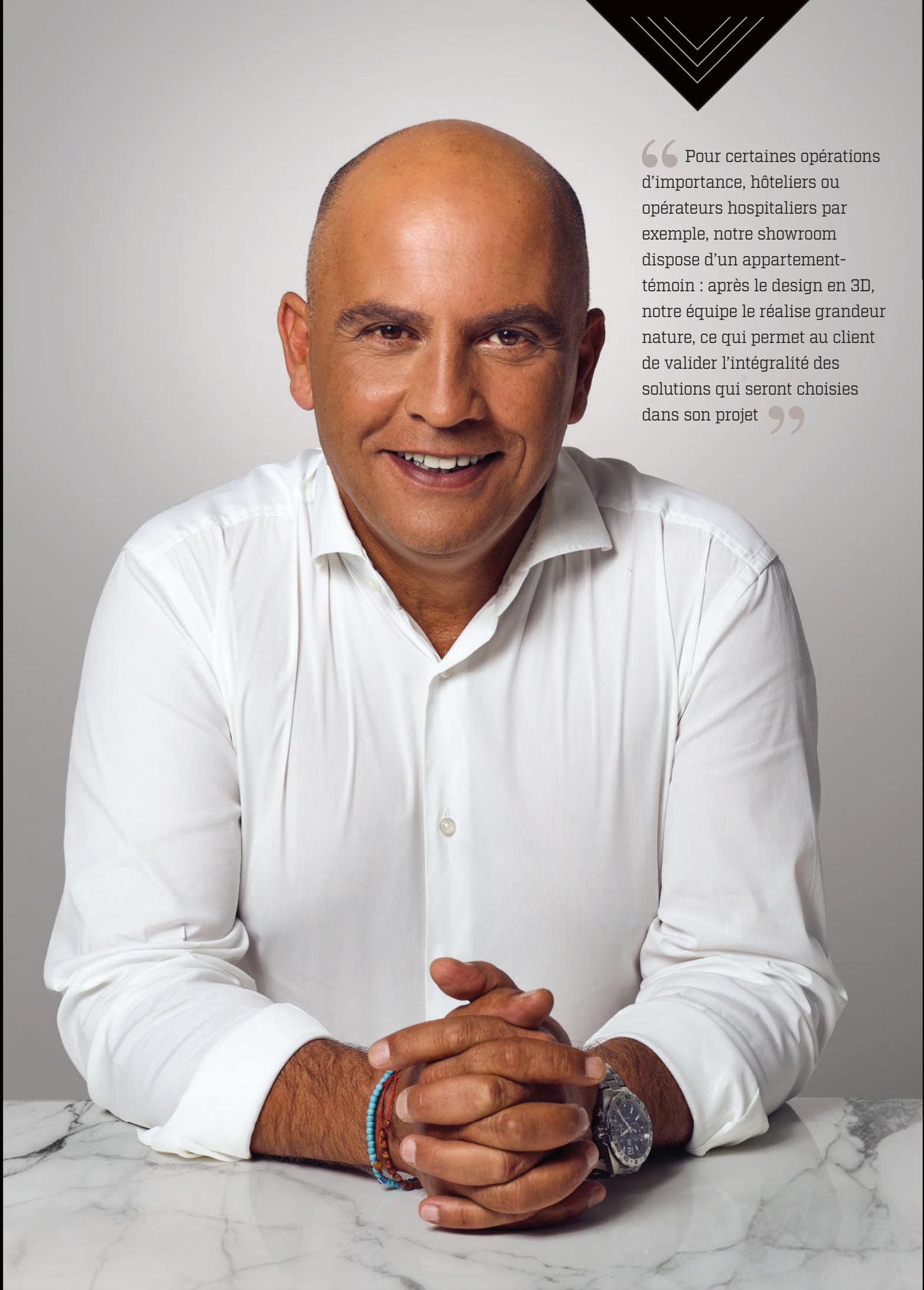
How did you gain the trust of the industry?

We began by working on project design with the Emera group, which wanted to build nearly 70 Ehpad in 5 years. This enabled us to enter negotiations with a certain credibility when it came to purchasing our materials: we could guarantee our suppliers significant purchasing volumes.

Who calls on you today?

We can take on the entire construction of an office building, a healthcare facility or a luxury home: for example, we're currently working on a 1,100 m² villa in the La Californie district of Cannes. For certain large-scale projects for hoteliers or hospital operators, for example, our showroom features a show apartment: after the 3D design, our team creates a life-size model, enabling the customer to validate all the solutions chosen for the project. But we also sell our own solutions and products to professionals.



A man with a shaved head, wearing a white long-sleeved button-down shirt, is sitting at a white marble table. His hands are clasped together on the table. He is wearing a watch on his left wrist and several beaded bracelets on his right wrist. He is smiling slightly and looking directly at the camera. The background is a plain, light-colored wall.

“ Pour certaines opérations d'importance, hôteliers ou opérateurs hospitaliers par exemple, notre showroom dispose d'un appartement-témoin : après le design en 3D, notre équipe le réalise grandeur nature, ce qui permet au client de valider l'intégralité des solutions qui seront choisies dans son projet ”

MOBILITES

13 ET 14 NOVEMBRE

A Monaco, EVER EN AVANCE

Depuis 2006, le salon EVER Monaco présente et promeut les technologies destinées aux solutions de transport et d'énergie du futur. L'accent s'étend aux transports individuels, collectifs et industriels, englobant les domaines terrestres, maritimes et aériens ainsi qu'aux nouvelles technologies dans ces domaines. Les deux-roues, la voiture individuelle, mais aussi les transports collectifs et industriels sont au cœur des débats, mais la manifestation s'adresse également aux énergéticiens, aux acteurs de l'habitat durable et à toutes les entreprises qui participent à l'élaboration d'un futur décarboné. La 19^e édition du salon est décalée de quelques mois afin de permettre à EVER Monaco de se dérouler de manière conjointe avec l'AVERE E-Mobility Conference (AEC), un événement organisé par l'AVERE (Association Européenne pour l'Électromobilité). Ces deux grandes manifestations se tiendront au Grimaldi Forum, le Centre des Congrès et lieu d'exposition éco-responsable de la Principauté.

> www.ever-monaco.com



Since 2006, the EVER Monaco show has been presenting and promoting technologies for the transport and energy solutions of the future. The focus is on individual, collective and industrial transport, encompassing land, sea and air, as well as new technologies in these fields. Two-wheelers and private cars, as well as public and industrial transport, are at the heart of the debates, but the event is also aimed at energy specialists, sustainable housing players and all companies involved in building a low-carbon future. The 19th edition of the show has been postponed by a few months to allow EVER Monaco to take place in conjunction with the AVERE E-Mobility Conference (AEC), an event organized by AVERE (Association Européenne pour l'Électromobilité). Both events will be held at the Grimaldi Forum, the Principality's eco-responsible exhibition and convention center.

DEPUIS 1998 | TRADUCTION | FORMATION | INTERPRÉTARIAT



* *How do you say*

“Traduction Certifiée
pour les professionnels”

in English? in Italiano? ...

STUDIOGentile®

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 !

BIODIVERSITÉ

NICE CLIMATE SUMMIT,

les 26 et 27 septembre

Initiative portée par la Métropole Nice Côte d'Azur, la Ville de Nice, la Région Sud Provence Alpes Côte d'Azur et La Tribune, le Nice Climate Summit a pour ambition de réunir les villes engagées dans la lutte contre le changement climatique et la préservation de la biodiversité.

Le rapport récemment publié par le GIEC et l'IPBES démontre que le changement climatique et l'érosion de la biodiversité sont deux crises étroitement liées, nécessitant une réponse commune. Ce sommet a ainsi pour objectif de favoriser les échanges entre les experts du monde économique, scientifique, politique, les universitaires, chercheurs internationaux, personnalités engagées et citoyens investis dans des solutions innovantes.

Nice, ville internationale au cœur de la Méditerranée, est un choix naturel pour cet événement.

D'ailleurs, l'ONU a sélectionné la ville pour accueillir la 3^{ème} Conférence des Nations Unies sur les Océans en juin 2025, pour le compte de la France et du Costa Rica, témoignant ainsi de l'engagement de la ville pour la construction de solutions durables face aux conséquences du changement climatique et en faveur de la préservation de la biodiversité.



> niceclimatesummit.fr

An initiative of the Nice Côte d'Azur Metropolis, the City of Nice, the Sud Provence Alpes Côte d'Azur Region and La Tribune, the Nice Climate Summit aims to bring together cities committed to combating climate change and preserving biodiversity.

The report recently published by the IPCC and IPBES shows that climate change and biodiversity erosion are two closely linked crises requiring a joint response. The aim of the summit is to encourage exchanges between experts from the worlds of business, science and politics, academics, international researchers, committed personalities and citizens involved in innovative solutions.

Nice, an international city at the heart of the Mediterranean, is a natural choice for this event. Moreover, the UN has selected the city to host the 3rd United Nations Conference on the Oceans in June 2025, on behalf of France and Costa Rica, testifying to the city's commitment to building sustainable solutions to the consequences of climate change and to preserving biodiversity.

STARTUPS

26 septembre

RETOUR DU FUNDTRUCK À NICE

Le Fundtruck, célèbre concours itinérant destiné aux startups, revient pour sa dixième édition et fera escale à Nice le 26 septembre.

Organisé par la Mission French Tech et Maddyne, cet événement vise à soutenir les entrepreneurs en quête de financement pour leurs projets innovants. L'initiative, qui s'étend sur 12 étapes régionales, a pour objectif de redéfinir les codes traditionnels de l'investissement en favorisant des rencontres directes entre startups et investisseurs. Ce concours s'adresse aux jeunes entreprises de moins de 8 ans disposant d'un numéro SIREN et cherchant à lever des fonds entre 500 000 € et 5 M €. Les candidats doivent présenter un projet innovant et solide. En participant au Fundtruck, les entrepreneurs ont l'opportunité de rencontrer directement des investisseurs, de bénéficier de conseils d'experts et d'accroître leur visibilité. Chaque étape régionale accueille entre 5 et 8 startups qui disposent de trois minutes pour convaincre les membres du jury et les investisseurs. Le projet ayant obtenu le plus de votes accédera à la finale régionale, étape qualificative pour la grande finale prévue à Paris en fin d'année.

> www.fundtruck.com



Fundtruck, the famous traveling competition for startups, is back for its tenth edition, and will be making a stopover in Nice on September 26.

Organized by Mission French Tech and Maddyne, the event aims to support entrepreneurs seeking funding for their innovative projects. The initiative, which spans 12 regional stages, aims to redefine traditional investment codes by promoting direct meetings between startups and investors. The competition is aimed at young companies under 8 years of age with a SIREN number, seeking to raise funds of between €500,000 and €5 million. Applicants must present a solid, innovative project. By taking part in the Fundtruck, entrepreneurs have the opportunity to meet investors directly, benefit from expert advice and raise their profile. Each regional stage hosts between 5 and 8 startups, who have three minutes to convince the jury and investors. The project with the most votes goes through to the regional final, a qualifying stage for the grand final to be held in Paris at the end of the year.

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

ADAPTER LE CAP

Parfaitement autodidacte, Sébastien Prat est passé du monde de la conception automobile à celui de l'assistance aéroportuaire, au fil d'un parcours nourri d'expériences variées. Profilé pour s'adapter aux changements de cap, l'adaptabilité chevillée au corps, son métier l'amène notamment aujourd'hui à transmettre ses savoirs chez MB Aviation, l'expert niçois de l'assistance en escale et de l'environnement aéroportuaire en France et à l'international.

Adjusting course - Completely self-taught, Sébastien Prat's career has taken him from the world of automotive design to that of airport handling. Profiled in his ability to adapt to changes in direction, his adaptability is an integral part of his profession, which today sees him passing on his knowledge to MB Aviation, the Nice-based expert in ground handling and airport environment in France and abroad.

« C'était mon rêve : intégrer le bureau d'études d'Alfa Romeo, à Naples »... Sébastien Prat se souvient bien de ses débuts dans la vie active et de sa passion pour la conception automobile. Originaire de Tarbes, diplômé d'un CAP en carrosserie, d'un Bac Professionnel en Génie Mécanique et d'un BTS Bureaux d'études et méthodes en conception de structures automobiles, sa voie semble toute tracée... Et son rêve est en passe de s'exaucer lorsqu'il est convoqué pour un premier entretien prometteur avec la firme italienne. Nous sommes en septembre 2001, Sébastien a 23 ans. Soudain, l'attentat du World Trade Center rebat toutes les cartes. Certaines stratégies industrielles sont réarbitrées chez son futur employeur...

Et Sébastien a désormais du mal à trouver un emploi. « J'ai dû réfléchir à me réorienter... » Contre toute attente, il choisit le tourisme. Réceptionniste dans un hôtel italien de Lourdes, il se décide à parfaire ses connaissances en intégrant un nouveau BTS Vente et Production Touristique à l'INFA de Nice, ville qu'il rejoint en 2003, en contrat de qualification chez Tunis Air à l'Aéroport Nice Côte d'Azur. « Je suis entré comme billettiste, une excellente école pour découvrir et comprendre les enjeux du transport aérien, le monde aéroportuaire, ses codes, son jargon... ». Sébastien passe ensuite agent d'escale saisonnier chez MAP Handling, le groupe créé par Frédéric Meyer, fondateur et dirigeant actuel de MB Aviation.

Cap sur l'aérien

Devenu technicien d'exploitation, le jeune homme entre alors chez MB Aviation. L'entreprise niçoise se positionne comme expert de l'assistance en escale et de l'environnement aéroportuaire en France et à l'international. Devenu très vite 1^{er} AACC (Altea and Amadeus Airport IT Competency Center) au monde, MB Aviation doit former les propres formateurs à l'utilisation des systèmes Amadeus, qui intègrent des enjeux majeurs pour les clients : activités des passagers, enregistrement de passagers hors aéroport, dématérialisation de données d'exploitation, traçage des bagages...

Dans ce contexte, à l'image d'un secteur d'activité continuellement bouleversé par les

évolutions technologiques, les problématiques environnementales ou macroéconomiques, Sébastien a contracté une faculté d'adaptation qui l'amène sur plusieurs fronts : il travaille ainsi au déploiement d'Altea dans les aéroports pour les nouveaux clients assistants aéroportuaires, mais aussi comme responsable du service support pour suivre la qualité du service, au gré des évolutions du monde aérien.

A ce sujet, chaque année en septembre, Amadeus prépare sa Road Map et sollicite des partenaires tels que MB Aviation pour leur faire remonter les attentes des utilisateurs finaux. Et préparer le futur de l'environnement aéroportuaire : de quoi exercer encore la curiosité et les facultés d'adaptation des profils flexibles comme celui de Sébastien !

« I t was my dream to join Alfa Romeo's design office in Naples... Sébastien Prat remembers well his early career and his passion for automotive design. A native of Tarbes, with a CAP in bodywork, a Bac Professionnel in mechanical engineering and a BTS in automotive structural design, his path seemed clear... And his dream was about to come true when he was called in for a promising first interview with the Italian firm. It's September 2001, and Sébastien is 23 years old. Suddenly, the attack on the World Trade Center reshuffles all the cards. Some of his future employer's industrial strategies are rearranged...

And now Sébastien is having trouble finding a job. "I had to think about changing direction..." he says. Against all odds, he chose tourism. After working as a receptionist in an Italian hotel in Lourdes, he decided to perfect his skills by enrolling in a new BTS in Tourism Sales and Production at the INFA in Nice, which he joined in 2003, on a qualification contract with Tunis Air at Nice Côte d'Azur Airport. "I started out as a ticket agent, which was an excellent way to discover and understand the challenges of air transport, the airport world, its codes, its jargon...". Sébastien went on to work as a seasonal ground handler for MAP Handling, the group set up by Frédéric Meyer, founder and current CEO of MB Aviation.

Heading for the air

After becoming an operations technician, Sébastien joined MB Aviation. The Nice-based company has positioned itself as an expert in ground handling and the airport environment, both in France and internationally. Quickly becoming the world's 1st AACC (Altea and Amadeus Airport IT Competency Center), MB Aviation had to train its own trainers in the use of Amadeus systems, which incorporated major customer challenges: passenger activities, off-airport passenger check-in, dematerialization of operating data, baggage tracking, etc. Against this backdrop, and in keeping with a business sector that is constantly being shaken up by technological developments, environmental and macro-economic issues, Sébastien has developed a capacity for adaptation that takes him to several fronts: he works on the deployment of Altea in airports for new airport assistant customers, but also as head of the support department to monitor service quality as the world of air travel evolves.

In this respect, every September, Amadeus prepares its Road Map and calls on partners such as MB Aviation to provide feedback on end-user expectations. And to prepare for the future of the airport environment: more reason to exercise the curiosity and adaptability of flexible profiles like Sébastien's!

ENTRE NOUS

Longtemps passionné d'automobile...
mais uniquement motard aujourd'hui, Sébastien n'a jamais possédé qu'une seule voiture, il y a bien longtemps... Une Alfa Romeo !

Passionné du Sud-Ouest
et de ce qui le caractérise : culture, gastronomie, sports aquatiques, Ovalie...

A long-time car enthusiast...
but only a motorcyclist today, Sébastien only ever owned one car, a long time ago... An Alfa Romeo!

Passionate about the South-West...
and everything that characterizes it: culture, gastronomy, water sports, Ovalie...



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

SEBASTIEN **PRAT**

Support customer & project Airport
Division Altea Competency Center
chez MBAviation

“ MB Aviation se positionne comme expert de l'assistance en escale et de l'environnement aéroportuaire en France et à l'international. ”



BUSINESS STORY **NEXTON**

LE « BOUT EN BOUT DU DIGITAL »

► LE PITCH

En 2023, NEXTON a élargi son réseau avec l'ouverture d'un nouveau site en France : Sophia Antipolis, dans le Sud-Est. Pierre Coma, responsable de ce nouveau bureau, a pour mission de fédérer la communauté d'experts NEXTON du Sud-Est. Son objectif est de recruter 12 nouveaux collaborateurs d'ici 2025, tout en poursuivant le développement de la clientèle locale.

In 2023, NEXTON expanded its network with the opening of a new site in France: Sophia Antipolis, in the South-East. Pierre Coma, head of this new office, is responsible for federating the community of NEXTON experts in the South-East. His goal is to recruit 12 new employees by 2025, while continuing to develop the local customer base.

► LE BUSINESS

Ingénieur diplômé en management d'une université anglaise, Pierre-Alexis Durand a fondé NEXTON en 2011 avec une question cruciale en tête : quel axe technologique va nous porter pendant plusieurs années, en termes de développement ? « À l'époque, le web et les applications étaient en plein essor, rapprochant le marketing et la technique qui, jusque-là, évoluaient en silos. NEXTON propose ce que nous appelons « Le bout en bout du digital » : de la conception design au développement des solutions », explique Pierre-Alexis.

Aujourd'hui, avec 450 experts, NEXTON, les Experts du Digital - Stratégie et Opérationnel, conseille les acteurs du CAC 40, les grands comptes et les pure players dans leur stratégie

“ Aujourd'hui, avec 450 experts, NEXTON, les Experts du Digital - Stratégie et Opérationnel, conseille les acteurs du CAC 40, les grands comptes et les pure players dans leur stratégie d'évolution et d'innovation digitale ”

► THE BUSINESS

An engineering graduate with a degree in management from an English university, Pierre-Alexis Durand founded NEXTON in 2011 with one crucial question in mind: which technological axis will carry us for several years, in terms of development? "At the time, the web and applications were booming, bringing together marketing and technology, which until then had evolved in silos. NEXTON offers what we call 'end-to-end digital services': from design concept to solution development," explains Pierre-Alexis.

Today, with 450 experts, NEXTON, the Digital Experts - Strategy and Operations, advises CAC 40 companies, major accounts and pure players on their digital development and innovation strategy. The company's approach is designed to simplify all its customers' B2B and B2C relationships, with expertise in optimizing the user experience.

Pierre Coma, responsable du nouveau bureau de Sophia Antipolis et Pierre-Alexis Durand, fondateur de NEXTON



► EN DATES

2011

Pierre-Alexis DURAND décide de créer NEXTON sur un positionnement unique, entre agence de communication et société de services informatiques.

2017

Ouverture de la Digital Factory à Saint-Augustin, en Corrèze, ainsi que des bureaux à Bordeaux

2021

NEXTON s'implante à Lille

2023

L'aventure continue à Sophia Antipolis et à Lyon.

d'évolution et d'innovation digitale. L'entreprise suit une approche qui favorise la simplification de toutes les relations B2B et B2C de ses clients, avec une expertise particulière reconnue dans l'optimisation du parcours utilisateur.

> L'INNOVATION

L'expertise métier de NEXTON se veut accessible à toute typologie d'entreprise. Dans un contexte international concurrentiel, NEXTON s'engage à intervenir sur l'ensemble du territoire, avec une forte capacité de recrutement et de formation de ses collaborateurs. En 2017, NEXTON Agency est créée en Corrèze. Véritable « usine du digital des temps modernes », l'agence s'étend sur plus de 1 000 m² et offre à ses clients un service de haute expertise à un coût maîtrisé, rivalisant ainsi avec l'offshore et favorisant un modèle de réindustrialisation numérique. Partout ailleurs, NEXTON se développe en mode « abeille », en établissant des structures délocalisées pour créer un maillage territorial efficace. Le plus ? Son savoir-faire reconnu, ses certifications Platinum EcoVadis et ISO 27001 (sécurité des données), ainsi que sa communauté d'experts qui partage ses compétences et se forme en continu.



> EN CHIFFRES

40 M€

Le CA de NEXTON

50 salariés

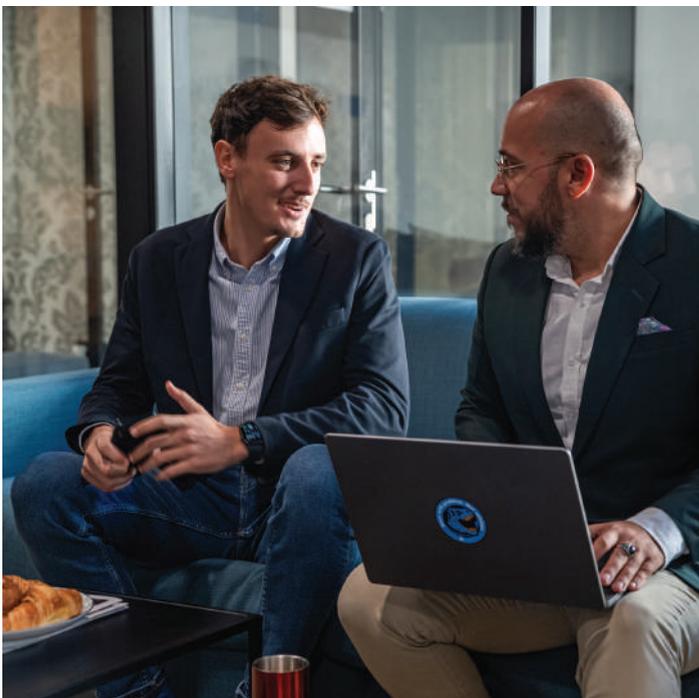
À terme pour NEXTON à Sophia Antipolis

80 M€

Le programme « NEXTON 2027 » ambitionne de doubler le chiffre d'affaires d'ici 3 ans

> INNOVATION

NEXTON's business expertise is accessible to all types of companies. In a competitive international environment, NEXTON is committed to operating throughout France, with a strong capacity to recruit and train its employees. In 2017, NEXTON AGENCY was created in Corrèze. A veritable "modern-day digital factory", the agency spans over 1,000 m² and offers its customers a highly expert service at a controlled cost, rivaling offshore and promoting a model of digital reindustrialization. Everywhere else, NEXTON is developing in "bee" mode, setting up delocalized structures to create an effective territorial network. The plus? Its recognized expertise, Platinum EcoVadis and ISO 27001 (data security) certifications, and a community of experts who share their skills and are constantly learning.



BUSINESS STORY **HYGIÈNE 4D**

De l'humain et de la TECHNOLOGIE DANS LA 3D

► LE PITCH

Depuis plus de dix ans, Julie Duriez dirige Hygiène 4D, fondée il y a 48 ans par son papa. Aujourd'hui, le spécialiste de l'assainissement et de la 3D (Désinfection, Désinsectisation, Dératisation) booste sa croissance locale, réfléchit à de nouveaux métiers pour son implantation en région parisienne et s'empare de nouveaux outils technologiques dans le but de développer encore son expertise et la qualité de ses prestations.

For over ten years, Julie Duriez has been at the helm of Hygiène 4D, founded 48 years ago by her father. Today, the sanitation and 3D (Disinfection, Insect Control, Rat Removal) specialist is boosting its local growth, thinking about new business lines for its Paris-area operations, and seizing new technological tools to further develop its expertise and the quality of its services.

► L'AVENTURE HYGIENE 4D

A l'origine, le papa de Julie crée Hygiène 4D en 1976. Son grand-père, découvrant le métier auprès de son fils, fonde sa propre entreprise d'hygiène antiparasitaire, revendue à un groupe national de propreté quelques années plus tard. Une histoire familiale donc, qui dans un premier temps, ne fait pas écho à celle de Julie, qui opte, elle, pour une carrière dans la restauration. En 2013, confrontée à la décision de vendre ou de reprendre l'entreprise à la suite de sa maman, elle fait le choix audacieux de pleinement s'investir dans Hygiène 4D. 11 ans plus tard, l'entreprise s'est développée, a rajeuni ses effectifs et assuré sa transition numérique, avec l'adoption de logiciels et de protocoles de travail adaptés.

Prochaine avancée ? L'apport de l'intelligence artificielle dans l'environnement de travail de l'entreprise, en support aux différentes tâches réalisées en interne, comme sur le terrain.

► THE HYGIENE 4D ADVENTURE

Julie's father founded Hygiène 4D in 1976. Her grandfather, discovering the business through his son, founded his own pest control company, which was sold to a national cleaning group a few years later. A family history, then, which at first did not echo that of Julie, who opted for a career in catering. In 2013, faced with the decision of whether to sell or take over the company following in her mother's footsteps, she made the bold choice to fully invest herself in Hygiène 4D. 11 years later, the company has grown, rejuvenated its workforce and ensured its digital transition, with the adoption of adapted software and work protocols.

What's next? Bringing artificial intelligence into the company's working environment, to support the various tasks carried out both in-house and in the field.



► DATES & CHIFFRES

1976 ► Création d'Hygiène 4D à Antibes

2013 ► Reprise par Julie Duriez, audit et réorganisation de l'entreprise

950 K€ ► De CA en 2024

1,2 M€ ► De CA en 2025

65 % ► D'interventions en 3D

35 % ► D'interventions en assainissement



Côté communication et management, après un développement de sa présence sur les réseaux sociaux en B to B, Hygiène 4D va désormais se concentrer sur le développement d'une nouvelle méthode de formation immersive, qu'elle va créer intégralement de A à Z.

Celle-ci inclura des mises en situation précises pour immerger les candidats dans le métier, avant même qu'ils ne soient embauchés. Une méthode que permettra également d'encadrer le personnel technique pour favoriser sa montée en compétence.

> DES PROJETS DANS LES CARTONS

Basée à Vallauris et à Malakoff en région Parisienne, l'accent est mis sur le développement du chiffre d'affaires de l'agence azurienne dès cette rentrée 2024. « Une croissance qui pourrait aussi passer par une acquisition. Nous y réfléchissons », explique Julie Duriez.

Ouverte à la croissance externe, la jeune chef d'entreprise étudie toute proposition et ne s'interdit aucune piste de développement, sur la Côte d'Azur comme en région parisienne.

Concernant la clientèle, l'accent est mis dès cette rentrée sur le développement des services auprès des copropriétés et des entreprises de Facility Management.

In terms of communication and management, following the development of its B-to-B social networking presence, Hygiène 4D will now focus on the development of a new immersive training method, which it will create entirely from scratch.

This will include precise situational simulations to immerse candidates in the business, even before they are hired. This method will also be used to supervise technical staff, to help them develop their skills.

> PROJECTS IN THE PIPELINE

Based in Vallauris and Malakoff in the Paris region, the Côte d'Azur branch will be focusing on increasing sales from the start of the 2024 academic year. "Growth that could also involve an acquisition. We're thinking about it," explains Julie Duriez.

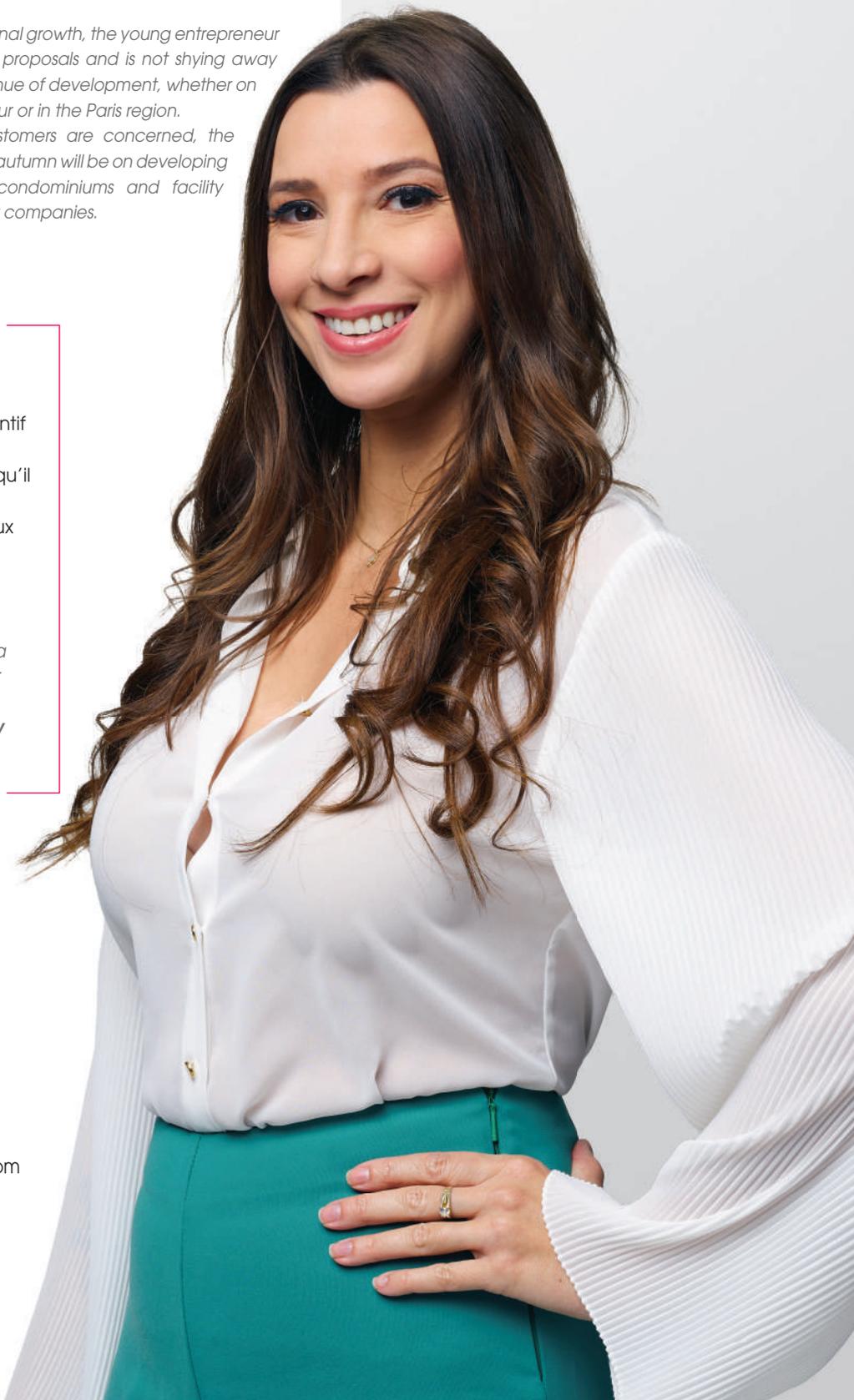
Open to external growth, the young entrepreneur is studying all proposals and is not shying away from any avenue of development, whether on the Côte d'Azur or in the Paris region.

As far as customers are concerned, the emphasis this autumn will be on developing services for condominiums and facility management companies.

Julie **DURIEZ**

Dirigeante d'Hygiène 4D

“ Prochaine avancée ? L'apport de l'intelligence artificielle dans l'environnement de travail de l'entreprise, en support aux différentes tâches réalisées en interne, comme sur le terrain. ”



> LE CONSEIL + D'HYGIENE 4D



Hygiène 4D n'intervient pas qu'en traitement curatif et vous suggère, une fois par an, un entretien préventif de vos canalisations, en hydro ou avec un appareillage spécifique, qu'il s'agisse d'une maison individuelle, d'une copropriété ou de vos locaux professionnels. **Renseignez-vous sur les modalités d'intervention d'Hygiène 4D : 04 93 74 74 00**

Hygiène 4D doesn't just intervene in curative treatment: once a year, we suggest preventive maintenance of your pipes, either hydro or with specific equipment, whether for a single-family home, a condominium or your business premises. Find out how Hygiène 4D can help: 04 93 74 74 00

HYGIÈNE 4D

Désinfection Désinsectisation
Dératisation Désourisation
Assainissement des Espaces Depuis 1976

AGENCE ÎLE DE FRANCE

126 Av. Pierre Brossolette
92240 Malakoff
01 46 56 04 44

contactparis@hygiene-4d.com

AGENCE CÔTE D'AZUR

31 ch. des Tuilières
06220 Vallauris
04 93 74 74 00

contact06@hygiene-4d.com

www.Hygiene-4d.com



BUSINESS
STORY

GROUPE TRANSCAN

REVELLI – TRANSCAN, ça va déménager !

► LE PITCH

Le groupe Transcan entre au capital de Revelli, entreprise azurienne de transport et de déménagement pilotée aujourd'hui par la 5^e génération de la famille Revelli. L'objectif ? Accompagner la croissance de l'entreprise née en 1903 et conforter son positionnement de leader dans le secteur du déménagement maralpin.

Transcan Group is acquiring a stake in Revelli, a French Riviera-based transport and moving company currently headed by the fifth Revelli generation. So, what purpose will this operation serve? The idea is to support the growth of the company, which was founded back in 1903, and to strengthen its position as leader of the moving industry in the Alpes-Maritimes department.

► LE BUSINESS

Raoul Revelli peut souffler : à 35 ans, le jeune dirigeant de l'entreprise éponyme, fondée par son arrière-grand-père en 1903, voulait s'assurer de pouvoir continuer à développer l'affaire familiale de manière sereine, en s'entourant de professionnels ambitieux ayant la même vision dynamique de l'entreprise et du secteur d'activité dans lequel il évolue aujourd'hui. Avec l'arrivée du groupe Transcan au capital de l'entreprise, c'est un travail d'équipe qui va se poursuivre. Le métier a évidemment beaucoup changé depuis 1903 et le transport de bagages à dos de mules entre la gare de Nice et de Menton, une idée imaginée et développée par Emile Revelli. La génération suivante investira dans le premier camion, un Berliet CBA. Auguste Revelli lance alors les premières équipes de déménagement et développe le transport. Puis ses deux fils reprennent l'activité : Raoul et Ramon traversent les 30 glorieuses avec une belle croissance : plus de 100 employés, 2

► LES ETAPES

1903 ► Emile Revelli transporte à dos de mule les bagages des voyageurs entre les gares de Nice et de Menton

1918 ► à son retour de la Grande Guerre, Emile Revelli investit dans un Berliet CBA, premier camion du genre et l'un des premiers à Menton

1925 ► Emile est rejoint par son fils Auguste

1947 ► Rachat de la Société Française des Transports Généraux, à Nice, nouveaux bureaux à Nice et Menton. Les enfants d'Auguste, Raoul et Ramon, entrent dans la partie

Début des années 80 ►

Recentrage de l'activité sur le déménagement et le garde-meuble

1986 ► Robert Revelli prend la suite de Raoul

1994 ► installation à la Trinité, développement de l'activité de garde-meubles

2020 ► Raoul, fils de Robert, reprend l'activité

2024 ► Transcan entre au capital de Revelli - Le point du « i » du logo de Revelli devient un aiglon, emblème cher au transporteur de Carros

► THE BUSINESS

Raoul Revelli can let out a sigh of relief: aged 35, he is the young CEO of the company that was founded in 1903 by his great-grandfather and still bears his name today. He wanted to achieve peace of mind as he continues to develop his family business, and decided to surround himself with ambitious professionals who share his dynamic view of the company and industry. Transcan's stake in the company's capital heralds a lasting and successful partnership. The nature of the work has significantly changed since 1903, when Emile Revelli set up a business using mules to ferry luggage from Nice station to Menton. The following generation invested in the company's first truck, a Berliet CBA. Auguste Revelli then created his first teams of movers and developed the transport arm of the business. Then, it was the turn of his two sons to take over the company: Raoul and Ramon oversaw the company's growth during the Trente Glorieuses: it grew to more than 100 employees, with two offices in Paris and two offices in the French Riviera... In the 90s the industry had once again changed drastically, and Revelli focused its core business on moving. In 1995, under Robert's direction, the company relocated to La Trinité and created its first furniture storage units, a business that is still flourishing today. It was also an era of innovations, and Revelli bought several furniture lifts in short succession. Business was, once again, booming, and the company acquired three heavy-duty trucks and employed around 20 employees. In the meantime, Raoul Revelli, Robert's son, did not want to work in the family business and, having been admitted to Skema Business School, was looking forward to pursuing business studies.

A family destiny

But, defying all expectations, and faced with a personal situation that would dictate his strategic decisions, he joined the company in 2016, taking over from his father who was gearing up for a well-deserved retirement. As it turns out, these retirement plans would remain partially unfulfilled, as his father



◀ 1933 : Auguste Revelli devant son camion qui vante le déménagement par la route

bureaux à Paris, 2 sur la Côte d'Azur... Dans les années 90, le métier a évolué et Revelli recentre son activité sur le déménagement. En 1995, dirigée par Robert, l'entreprise s'installe à La Trinité et crée les premiers garde-meubles tels qu'on les connaît aujourd'hui. L'heure est aussi à l'innovation avec l'apparition des premiers monte-meubles dont Revelli s'équipe très rapidement. L'activité redevient florissante avec 3 camions poids lourds sur la route, une vingtaine d'employés. De son côté, alors qu'il ne se destinait pas à suivre le chemin de sa famille, Raoul Revelli, fils de Robert, effectue sa prépa HEC et entre à Skema Business School.

Destinée familiale

Et contre toute attente, parce qu'il doit faire face à une situation personnelle le mettant au-devant de choix stratégiques, il intègre l'entreprise en 2016, dans la continuité de son père qui fait valoir ses droits à la retraite -même si ce dernier, passionné, exerce toujours une activité d'expert judiciaire en conditionnement et emballage, inscrit à la Cour d'Appel d'Aix-en-Provence. Raoul le reconnaît : « C'est un métier très difficile, j'en étais conscient. Il est sans cesse conditionné par les aléas et nécessite de s'impliquer à 100 % pour la satisfaction de notre clientèle ».

On ne peut lutter contre son destin, c'est pourquoi Raoul Revelli fait aujourd'hui le choix de s'entourer des meilleurs pour continuer de satisfaire sa clientèle et progresser : « Avec ce rapprochement et la constance de notre savoir-faire, nous conservons la confiance de nos clients et pouvons poursuivre sereinement notre développement ». De 500 containers en France en 2018, l'entreprise s'est développée par la suite en Principauté, avec une entité aujourd'hui indépendante, Revelli Transports Déménagements Monaco. L'équipe monégasque va réaliser cette année un C.A. d'environ 1,5 M€ et le stockage en France représentera près de 700.000 €. Sur ses sites de Contes, La Trinité et Carros, Revelli se revendique le plus important garde-meubles du Sud-Est de la France avec 1.000 containers stockés. Les pistes de développement se portent notamment sur la maintenance par les airs (grutage, levage, etc...). « Mais le plus important reste de savoir nous adapter à la conjoncture » commente Raoul Revelli.

“ C'est un métier très difficile, j'en étais conscient. Il est sans cesse conditionné par les aléas et nécessite de s'impliquer à 100 % pour la satisfaction de notre clientèle ”

Raoul REVELLI

Dirigeant de l'entreprise Revelli

still works as a legal expert in the field of packaging and is registered with the Appeals Court in Aix-en-Provence. Raoul admits as much: "I was fully aware of the tough nature of the job. It is governed by the vagrancies of life and requires full commitment to ensure that our customers are totally satisfied".

Knowing he could not escape his destiny, Raoul Revelli decided to surround himself with the best in the business, to drive his company forwards and to ensure customer satisfaction: "With this partnership and the consistent quality of our service, we have earned our clients' trust and are pursuing, with serenity, our development". From 500 containers in France in 2018, the company expanded its activities to the Principality, with an entity that has since acquired its own independence; Revelli Transports Déménagements Monaco. The Monaco team is about to achieve a yearly turnover of €1.5M, while the company's storage activities in France will amount to around €700'000. On its Contes, La Trinité, and Carros sites, Revelli is the greatest provider of self-storage solutions in South-Western France, with more than 1'000 occupied containers. Plans are being drawn up to acquire overhead handling equipment (cranes, lifting devices, etc...). "However, our main asset is our ability to adapt to the economic situation" Raoul Revelli adds.



➤ LA RENCONTRE

Le rapprochement avec Franck Cannata et son groupe Transcan a commencé à la faveur d'une rencontre entre les deux hommes en 2023. Immédiatement, le courant passe. « Le choix s'est porté sur l'humain, l'affect, l'histoire familiale ». Les choses sont claires : « Au-delà des considérations financières, c'est surtout le choix de l'humain : Franck Cannata donne tout à son groupe et pour moi, cela fait écho à l'histoire de Revelli ».

The partnership with Franck Cannata and his group Transcan began when the two men met in 2023. There was an immediate understanding between the two. "Our priority is the people, the affect, the family history". Things were quite clear: "Beyond financial considerations, my choices are motivated by the people involved: Franck Cannata gives his whole to the group, something that clearly echoes the Revelli history".

 **Revelli**

TRANSPORTS - DEMENAGEMENTS - GARDE MEUBLES

depuis 1903

demenagement-revelli.fr

 **TRANSCAN**
GROUPE
www.transcan.fr

NICOLAS BOURDEAU

OPÉRATIONNEL

sur tous les fronts

Aux côtés du fondateur d'Orbisur Nicolas N'Diaye, Nicolas Bourdeau participe à l'aventure du développement de l'entreprise de sécurité et de services associés, fondée en 2016.

Alongside Orbisur founder Nicolas N'Diaye, Nicolas Bourdeau is taking part in the adventure of developing the security and associated services company, founded in 2016.

L'esprit d'entreprendre et de développer des projets commerciaux, Nicolas Bourdeau l'a tôt contracté, et déjà, lorsqu'il rencontre Nicolas N'Diaye pendant leurs études en BTS NRC (Négociation et Relation Client), le jeune homme fourmille de projets commerciaux et d'idées de business à expérimenter. « J'avais choisi la voie du BTS pour entrer plus vite dans la vie active. L'alternance m'a permis de mettre immédiatement en pratique les disciplines enseignées : économie, droit, management et de me frotter au monde de l'entreprise... » se souvient Nicolas. Après une première expérience de reprise de boîte en région parisienne, les deux copains se séparent un temps et Nicolas Bourdeau se dirige vers l'événementiel. Le début d'une vraie passion pour le marketing, le merchandising et le montage d'événements, qu'il développe dans un premier temps comme saisonnier, l'été sur la Riviera, l'hiver en montagne, le reste de l'année à Paris. La direction Europe du fabricant de barbecues américain Weber le recrute ensuite comme adjoint à la direction marketing pour l'animation de points de vente en B to B où il parfait cette nouvelle expérience. Les projets entrepreneuriaux individuels ne sont pourtant jamais bien loin et les deux Nicolas se retrouvent dans une nouvelle aventure au sein d'une agence événementielle et de production d'outils de communication.

Du marketing à la sécurité

En parallèle, Nicolas N'Diaye saisit l'opportunité de se lancer dans le secteur de la sécurité en fondant Orbisur en 2016. Une entreprise qui fournit des services de sécurité en mettant à disposition plus de 100 agents et personnels qualifiés pour ses clients institutionnels et collectivités comme pour les entreprises privées. Un nouveau défi à relever pour Nicolas qui rejoint son ami comme Directeur des Opérations d'Orbisur. « J'interviens par exemple une fois l'appel d'offre remporté, avec l'équipe commerciale pour apporter une vision opérationnelle du marché à traiter. Dès lors que le directeur d'exploitation gère les équipes à répartir et à suivre sur site, je lui donne les moyens techniques, opérationnels, d'assurer la prestation selon nos propres standards et selon les exigences de notre client ». A lui par exemple de fournir téléphonie, tenues, équipements, véhicules... Un rôle transversal qui place également Nicolas au cœur de l'activité de fournitures de services de sécurité mais pas seulement, car

Orbisur compte plusieurs activités : hôtellerie, accueil, transport de personnes... Ainsi, d'autres responsabilités lui incombent, telles que le marketing, l'informatique ou la data analyse : « Je viens d'un monde différent de la sécurité. J'essaie d'y apporter de la valeur ajoutée et je crois que l'analyse de statistiques en cours ou post-marché nous permet de travailler sur ce que nous sommes capables de délivrer, pour répondre de manière plus précise, plus pertinente, aux offres ». Et faciliter ainsi la croissance d'Orbisur sur un marché concurrentiel où les outils de Business Intelligence permettent d'affiner toujours plus la qualité du service rendu.

“ Je viens d'un monde différent de la sécurité. J'essaie d'y apporter de la valeur ajoutée et je crois que l'analyse de statistiques en cours ou post-marché nous permet de travailler sur ce que nous sommes capables de délivrer ”

ENTRE NOUS

Culture du voyage

« Quand mon fils sera un peu plus grand, nous reprendrons les voyages : cela me manque, j'ai vécu six ans au Brésil et j'ai déjà parcouru près de 40 pays ! »

Travel culture

"When my son is a little older, we'll start traveling again: I miss it, I lived in Brazil for six years and I've already been to nearly 40 countries!"



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

Nicolas Bourdeau contracted the spirit of entrepreneurship and business development early on, and already, when he met Nicolas N'Diaye during their studies in BTS NRC (Négociation et Relation Client), the young man was teeming with commercial projects and business ideas to experiment with. "I had chosen the BTS route to enter the workforce more quickly. The work-study scheme enabled me to put into practice immediately the disciplines taught: economics, law, management, and to rub shoulders with the business world..." recalls Nicolas. After an initial experience of taking over a company in the Paris region, the two friends parted company for a while and Nicolas Bourdeau turned to the events business. This was the start of a real passion for marketing, merchandising and event organization, which he initially developed as a seasonal worker, spending summers on the Riviera, winters in the mountains, and the rest of the year in Paris. He was then recruited by the European management of Weber, the American barbecue manufacturer, as assistant marketing manager for B-to-B sales outlets, where he perfected this new experience. However, individual entrepreneurial projects are never far away, and the two Nicolas find themselves on a new adventure within an events and communications tools production agency.

From marketing to security

At the same time, Nicolas N'Diaye seized the opportunity to enter the security sector by founding Orbisur in 2016. A company that provides security services by providing over 100 agents and qualified personnel for its institutional and local authority customers as well as for private companies. A new challenge for Nicolas, who joins his friend as Orbisur's Director of Operations. "For example, once a tender has been won, I work with the sales team to provide an operational vision of the market to be addressed. As soon as the operations manager manages the teams to be dispatched and monitored on site, I give him the technical and operational means to deliver the service to our own standards and to our customer's requirements". It's up to him, for example, to provide telephony, uniforms, equipment, vehicles...

This cross-functional role also places Nicolas at the heart of the security services business, but not only, as Orbisur has several other activities: hosting, reception, passenger transport, etc. He also has other responsibilities, such as marketing, IT and data analysis: "I come from a different world to that of security. I try to bring added value to it, and I believe that analyzing statistics during or after the market enables us to work on what we can deliver, to respond to offers in a more precise and relevant way". This will facilitate Orbisur's growth in a competitive market where Business Intelligence tools enable us to constantly refine the quality of the service we provide.

NICOLAS **BOURDEAU**

Directeur des opérations
Groupe Orbisur

“ J’interviens une fois
l’appel d’offre remporté,
avec l’équipe commerciale
pour apporter une vision
opérationnelle du
marché à traiter. ”





PROFESSIONS LIBERALES, BANQUE, FINANCE, ASSURANCES & MUTUELLES

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

NEWS

ECONOMIE LOCALE

Tournaire lance sa première campagne D'ACTIONNARIAT SALARIÉ

➤ Dans le cadre de sa première campagne d'actionnariat salarié, le Grassois Tournaire - leader historique de l'emballage barrière industriel en aluminium, expert de la protection des matières sensibles - a offert une opportunité unique à l'ensemble de ses salariés en leur proposant de devenir actionnaire du groupe.

Avec pour objectif de fédérer autour d'un projet commun d'entreprise et de partager la création de valeur future, Tournaire a offert la possibilité à l'ensemble de ses collaborateurs travaillant en France, plus de 250 personnes, d'entrer au capital du groupe. Un engagement singulier récompensé par une forte adhésion puisque 76 % des salariés ont fait le choix de devenir actionnaires ! Le dispositif proposé prend la forme d'un Fonds Commun de Placement d'Entreprise (FCPE) et offre des conditions de souscription privilégiées, dont notamment un abondement important apporté par le groupe.

Historiquement implanté à Grasse, le groupe Tournaire y dispose d'un savoir-faire industriel unique. Il possède également des filiales commerciales aux Etats-Unis et au Vietnam. Le Groupe commercialise ses solutions dans 80 pays et compte près de 300 employés. En 2022, le Groupe a réalisé plus de 90 M€ de chiffre d'affaires.

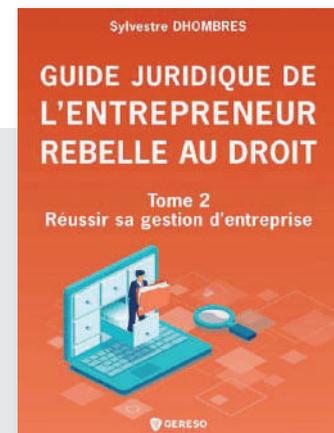
Tournaire launches its first employee shareholding campaign - As part of its first employee shareholding campaign, Grasse-based Tournaire - historic leader in industrial aluminum barrier packaging and expert in the protection of sensitive materials - has offered all its employees a unique opportunity to become shareholders in the group.

With the aim of uniting people around a common corporate project and sharing in the creation of future value, Tournaire offered all its employees working in France - more than 250 people - the chance to become shareholders in the group. A singular commitment rewarded by strong support: 76% of employees chose to become shareholders! The proposed scheme takes the form of a Fonds Commun de Placement d'Entreprise (FCPE) and offers special subscription conditions, including a substantial matching contribution from the Group. Historically based in Grasse, the Tournaire Group boasts unique industrial know-how. It also has sales subsidiaries in the United States and Vietnam. The Group markets its solutions in 80 countries and employs nearly 300 people. In 2022, the Group achieved sales of over €90 million.

➤ www.tournaire.fr



LECTURE



Guide de l'entrepreneur REBELLE AU DROIT

➤ En vous lançant dans l'entrepreneuriat, vous êtes entré dans un ballet complexe où la connaissance des outils juridiques est un allié précieux.

Grâce à des exemples concrets, des schémas et des exercices pratiques, ce guide rend le droit accessible et vous apporte les bases essentielles à la fondation d'une entreprise solide. Il vous propose d'utiliser les outils juridiques de manière pertinente pour gagner la confiance des partenaires et vous prémunir des litiges longs et coûteux. Acheter et vendre en toute sécurité, protéger vos innovations, négocier des contrats efficaces, choisir des modèles de distribution adaptés, comprendre les risques juridiques...

As an entrepreneur, you've entered a complex ballet in which knowledge of legal tools is an invaluable ally.

With concrete examples, diagrams and practical exercises, this guide makes the law accessible and provides you with the essential foundations for building a solid business. It shows you how to use legal tools to gain the trust of your partners and avoid costly and time-consuming litigation. Buy and sell safely, protect your innovations, negotiate effective contracts, choose the right distribution models, understand the legal risks...

➤ Guide juridique de l'entrepreneur rebelle au droit - Tome 2 - Gestion d'entreprise - Sylvestre Dhombres - Editions Gereso 365 pages - 32 € - www.la-librairie-rh.com

» SERVICES AUX DIRIGEANTS

MANAGEMENT DE TRANSITION : l'expérimenté Guillaume de Reynal

Guillaume de Reynal offre un coaching professionnel, de l'accompagnement, de la formation, et du management de transition dans l'ensemble de l'Union Européenne. Il nous explique le fonctionnement et les nombreux avantages de faire appel à ses services.

Transition management - Guillaume de Reynal provides professional coaching and support, along with training courses and transition management services throughout the European Union. He has agreed to tell us how he operates and to describe the many advantages of relying on his services.

Guillaume, quel est votre parcours et que proposez-vous à vos entreprises clientes ?

Guillaume de Reynal : J'ai dirigé 3 entreprises dans le nautisme pendant une quinzaine d'années puis pour une vision à 360, j'ai entrepris des missions de consulting et de management de transition dans l'automobile, l'horlogerie-bijouterie, la signalétique et bien d'autres métiers.

J'interviens en tant que DG, Directeur de BU, Directeur de filiale. J'apporte une capacité à gérer efficacement les périodes de changement et de transformation. Je suis également engagé au redressement des entreprises ainsi que dans le cadre de fusions-acquisitions. Mes secteurs d'activité de prédilection sont le nautisme, l'horlogerie-bijouterie, le commerce de détail et le monde automobile, ces secteurs ne sont, bien sûr, pas exhaustifs.

Vous assurez donc une transition. Combien de temps durent et que recourent vos missions ?

Elles s'échelonnent généralement sur six à neuf mois, le temps de retrouver un profil qui conviendra à l'entreprise cliente ou de transformer le management dans une entreprise en difficultés. J'opère sur l'ensemble du territoire français, mais également en Martinique, d'où je suis originaire mais je suis capable de travailler sur des filiales étrangères.

A qui s'adresse votre prestation ?

Elle est destinée à toute typologie d'entreprise : de la petite structure rachetée par un groupe pour l'intégrer jusqu'aux entités les plus importantes. Mon travail est de mettre en place les bons process pour assurer la transition.

Quelle est votre promesse ?

J'arrive avec une expertise managériale sur les ensembles des métiers auxquels j'ai participé : je peux travailler sur la partie formation, l'aspect financier, les RH, l'immobilier ou le commercial, en m'appuyant sur le Codir et les N-1 avec lesquels je m'entretiens longuement sur les différentes problématiques concernant l'entreprise. Diplômé de Berkeley, Stanford et HEC, j'ai l'avantage d'être parfaitement bilingue. Dernier avantage et non des moindres : pour toute mission, je suis mobilisable en moins de 5 jours ! Enfin, mes prestations peuvent être facturées directement ou en portage salarial : facile, pratique et sécurisant pour l'entreprise employeuse.



Guillaume DE REYNAL

“ J'apporte une capacité à gérer efficacement les périodes de changement et de transformation.

Je suis également engagé au redressement des entreprises ainsi que dans le cadre de fusions-acquisitions. ”

En savoir plus sur Guillaume de Reynal
contactez le au **07 44 83 18 58**
et sur **www.conseil-mairey.com**

Guillaume, can you tell us about your career, and explain what services you provide to your client companies?

Guillaume de Reynal: I spent around 15 years managing three companies in the nautical industry, before becoming an independent consultant and later a transition manager, working in the automotive, watchmaking and jewellery, and signage industries, along with many other business lines.

I am generally called upon to serve as a CEO, a business unit manager, or a subsidiary manager. The value I bring lies in my ability to efficiently manage periods of change and transformation. I am also hired to turn around struggling companies, or to contribute my skills to mergers and acquisitions. My favourite fields of activity are the nautical industry, watchmaking and jewellery, retail, and the automotive world, but my work is by no means limited to these areas.

So you are an overseer of transitions. How long do your missions generally last, and what do they entail?

They generally last from six to nine months, as it takes some time to identify a profile that will suit the client company, or to transform the management of a struggling company. I work everywhere in France, and in my native Martinique, but I also work abroad for foreign subsidiaries.

Whom are your services intended for?

They are intended for any nature of company: from the small business recently acquired by a larger group to bigger entities. My work is to implement the right processes to ensure the transition goes ahead smoothly.

What is your guarantee?

I contribute my managerial expertise gained from the various business lines I've been involved with: I can work on the training side, the financial side, the HR side, or I can handle real estate and sales. In my job, I rely on the executive committee and their direct subordinates, whom I consult at length about the various issues facing the company. I hold degrees from Berkeley, Stanford, and the HEC, and I have the advantage of being perfectly bilingual. And here's another great advantage: for any mission, I can be mobilised in less than five days! Finally, my services can be billed directly to the company or arranged under an umbrella company status, which is easy and safe for the employing company.

BUSINESS
STORY

CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR

LA CECAZ AUX PETITS SOINS

des professionnels de santé azuréens

► LE PITCH

Au cœur de la stratégie de développement de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur (CECAZ), l'approche affinitaire fonctionne à plein régime sur des secteurs d'activité porteurs. Elle permet d'adresser les besoins des clients locaux issus d'un écosystème identifié comme porteur dans le département et d'engager la banque à devenir leur interlocuteur bancaire privilégié.

Dernier-né de ces Centres d'Affaires affinitaires : « Territoire Santé », supervisé par François-Xavier Druart.

At the heart of the Caisse d'Épargne Côte d'Azur's (CECAZ) development strategy, the affinity approach works at full speed in buoyant business sectors. It enables us to address the needs of local customers from an ecosystem identified as promising in the département, and to commit the bank to becoming their preferred banking partner.

The latest of these affinity Business Centers is "Territoire Santé", supervised by François-Xavier Druart.

► LE MARCHÉ ET LES CLIENTS

Depuis janvier 2023, en créant le Centre d'Affaires Territoire Santé, la CECAZ s'engage à devenir le référent bancaire du secteur de la santé, dans les Alpes-Maritimes et le Var, avec un dispositif complet au service de l'accompagnement et du financement de ses clients.

3 lignes métiers ont été identifiées : le secteur public avec le milieu hospitalier, le secteur associatif (secteur privé non lucratif) ainsi que l'ensemble du secteur privé (PME et TPE). Un spectre large complété par l'ensemble des professionnels libéraux de la santé. Les clients de Territoire Santé sont également accompagnés sur leur volet privé par des équipes dédiées issues de notre Banque privée.

► L'INNOVATION

« L'idée est de mieux travailler avec ces clients, mieux les servir. Ce qui passe par la spécialisation de nos équipes » estime François-Xavier Druart, directeur de Territoire Santé.

Son équipe compte sur des professionnels du secteur bancaire avec une appétence particulière pour le domaine de la santé. « Des expertises sectorielles de la CECAZ et du groupe BPCE ont été identifiées et utilisées pour la formation initiale de nos équipes. Ensuite, nos chargés d'affaires poursuivent la construction de leur expertise sectorielle au contact continu des prospects et des clients azuréens », explique François-Xavier Druart.

L'intérêt ? « Retrouver une profondeur de discussion stratégique, un même langage qui s'installe et qui fait naître la confiance entre le banquier et son client ». L'offre est adaptée à la typologie de clientèle et d'un secteur en pleine mutation : crédit, épargne, solutions dédiées (lignes de trésorerie, solution d'encaissement, etc...). De son côté, la CECAZ organise, au fil de l'année, plusieurs rencontres

► Disposant déjà d'une résonance très forte, la filière « sport santé » se structure rapidement et pourrait avoir dans les 5 à 10 ans qui arrive une empreinte très marquée sur les territoires.

► EN CHIFFRES

+10 %

En 2023, Territoire Santé a acquis 80 nouveaux clients sur un ensemble de près de 800

2 équipes

Territoire Santé à Nice et Toulon (9 collaborateurs)

200 M€

De crédits distribués en 2023

150 K€ à 1,3 Mds€

Le Chiffre d'Affaires des clients de Territoire Santé

► THE MARKET AND CUSTOMERS

Since January 2023, with the creation of the Centre d'Affaires Territoire Santé, CECAZ is committed to becoming the benchmark bank for the healthcare sector in the Alpes-Maritimes and Var regions, with a comprehensive range of services to support and finance its customers.

3 business lines have been identified: the public sector, including hospitals, the associative sector (private non-profit sector) and the entire private sector (SMEs and VSEs). This broad spectrum is rounded out by all independent healthcare professionals. Territoire Santé customers are also supported in their private sector activities by dedicated teams from our Private Banking division.

► INNOVATION

"The idea is to work better with these customers, to serve them better. This means specializing our teams," says François-Xavier Druart, Director of Territoire Santé.

His team includes professionals from the banking sector with a particular affinity for the healthcare sector. "Sector-specific expertise from CECAZ and Groupe BPCE was identified and used for the initial training of our teams. Our account managers then continue to build up their sector expertise through ongoing contact with Côte d'Azur prospects and customers", explains François-Xavier Druart.

What's in it for us? "To rediscover the depth of strategic discussions, and the same language that builds trust between banker and customer. The offer is adapted to the type of customer and to a fast-changing sector: credit, savings, dedicated solutions (cash lines, collection solutions, etc.). Over the course of the year, CECAZ organizes several meetings between customers on specific subjects relating to their core business. "This can lead to



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Côte d'Azur

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

entre clients sur des sujets spécifiques, ayant trait à leur cœur de métier. « Cela peut faire naître des opportunités d'affaires entre clients qui -bien souvent, ne se connaissent pas ou ne prennent pas le temps d'étudier leur écosystème et ceci crédibilise notre démarche et notre pertinence ».

► LES DEVELOPPEMENTS

Un potentiel de développement identifié concerne la possibilité d'adjoindre la filière Sport à celle de la Santé. Disposant déjà d'une résonance très forte, la filière « sport santé » se structure rapidement et pourrait avoir dans les 5 à 10 ans qui arrivent une empreinte très marquée sur les territoires. Tout ceci dans le contexte de l'inscription de l'économie du sport dans les priorités stratégiques du groupe BPCE, Partenaire premium des Jeux Olympiques et Paralympiques de Paris 2024.

► LE TEMOIGNAGE



Mylène EZAVIN

dirige le Groupe Hospitalier de la Riviera Française, le Centre Hospitalier La Palmosa de Menton, les Hôpitaux de Proximité de Breil-Sur-Roya et de Sospel et l'EHPAD de La Brigue et de Saorge.

« La santé est un domaine complexe exigeant une bonne compréhension des besoins spécifiques et une parfaite connaissance de l'écosystème dans lequel on évolue.

Dirigeante de 5 établissements dans un périmètre qui réunit près de 100.000 habitants, il est important pour moi d'avoir des interlocuteurs bancaires spécialisés, attachés à la compréhension des enjeux locaux, et c'est ce que j'ai trouvé auprès des équipes Territoire Santé de La Caisse d'Épargne Côte d'Azur ».

"Healthcare is a complex field, requiring a good understanding of specific needs and a perfect knowledge of the ecosystem in which we operate.

As the manager of 5 establishments in an area covering almost 100,000 inhabitants, it's important for me to have specialized banking contacts who are committed to understanding local issues, and that's what I found with the Territoire Santé teams at La Caisse d'Épargne Côte d'Azur".

business opportunities between customers who often don't know each other, or don't take the time to study their ecosystem, and this lends credibility to our approach and our relevance.

► DEVELOPPEMENTS

One development potential identified concerns the possibility of adding the Sport sector to the health sector. The "sport and health" sector, which already has a very strong resonance, is rapidly taking shape and could have a very marked impact on the regions over the next 5 to 10 years. All this against the backdrop of the inclusion of the sports economy in the strategic priorities of Groupe BPCE, Premium Partner of the Paris 2024 Olympic and Paralympic Games.

François-Xavier DRUART

Directeur Territoire Santé - CECAZ

« L'idée est de mieux travailler avec ces clients, mieux les servir. Ce qui passe par la spécialisation de nos équipes »



BUSINESS STORY **KIIMÉO**

le carnet de prise de notes TOTALEMENT RÉINVENTÉ !

► LE PITCH

A l'origine de ce nouveau produit conçu sur la Côte d'Azur, Gilles Perez, expert-comptable dirigeant d'AGECO Cannes et utilisateur de carnet de notes, qui ne trouvait pas dans le commerce l'outil qui correspondait vraiment à son besoin. Et qui a donc décidé de lancer son propre carnet de notes, le « KiiMéo » !

This new product, designed on the Côte d'Azur, was the brainchild of Gilles Perez, a chartered accountant and notebook user at AGECO Cannes, who couldn't find the right tool for the job. So he decided to launch his own notebook, "KiiMéo"!



► LA NAISSANCE DE KIIMEO

Comment est née l'idée de KiiMéo ?

L'idée a émergé de ma propre expérience en tant qu'entrepreneur. Nous avons pensé KiiMéo pour qu'il intègre toutes les fonctionnalités incontournables (spiraux, élastiques, coins détachables, marque-page, réglette, post-it, soufflet, différents formats A4 ou B5, etc.), et nous avons rajouté cette page effaçable qu'on ne trouve sur aucun autre cahier.

Cela n'était pas encore suffisant. Nous avons repensé entièrement l'intérieur de KiiMéo, en travaillant sur des aspects tels que la couleur, les sections, la pagination, les trames et tableaux, etc. C'est cette attention aux détails qui crée une expérience utilisateur unique.

Enfin, nous avons introduit une dimension innovante en observant les besoins d'amélioration des professionnels et des étudiants. Chaque KiiMéo est imprégné d'un thème de développement personnel et agrémenté de proverbes correspondants, ajoutant ainsi une dimension professionnelle, intelligente et présentable à cet outil unique.



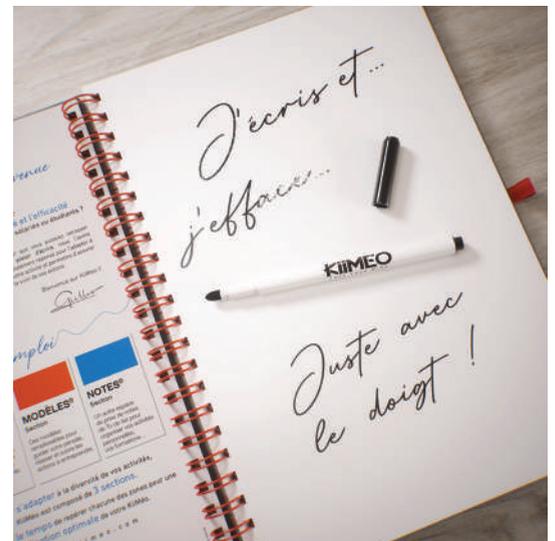
► THE BIRTH OF KIIMEO

How did the idea for KiiMéo come about?

The idea emerged from my own experience as an entrepreneur. We designed KiiMéo to include all the essential features (spirals, rubber bands, detachable corners, bookmarks, rulers, post-its, gussets, different A4 or B5 formats, etc.), and we added that erasable page that you can't find on any other notebook.

But that still wasn't enough. We completely redesigned the inside of KiiMéo, working on aspects such as color, sections, pagination, frames and tables, etc. It's this attention to detail that makes KiiMéo such a success. It's this attention to detail that creates a unique user experience.

Finally, we have introduced an innovative dimension by observing the needs for improvement of professionals and students. Each KiiMéo is imbued with a personal development theme and embellished with corresponding proverbs, adding a professional, intelligent and presentable dimension to this unique tool.



“ Ce n'est plus un cahier, c'est un KiiMéo ! ”

“ It's not a notebook anymore, it's a KiiMéo! ”

► EN CHIFFRES

La collection compte aujourd'hui 2 thèmes, 5 couleurs et 2 formats (A4 et B5) soit 20 KiiMéo différents disponibles. Par ailleurs, KiiMéo a des ambitions internationales : 12.000 exemplaires sont disponibles en France, aux Etats-Unis et en Allemagne.

The collection currently comprises 2 themes, 5 colors and 2 formats (A4 and B5), making 20 different KiiMéo notebooks available. KiiMéo also has international ambitions: 12,000 copies are available in France, the United States and Germany.

► LE BUSINESS

Le digital n'a pas encore eu raison du griffonnage et de la prise de notes : le marché mondial de la papeterie globale devrait atteindre 128.5 Mds de Dollars en 2025. De quoi laisser de la place aux carnets de note qualitatifs... !

Digital has not yet got the better of doodling and note-taking: the global stationery market is expected to reach \$128.5 billion by 2025. Plenty of room for quality notebooks...!

Que signifie « KiiMéo » ?

« Kii » représente l'énergie vitale, « M » symbolise « moi » et « mon énergie », tandis que « éo » évoque la nouveauté.

Pourquoi insérer de la « lecture » dans un cahier de « prise de notes » ?

Le besoin de développement personnel n'a jamais été aussi fort. Je rencontre dans mon quotidien de nombreux chefs d'entreprise qui cherchent à s'améliorer. Je crois, et c'est un véritable pari, que les thèmes que nous avons et allons développer dans chaque KiiMéo retiendront leur attention. Ces encarts sont insérés sans rétrécir ou obérer la surface et la fonction première de KiiMéo qui reste la prise de notes sur un support revisité.

“ KiiMéo : Le 1^{er} carnet de notes Professionnel et Thématique ”

Quels sont les deux premiers thèmes abordés dans KiiMéo ?

Dans ce monde un peu fou ou chacun se sent débordé, nous avons choisi de mettre l'accent sur la gestion du temps. Ainsi, notre premier KiiMéo s'appelle « Booster votre gestion du temps ».

Je crois profondément, et c'est ma propre expérience, que l'on peut mieux s'organiser, trouver des astuces concrètes, et prendre conscience que le temps passe pour tous, mais que certains y mettent plus de chose. Pourquoi ? Comment ? Vous trouverez incontestablement de nombreuses réponses dans ce KiiMéo.

Le deuxième KiiMéo explore les secrets d'un « soft skill » fondamental aujourd'hui : « Booster votre éloquence ». Prendre la parole, oui mais comment ? Pour délivrer quel message ? Comment faire un discours ? Et le trac, comment y faire face ?

“ Le ton KiiMéo est donné ! ”

Comment ces thèmes peuvent-ils aider les utilisateurs dans leur vie quotidienne ?

Nous avons essayé d'aller à l'essentiel et d'être le plus concret possible. Je crois en la force des « trucs et astuces ». Loin d'être des gadgets, de petites prises de consciences, peuvent devenir de vrais réflexes inconscients.

KIIMEO
FREE YOUR MIND

What does "KiiMéo" mean?

"Kii" stands for vital energy, "M" for "me" and "my energy", and "éo" for novelty.

Why insert "reading" into a "note-taking" notebook?

The need for personal development has never been greater. In my day-to-day work, I meet many business leaders who are looking to improve themselves. I believe - and this is a real gamble - that the themes we have and will develop in each KiiMéo will hold their attention. These inserts are inserted without shrinking or obstructing the surface and the primary function of KiiMéo, which remains note-taking on a revisited medium.

“KiiMéo : The 1st professional and thematic notebook”

What are the first two themes of KiiMéo?

In this crazy world, where everyone feels overwhelmed, we chose to focus on time management. So our first KiiMéo is called "Boost your time management".

I'm a firm believer, and it's my own experience, that you can organize yourself better, find concrete tips, and realize that time passes for everyone, but that some people put more effort into it. But why? And how? You'll find plenty of answers in this KiiMéo.

The second KiiMéo explores the secrets of a fundamental "soft skill" today: "Boost your eloquence". Speaking out, yes, but how? To deliver what message? How to make a speech? How do you deal with stage fright?

“The KiiMéo tone is set!”

How can these themes help users in their daily lives?

We've tried to get straight to the point and be as concrete as possible. I believe in the power of "tips and tricks". Far from being gimmicks, small steps can become unconscious reflexes.

“ Par essence, est innovant ce qui n'existe pas sur le marché, apporte des fonctionnalités nouvelles et se veut différenciant : KiiMéo coche toutes ces cases ! ”

Gilles
PEREZ

Expert-comptable
dirigeant d'AGECO Cannes
Créateur de KiiMéo


AGECO
www.ageco-ec.fr



► Découvrez kiimeo.com

KiiMéo est déjà disponible
sur Amazon.fr



BTP, ARTISANAT, HABITAT & IMMOBILIER

Avec les entreprises
pour construire, rénover,
transformer

NEWS

IMMOBILIER

Premier semestre DYNAMIQUE EN PACA

La Région PACA attire toujours de nombreux nouveaux venus, pour y résider comme pour y acquérir une résidence secondaire.

Un phénomène particulièrement visible à Cannes, avec une offre de biens à vendre à +30,2% et des prix/m² à + 5,7 %, pour frôler la barre des 12 000 € ! À Nice, les mises sur le marché augmentent de + 23,2 % avec des prix en hausse de + 7,9 %, à 6 646 € / m². À Marseille : + 11,4 % sur les mises en vente et + 4,2 % pour les prix (soit une moyenne de 4 289 € / m²). Marseille est d'ailleurs la seule grande métropole française à afficher des prix en hausse. En revanche, lorsqu'on s'éloigne de la côte ou des villes les plus recherchées, on constate des prix plutôt stables, voire en légère baisse. Des chiffres recensés par L'Observatoire GH - Guy Hoquet L'Immobilier.



The PACA region continues to attract many newcomers, both to live here and to acquire a second home.

This is particularly true in Cannes, where the supply of properties for sale has risen by 30.2%, and prices per m² have risen by 5.7% to just under €12,000! In Nice, new listings are up +23.2%, with prices up +7.9% to €6,646/m². In Marseille: +11.4% for new listings and +4.2% for prices (an average of €4,289/m²). In fact, Marseille is the only major French metropolis to post rising prices. On the other hand, as you move away from the coast or the most sought-after cities, prices tend to be stable or even fall slightly. Figures compiled by L'Observatoire GH - Guy Hoquet L'Immobilier.



RMS INGENIERIE

L'EXCELLENCE AU SERVICE DE LA GESTION DE CONSTRUCTION

NOTRE AMBITION :

Fournir une prestation de haute qualité, en s'appuyant sur la rigueur, les connaissances juridiques, l'organisation et la technicité du bâtiment.

NOTRE EXPERTISE :

- Assistance Maîtrise d'Ouvrage
- Maîtrise d'œuvre Conception / Réalisation
- Pilotage OPC
- Economie de la construction

04 93 17 61 45 ALPES MARITIMES - VAR

www.rms-ingenierie.fr   

HABITAT

NICE DANS LE « 3-30-300 »

➤ Nice vient d'adopter la règle « 3-30-300 », une approche innovante et reconnue par des études scientifiques pour son impact positif sur la santé et le bien-être des habitants.

Une règle qui repose sur trois critères clés : permettre à chaque habitant de voir au moins trois arbres depuis son domicile, 30% de couverture arborée dans son quartier et de résider à moins de 300 mètres d'un espace vert. Des indicateurs cartographiés à l'échelle de la ville, qui visent à renforcer la résilience urbaine face aux canicules et aux périodes de sécheresse de plus en plus fréquentes. Les premiers résultats de l'étude « 3-30-300 » réalisée par la Ville de Nice confirment la pertinence de la stratégie engagée depuis 2008. Ainsi, 92 % des Niçois peuvent aujourd'hui apercevoir trois arbres depuis leur domicile, tandis que 83 % vivent à moins de 300 mètres d'un espace vert, attestant de l'efficacité des initiatives de verdissement.

Le bémol : seuls 45 % des habitants résident dans des quartiers où le couvert végétal atteint les 30 %, un objectif plus complexe à atteindre dans une ville à forte densité urbaine.

Au total, 37,5 % de la population, soit environ 129 000 Niçois, respectent les trois critères de l'étude. Ce chiffre s'avère largement supérieur à celui de villes comme Barcelone, où seuls 4,7 % des habitants atteignent ces standards.



Nice has just adopted the "3-30-300" rule, an innovative approach recognized by scientific studies for its positive impact on the health and well-being of residents.

The rule is based on three key criteria: enabling every resident to see at least three trees from their home, 30% tree cover in their neighborhood and living within 300 meters of a green space. These indicators are mapped on a city-wide scale, with the aim of strengthening urban resilience in the face of increasingly frequent heatwaves and periods of drought. The initial results of the "3-30-

300" study carried out by the City of Nice confirm the relevance of the strategy launched in 2008. Today, 92% of Nice residents can see three trees from their homes, while 83% live less than 300 metres from a green space, attesting to the effectiveness of greening initiatives.

The downside: only 45% of residents live in neighborhoods with 30% green cover, a more complex target to achieve in a densely populated city.

In total, 37.5% of the population, i.e. around 129,000 Nice residents, meet all three of the study's criteria. This figure is considerably higher than in cities such as Barcelona, where only 4.7% of the population meet these standards.



*Sous réserve d'ouverture le dimanche.

2625 Chemin St Claude (proche Carrefour)
by DAS Antibes

GAUTIER

» AGIS06

LOUEZ SEREINEMENT, participez à une action solidaire

Dans le département des Alpes-Maritimes, la pression foncière freine les conditions d'accès au logement des locataires et limite les candidatures des plus précaires. Les propriétaires, eux, voulant se prémunir des défaillances de paiement, prennent des garanties de plus en plus importantes. Entre ces deux extrémités, des structures comme AGIS06, agence immobilière à vocation sociale, représentent une nouvelle médiation entre l'immobilier et le social. Mais leur champ d'action est beaucoup plus large : on fait le tour du propriétaire.

Créée en 1995 pour faire face à la pénurie de logements en faveur des personnes disposant de faibles revenus, AGIS06 propose aux propriétaires bailleurs plusieurs garanties. L'association gère aujourd'hui 1295 logements sur tout le territoire des Alpes Maritimes. Chaque locataire qui passe par les services d'AGIS06 est accompagné par un travailleur social sur le volet social et un agent de gestion locative sur le volet technique. Pour le bailleur, les services d'AGIS06 présentent de nombreux avantages : de la même manière qu'elle agit avec les offices HLM, les communes, les sociétés et les associations, l'agence devient locataire et gérante de la sous location conclue avec l'occupant du logement.

Sérénité

L'association est le locataire, assure le paiement des loyers mensuels et des charges, l'entretien et la remise en état du logement. Pas de « vacance » entre deux locataires, les propriétaires sont assurés d'être payés. Au terme du bail et s'il le souhaite, le propriétaire est assuré de récupérer son logement dans les conditions prévues par le bail dans un bon état locatif sous réserve de vétusté. Pour parvenir



» En allant plus loin dans son rôle d'agence immobilière sociale, AGIS06 réalise pour le compte de l'Etat des accompagnements à maîtrise d'ouvrage en tant qu'opérateur ANAH (Agence Nationale de l'Habitat) mais aussi pour le compte de propriétaires privés.

Rent with peace of mind, take part in a solidarity initiative - In the Alpes-Maritimes region, pressure on property prices is hampering tenants' access to housing and limiting the number of applications from the most vulnerable. Landlords, on the other hand, want to protect themselves against payment default, and are taking out increasingly large guarantees. Between these two extremes, structures such as AGIS06, a real estate agency with a social vocation, represent a new form of mediation between the real estate and social sectors. But their scope of action is much broader: let's go all the way round the homeowner.

Founded in 1995 to address the housing shortage in France, AGIS06 offers several guarantees to landlords. Today, the association manages 1,295 housing units throughout the Alpes Maritimes region. Each tenant who uses the services of AGIS06 is accompanied by a social worker on the social side and a rental management agent on the technical side. For the landlord, AGIS06's services offer a few advantages: in the same way that it acts with HLM offices, municipalities, companies and associations, the agency becomes the tenant and manager of the sublease entered with the occupant of the accommodation.

Sérénité

The association is the tenant, ensuring payment of monthly rents and utilities, as well as maintenance and refurbishment of the property. With no "vacancies" between two tenants, owners are assured of payment. At the end of the lease, if they so wish, owners are assured of recovering their property under the conditions stipulated in the lease, in good rental condition subject to obsolescence. To expand its portfolio, AGIS06 canvasses the market for private rental accommodation and offers owners a contract



L'InfoMob est un bus AGIS06 qui sillonne certaines communes de la métropole deux jours par semaine de Levens à St Cézaire sur Siagne en passant par Le Broc. Il a pour mission d'accompagner et répondre aux interrogations des habitants concernant le logement, l'Information Jeunesse, les démarches administratives en ligne, l'utilisation d'un smartphone.



Cap Jeunesse, le service InfoJeunes d'AGIS06 informe les jeunes et leurs parents mais aussi les demandeurs d'emploi, les jeunes actifs... sur les études, les métiers, les jobs, le logement, l'engagement, la mobilité internationale... En son sein, un Tiers Lieu propose des expositions et des ateliers variés.

➤ L'association est le locataire, assure le paiement des loyers mensuels et des charges, l'entretien et la remise en état du logement. Pas de « vacance » entre deux locataires, les propriétaires sont assurés d'être payés.

à élargir son parc, AGIS06 prospecte, dans le diffus, les offres de logements locatifs privés et propose aux propriétaires un contrat au loyer modéré mais absolument garanti. C'est aussi la possibilité pour le propriétaire de déduire jusqu'à 65% d'impôts. Le cœur du métier d'AGIS06 étant le logement d'insertion, la gestion des logements qui lui sont confiés est assurée par une équipe de salariés compétents, motivés, responsables, formés humainement et techniquement à l'exercice particulier de leur mission.

Maîtrise d'ouvrage

En allant plus loin dans son rôle d'agence immobilière sociale, AGIS06 réalise pour le compte de l'Etat des accompagnements à maîtrise d'ouvrage en tant qu'opérateur ANAH (Agence Nationale de l'Habitat) mais aussi pour le compte de propriétaires privés. Elle réalise des prestations de réhabilitation et de recherche de financement, recherche des immeubles à réhabiliter afin d'y réaliser des logements sociaux et peut en obtenir la mise à disposition dans le cadre d'un bail à réhabilitation ou d'un bail emphytéotique. AGIS06 réalise la réhabilitation, le financement étant assuré par ses fonds propres et emprunts, des subventions de l'ANAH ou de l'Etat et des collectivités locales.

Pension de famille

A Vence, AGIS06 gère également une pension de famille. Elle permet de loger des personnes qui n'ont pas accès au logement traditionnel afin de leur apporter un accompagnement de proximité. Elle constitue une forme particulière de résidence sociale, destinée aux personnes les plus fragilisées dont l'isolement social et affectif est tel qu'il leur est impossible de trouver à court terme un équilibre de vie dans un logement autonome

Cohabitation intergénérationnelle

AGIS06 / Toit en Tandem se lance dans le logement intergénérationnel. Avec le déploiement de ce dispositif, elle souhaite associer harmonieusement deux personnes, un senior de plus de 60 ans qui dispose d'une chambre libre et un étudiant ou jeune actif de moins de 30 ans cherchant un logement, dans une action de cohabitation intergénérationnelle solidaire et conviviale. AGIS06 vient à la rencontre des seniors, à leur domicile pour leur présenter le concept afin de découvrir le logement puis de parler ensemble du profil du jeune qui sera accueilli dans le cadre de la cohabitation intergénérationnelle.

Fonds de dotation, AGIS06 / Cap Jeunesse, relogement des déplacés ukrainiens... AGIS06 travaille encore sur plusieurs fronts, à découvrir sur agis06.fr.



with a moderate but absolutely guaranteed rent. It also enables owners to deduct up to 65% of their taxes. As the core business of AGIS06 is social housing, the management of the housing entrusted to us is carried out by a team of competent, motivated and responsible employees, trained both humanely and technically in the specific exercise of their mission.

Project management

Going a step further in its role as a social real estate agency, AGIS06 provides project management support on behalf of the French government as an ANAH (Agence Nationale de l'Habitat) operator, as well as on behalf of private owners. It provides rehabilitation and financing services, searches for buildings to be rehabilitated to create social housing and can make them available under a rehabilitation lease or an emphyteutic lease. AGIS06 carries out the refurbishment, with financing provided by its own funds and loans, as well as subsidies from the ANAH or the State and local authorities.

Boarding house

In Vence, AGIS06 also runs a boarding house. It provides accommodation for people who do not have access to traditional housing and offers them local support. It is a special form of social residence, designed for the most vulnerable people whose social and emotional isolation makes it impossible for them to find a balanced life in independent housing in the short term.

Intergenerational cohabitation

AGIS06 / Toit en Tandem is launching an intergenerational housing initiative. By deploying this scheme, it aims to harmoniously associate two people - a senior citizen over 60 with a spare room and a student or young worker under 30 looking for accommodation - in a supportive and friendly intergenerational cohabitation scheme. AGIS06 comes to meet the seniors, at their home, to present the concept, to discover the accommodation and then to talk together about the profile of the young person who will be welcomed as part of the intergenerational cohabitation.

Endowment fund, AGIS06 / Cap Jeunesse, relocation of displaced Ukrainians... AGIS06 is still working on several fronts, to be discovered on agis06.fr.

➤ EN CHIFFRES



1295

Le nombre de logements gérés par AGIS06 dans le département



65 %

Le taux maximum de réductions fiscales auquel peut prétendre un bailleur qui fait appel aux services d'AGIS06



100 %

Sous certaines conditions, les travaux de rénovation de votre logement peuvent être intégralement pris en charge

AGIS06
ASSOCIATION DE GESTION IMMOBILIERE A VOCATION SOCIALE

04 92 07 52 52 - www.agis06.fr



LOGEMENT
FONDS DE DOTATION
PENSION DE FAMILLE
MAÎTRISE D'OUVRAGE
CAP JEUNESSE

» SALON
IBT

MARDI 15 OCTOBRE

IBT, LE RENDEZ-VOUS

de l'industrie et de la construction azuréennes

Être collectivement force de proposition et d'action pour relocaliser, transformer l'appareil productif, former les salariés de demain et redonner ainsi à l'industrie toute sa place dans l'économie azurienne : c'est tout l'enjeu du salon IBT, coorganisé par l'UIMM06, la FBTP06, Prodarom, l'UPE06 et la CCI Nice Côte d'Azur.

IBT, the meeting place for Côte d'Azur industry and construction - The IBT trade show, co-organized by UIMM06, FBTP06, Prodarom, UPE06 and the Nice Côte d'Azur Chamber of Commerce and Industry, is a collective force for proposals and action to relocate, transform the production system, train tomorrow's employees and restore industry to its rightful place in the Côte d'Azur economy.

Après une première édition qui a réuni plus de 90 exposants et 4.000 visiteurs en 2023, les fournisseurs, partenaires et clients des grandes filières que sont l'industrie, le BTP, la tech et les arômes et parfums se retrouvent pour leur nouveau rendez-vous annuel le 15 octobre prochain à l'Allianz Riviera. Le salon IBT se veut le lieu de rassemblement de tout l'écosystème industriel et du BTP et une vitrine des savoir-faire du territoire azurien. C'est aussi le rendez-vous des solutions concrètes qui doivent être en mesure de répondre aux grands enjeux de demain : industrie 4.0, innovation, transition écologique et énergétique, relocalisation, financement...

Favoriser le recrutement

On retrouvera, au programme de ce grand rendez-vous de la rentrée : **un espace B2B avec 90 exposants**, des « pitch parties » via La Place Business, et 2 ateliers : « L'entreprise peut-elle être régénérative ? » et « L'innovation dans le BTP ». Et pour faire de ces journées une réelle opportunité pour répondre aux besoins de recrutement et d'attractivité des métiers de l'industrie et du BTP, un **grand Job dating** dédié aux métiers de l'industrie et de la construction regroupera plus de 40 entreprises, 250 postes proposés et 400 participants. Enfin, IBT dévoilera son « **Démonstrateur des métiers** » : un parcours immersif à la découverte des métiers de l'industrie et du BTP sur plus de 1.600 m² pour susciter des vocations parmi les 1.500 jeunes (collégiens-lycéens-étudiants) qui viendront découvrir des métiers d'avenir dans des filières en forte demande.



» Le salon IBT se veut le lieu de rassemblement de tout l'écosystème industriel et du BTP et une vitrine des savoir-faire du territoire azurien.

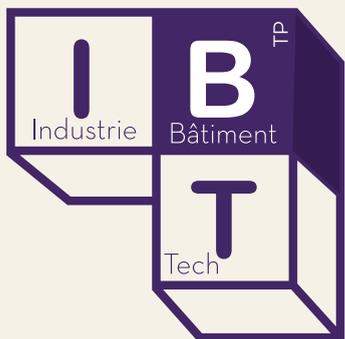
Mardi 15 octobre - 9 h à 18 h
Allianz Riviera - ibtcotedazur.fr

After a first edition that brought together over 90 exhibitors and 4,000 visitors in 2023, suppliers, partners and customers from the major sectors of industry, construction and public works, technology and flavors and fragrances will meet again for their new annual rendezvous on October 15 at the Allianz Riviera. The IBT show aims to be a meeting place for the entire industrial and construction ecosystem, and a showcase for the Côte d'Azur's know-how. It's also the place to find concrete solutions to the major challenges of tomorrow: industry 4.0, innovation, ecological and energy transition, relocation, financing...

Promoting recruitment

The program for this major back-to-school event includes a **B2B area with 90 exhibitors**, pitch parties via La Place Business, and 2 workshops: "Can the company be regenerative? and 'Innovation in the construction industry'". And to make these days a real opportunity to meet the recruitment and attractiveness needs of the industry and construction trades, a **major job dating** event dedicated to the industry and construction trades will bring together over 40 companies, 250 positions on offer and 400 participants. Finally, IBT will unveil its "**Trades Demonstrator**": an immersive tour of industrial and construction trades covering more than 1,600 m², designed to inspire the 1,500 young people (secondary school pupils, high school students and university students) who will come to discover the trades of the future in sectors that are in high demand.





Côte
d'Azur

2^e Édition

Le rendez-vous de l'industrie et de la construction azuréennes

Mardi 15 octobre 2024

9h00-18h00 | Allianz Riviera | Nice

#IBTcotedazur



Sur + de 3 000m²

Espace B to B
+ de 110 exposants
Ateliers et tables rondes

Job dating
+ de 30 entreprises sur + de 350m²

Démonstrateur métiers
Sur + de 800m²

Je m'inscris
sur ibtcotedazur.fr
ou en scannant ce code



Organisé par :



CCI NICE
CÔTE D'AZUR

PRODAROM
Syndicat National des Fabricants
de Produits Aromatiques

UIMM
Côte d'Azur
LA FABRIQUE
DE L'AVENIR

upe06
Union des Professions
de l'Industrie et du Commerce
de la Région
Alpes Cote d'Azur
Ei cpm 06

En partenariat avec :

MÉTROPOLE
NICE CÔTE D'AZUR

RÉGION
SUD
PROVENCE
ALPES
CÔTE D'AZUR

Partenaires Presse :

GRUPE
nice-matin

LA
TRIBUNE

tribune | côte
d'azur



IT, INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE & SCIENCES DU VIVANT

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

NEWS SCIENCES & IT

> INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

NOUVELLE AMBASSADRICE pour l'Institut EuropIA

L'Institut EuropIA œuvre pour que grand public, entreprises et institutions soient sensibilisés, formés et éduqués aux défis et opportunités que représentent l'Intelligence Artificielle. Dirigé par Marco Landi (ex CEO d'Apple Monde et de Texas Instruments), il met un accent particulier sur l'éthique.

The EuropIA Institute works to ensure that the general public, companies and institutions are aware of, trained and educated in the challenges and opportunities presented by Artificial Intelligence. Headed by Marco Landi (ex-CEO of Apple Monde and Texas Instruments), it places particular emphasis on ethics.

Il'Institut EuropIA vient d'annoncer la nomination de Morgane Soulier comme Ambassadrice de l'institut et son intégration au conseil d'administration. Multi-entrepreneure et consultante de renommée internationale, son arrivée s'inscrit dans une dynamique de renforcement de la présence et de l'influence de l'Institut aux niveaux local, national, et international, en particulier à travers des initiatives phares comme le World AI Cannes Festival (WAICF).

Marco Landi déclare à cet effet : « Nous sommes ravis d'accueillir Morgane Soulier à la tête de notre Institut. Sa vision et son expertise sont des atouts essentiels pour atteindre nos objectifs ambitieux, poursuivre notre mission de sensibilisation aux enjeux éthiques et stratégiques de l'IA et répondre aux enjeux complexes de notre société ».

Accroître la visibilité d'EuropIA

Diplômée de l'EM Lyon, d'HEC et de Sciences Po Paris, Morgane Soulier a consacré son début de carrière à l'accompagnement des entreprises dans leur transition numérique.

En tant qu'ambassadrice, elle a désormais pour mission de propulser l'Institut EuropIA à l'avant-garde de l'éducation et de l'innovation en IA. Elle supervise l'organisation d'événements de grande envergure dont les conférences mensuelles (IA & santé, IA & sécurité, etc.), le gala annuel de l'Institut et le prestigieux WAICF 2025 qui rassemble chaque année les experts reconnus du monde de l'IA.

Elle est également chargée d'accroître la visibilité de l'Institut à travers l'Europe en participant à des forums et en établissant des collaborations stratégiques avec des institutions publiques et privées.



Morgane Soulier, nouvelle ambassadrice de l'Institut EuropIA

The EuropIA Institute has just announced the appointment of Morgane Soulier as the Institute's Ambassador, and her inclusion on the Board of Directors. An internationally-renowned multi-entrepreneur and consultant, her arrival is part of a drive to strengthen the Institute's presence and influence at local, national and international levels, in particular through flagship initiatives such as the World AI Cannes Festival (WAICF).

Marco Landi commented: "We are delighted to welcome Morgane Soulier as head of our Institute. Her vision and expertise are essential assets in achieving our ambitious goals, pursuing our mission of raising awareness of the ethical and strategic challenges of AI, and responding to the complex issues facing our society."

Raising EuropIA's profile

A graduate of EM Lyon, HEC and Sciences Po Paris, Morgane Soulier devoted her early career to supporting companies in their digital transition. As an ambassador, her mission is now to propel the EuropIA Institute to the forefront of AI education and innovation. She oversees the organization of large-scale events including monthly conferences (AI & health, AI & security, etc.), the Institute's annual gala and the prestigious WAICF 2025, which brings together the world's leading AI experts every year.

She is also responsible for raising the Institute's profile across Europe by participating in forums and establishing strategic collaborations with public and private institutions.



> institut-europia.eu

VILLAGE DES SCIENCES & DE L'INNOVATION

ANTIPOLIS PALAIS DES CONGRÈS

LE FUTUR OUVERT À TOUS

12 / 13
OCTOBRE 2024

SAMEDI 13H À 19H
DIMANCHE 10H À 18H

ENTRÉE GRATUITE

PLUS D'INFOS
AGGLO-SOPHIAANTIPOLIS.FR



> SANTE & INNOVATION

EUROBIOMED ACCROIT son accompagnement des entreprises innovantes

Le Pôle de Compétitivité Santé des Régions Sud et Occitanie vient de faire le point sur son activité 2023, marquée par des annonces structurantes pour l'avenir et la poursuite d'un accompagnement toujours plus proche des entreprises innovantes.

A l'issue de son assemblée générale 2024 tenue au début de l'été, Eurobiomed a dévoilé une feuille de route ambitieuse, qui consistera dans un premier temps à continuer à soutenir et accompagner les sociétés innovantes avec des programmes plus personnalisés en priorité dans 5 domaines : la santé numérique, la biothérapie, la bio production, mais aussi les dispositifs médicaux et les maladies infectieuses.

« Notre région est considérée comme l'une des plus innovantes. Ce dynamisme permet à Eurobiomed de poursuivre son ambition d'accompagner un nombre croissant de projets pour contribuer au programme France 2030 dans tous les domaines possibles, à structurer toujours plus la filière healthtech et à accroître son poids économique sur notre territoire et à l'étranger. Les opportunités du plan France 2030 ont déjà fait émerger en région Sud 331 lauréats depuis deux ans, soit un volume d'aides de 871 M€. Cette année a été très porteuse avec des annonces structurantes comme celle de notre re labélisation », souligne Eric Vacaresse, Président d'Eurobiomed.

Emilie Royère, DG d'Eurobiomed, souligne notamment la forte attractivité du territoire : «... Dans le domaine de l'IA en santé, avec le label IA Cluster obtenu par l'Université Côte d'Azur, qui comporte un grand volet santé, et une filière très structurée dans le domaine à Marseille, nous renforçons l'attractivité de notre territoire et sommes totalement tournés vers une médecine plus personnalisée et prédictive au bénéfice du patient ».



Emilie Royère, DG d'Eurobiomed

> www.eurobiomed.fr

Eurobiomed steps up its support for innovative companies - The Health Competitiveness Cluster for the South and Occitanie regions has just taken stock of its 2023 activity, marked by structuring announcements for the future and the pursuit of ever closer support for innovative companies.

At the close of its 2024 general meeting held at the beginning of the summer, Eurobiomed unveiled an ambitious roadmap, which will initially consist of continuing to support and accompany innovative companies with more personalized programs in 5 priority areas: digital health, biotherapy, bio-production, but also medical devices and infectious diseases.

"Our region is considered one of the most innovative. This dynamism enables Eurobiomed to pursue its ambition of supporting a growing number of projects to contribute to the France 2030 program in all possible fields, to structure the healthtech sector ever more closely and to increase its economic weight both at home and abroad. Over the past two years, the opportunities offered by the France 2030 plan have already led to the emergence of 331 prizewinners in the South of France, representing a total aid volume of €871 million. This year has been a very buoyant one, with some structuring announcements such as our re-labeling," emphasizes Eric Vacaresse, President of Eurobiomed.

Emilie Royère, CEO of Eurobiomed, underlines the region's strong appeal: "... In the field of AI in healthcare, with the IA Cluster label obtained by the Université Côte d'Azur, which includes a major healthcare component, and a highly structured sector in the field in Marseille, we are strengthening the attractiveness of our region and are totally focused on more personalized and predictive medicine for the benefit of patients".

> SCIENCES & ENSEIGNEMENT

UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR devient un Grand Etablissement

➤ Après l'obtention en janvier 2016 du très convoité label Initiative d'excellence, la classant parmi les universités françaises intensives en recherche, Université Côte d'Azur s'était créée en janvier 2020 sous forme d'Établissement Public Expérimental favorisant ainsi le développement d'une stratégie audacieuse et autonome basée sur le décloisonnement entre formation, recherche et innovation, le développement d'une autonomie accrue des composantes pour décliner la politique de l'établissement, la capacité à exploiter le potentiel de la diversité représentée par l'ensemble de ses membres et partenaires.

Engagement et détermination

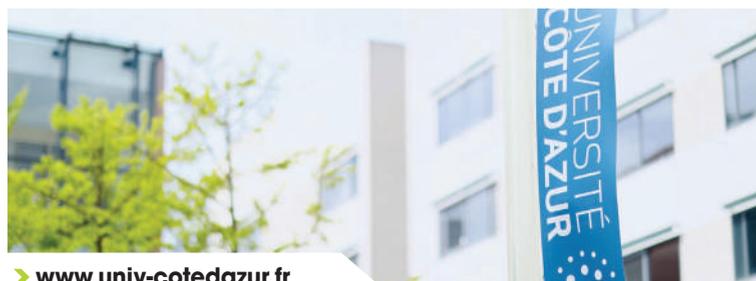
Fortes d'une conviction que ce modèle fonctionne, d'une volonté de le stabiliser et de la nécessité de clarifier son statut juridique à l'international, Université Côte d'Azur a demandé l'avis de ses instances pour sortir du

statut expérimental en devenant Grand Établissement. Le Haut Conseil de l'évaluation de la recherche et de l'enseignement supérieur (HCERES) a relevé « la détermination avec laquelle Université Côte d'Azur s'est engagée dans le suivi (de ses) recommandations et donne un avis favorable à la sortie d'Université Côte d'Azur du statut d'établissement public expérimental et à sa transformation en grand établissement ». Un changement de statut qui valide la transformation moderne et innovante entreprise par Université Côte d'Azur depuis 2020.

After being awarded the coveted Initiative d'excellence label in January 2016, ranking it among France's research-intensive universities, Université Côte d'Azur was created in January 2020 as an Experimental Public Establishment, fostering the development of a bold, autonomous strategy based on decompartmentalizing education, research and innovation, the development of greater autonomy for the components to implement the establishment's policy, and the ability to exploit the potential of the diversity represented by all its members and partners.

Commitment and determination

With the conviction that this model works, the desire to stabilize it and the need to clarify its legal status internationally, Université Côte d'Azur sought the opinion of its governing bodies to move beyond its experimental status by becoming a Grand Établissement. The "Haut Conseil de l'évaluation de la recherche et de l'enseignement supérieur" (HCERES, the French High Council for the Evaluation of Research and Higher Education) has "noted the determination with which Université Côte d'Azur has undertaken to follow up (its) recommendations, and has issued a favorable opinion on the removal of Université Côte d'Azur's status as an experimental public establishment and its transformation into a Grand Établissement". This change of status validates the modern and innovative transformation undertaken by Université Côte d'Azur since 2020.



> www.univ-cotedazur.fr

FÉVRIER CARNAVAL 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

DISPONIBLE SUR LES BOX, APPLICATION, SITE,
MOLOTOV TV ET RMC BFM PLAY

TNT 31

bouygues 360

SFR 29

orange™ 386

free 332

Molotov.TV

RMC BFM
▶play

**BUSINESS
STORY** **DAMOTIC**

RÉSEAUX SAFE & SOLUTIONS de cybersécurité adaptées

Stéphane
MODINI


> LE PITCH

Damotic est née d'un question simple : quand allez-vous subir une attaque cyber ?

> LE BUSINESS

Le constat : de trop nombreuses entreprises locales basent tout le management de leur production en mode Cloud quand des centaines d'employés se connectent sur les logiciels de gestion via la simple box d'un opérateur local ! Impensable si l'on imagine une seule coupure réseau de quelques heures ou une cyberattaque et les coûts faramineux qui en découleraient... Il faut donc d'urgence responsabiliser les dirigeants d'entreprises de toute taille sur les risques encourus et prévenir les équipes sur les conduites à tenir.

« Les limites des compétences informatiques sont souvent vite atteintes et aux problématiques quotidiennes du chef d'entreprise s'ajoutent aujourd'hui les risques liés à la cybersécurité : anticipons ensemble la situation » suggère Luc Dannel. DAMOTIC a su gérer de bout en bout des attaques de niveau mondial à quatre reprises

Damotic se fixe donc pour mission de configurer pour ces professionnels des réseaux sûrs, mettre en œuvre des sauvegardes externalisées, connectées comme déconnectées du web, et assurer toute prestation ou tout projet de cybersécurité, de A à Z. Son expertise l'amène aussi, en travaillant en partenariats locaux, à proposer des services d'installations photovoltaïques, d'IRVE, de caméras de surveillance et de tout système de domotique en B to B.

Avec, dans sa boîte à outils, deux paramètres incontournables : savoir-faire et réactivité.

> THE PITCH

Damotic stems from this simple observation: a cyber-attack is frequently more a question of 'when' than a question of 'if'.

> THE BUSINESS

The truth of the matter is that too many local companies are relying on the cloud for the entire management of their production, while hundreds of their employees still connect to management software using a router provided by a local operator! This is pure madness, when you think of the costly consequences of a single cyber-attack or a network outage lasting only a few hours... It is therefore high time to educate CEOs of large and small companies on the risks they are facing and to train their teams to adopt the best practices.

"People's limits in terms of computer skills are quickly reached and, in addition to the normal daily issues they face, CEOs also have to address cybersecurity threats: we have to prepare for this situation together" Luc Dannel recommends. DAMOTIC has already successfully repelled attacks on a global scale and on four different occasions.

Working on behalf of these professionals, Damotic has set out to configure safe networks, to implement external online and offline backups, and to provide them with all manner of cybersecurity services, covering the entire breadth of their projects. Thanks to its expertise and the work it has already conducted with local partners, the firm is also perfectly poised to offer installation services relating to solar panels, EV charging points, CCTV systems, and B-to-B home automation systems.

Its extensive toolbox features two major assets: know-how and responsiveness.



► LA RENCONTRE

Stéphane se souvient : « Il y a un peu plus de dix ans, Luc m'a sauvé alors qu'une panne de serveur informatique qui contenait toutes les data de l'entreprise paralysait toute l'activité de mon agence immobilière... Il m'a également convaincu d'investir dans l'informatique en configurant notre propre réseau. Devenus amis, aujourd'hui, forts de notre expertise, convaincus de l'importance de l'informatique en entreprise et des nécessités d'accroître la cybersécurité, nous avons fondé Damotic en 2023 ».

Stéphane Modini gère une agence immobilière familiale spécialisée en transaction, gestion, syndic, locations saisonnières et à l'année à Sainte-Maxime. Luc Dannel est ingénieur réseau en cybersécurité, ayant opéré pour Cap Gemini puis Ernst & Young. Par ailleurs ancien militaire, il travaille avec le groupe industriel Lapp Muller à Grimaud, qui conçoit notamment des câbles sécurisés pour la Défense, la Marine, le Nucléaire ou la robotique.

► THE ENCOUNTER

Stéphane remembers: "A little over a decade ago, Luc came to my rescue when my server, which contained all the company's data, broke down, disrupting my real estate business... He convinced me to invest in secure IT tools and to set up our own network. We have since become friends and now, with our combined expertise, and the knowledge that corporate IT systems deserve increased cybersecurity, we decided to create Damotic in 2023".

Stéphane Modini manages a family-run real estate firm specialising in sales, management, co-ownership unions, and seasonal and year-round rentals in Sainte-Maxime. Luc Dannel is a network engineer specialising in cybersecurity, having worked for Cap Gemini and Ernst & Young. Also a former military man, he worked with the industrial group Lapp Muller in Grimaud, a firm that designs secure cables for the ministry of defence, the navy, or for the nuclear and robotics industries.

“ la cybersécurité :
« C'est quand le pneu a éclaté sur l'autoroute qu'on essaie de se souvenir s'il y avait bien une roue de secours ! ”

LUC
DANNEL

► LE PRODUIT INNOVANT

Damotic va mettre en place à la rentrée un contrat cadre qui pourra s'appliquer à toutes les entreprises (TPE-PME) afin de les protéger contre les risques liés à la cybersécurité et les assurer contre le coût réel et les dégâts occasionnés par une cyberattaque.



Damotic is going to implement a framework contract in a few months for all companies (small to medium-sized), so that they can protect themselves against cyber threats and the actual costs and damage caused by cyber-attacks.

► EN CHIFFRES

20 millions de cyberattaques quotidiennes dans le monde
20 million cyberattacks every day throughout the world

En 2022 ; 1 entreprise sur 5 courait un risque d'être hackée ; en 2023 ; 1 sur 3 et... 1 sur 2 aujourd'hui ! Dont plus de 90 % sont des TPE-PME

In 2022: one company out of five was at risk of being hacked; in 2023, it was one out of three, and today it's one out of two! More than 90% of these are small to medium-sized companies.



4 av. de Lattre de Tassigny - Le Splendid Azur - 83120 Sainte-Maxime
07 83 76 50 36 - 07 60 68 50 22
contact@damotic.fr - damotic.fr

► RENDEZ-VOUS : jeudi 25 septembre 2024 à 19 h

INSCRIPTIONS



Alain Juillet (ex DGSE) viendra nous parler de cyberdéfense et d'intelligence économique. Il y aura également d'autres partenaires, comme Orange Cybersécurité, la FMES, et bien d'autres. Pensez à réserver votre place, car l'accès est limité

Alain Juillet (ex DGSE) will talk about cyberdefense and economic intelligence. There will also be other partners, such as Orange Cybersécurité, FMES, and many others. Remember to reserve your place, as access is limited,



Dans les Bouches-du-Rhône,

DÉVELOPPER LE SUIVI DES PATIENTS

Comme elle le fait depuis Saint-Laurent du Var pour les Alpes-Maritimes, Azur Oxygène opère depuis son agence de La Ciotat en réponse à la forte demande de couvrir les besoins du département des Bouches-du-Rhône en matière de traitement de l'apnée du sommeil et d'oxygénothérapie, méthode de soins visant à apporter artificiellement de l'oxygène à un patient sur prescription médicale. L'équipe de 5 personnes, emmenée par Olivier Ruiz, gère l'appareillage et le suivi de plus de 1200 patients aujourd'hui.

In Bouches-du-Rhône, developing patient follow-up - As it does from Saint-Laurent du Var for the Alpes-Maritimes, Azur Oxygène operates from its La Ciotat branch in response to strong demand to cover the Bouches-du-Rhône department's needs in terms of sleep apnea treatment and oxygen therapy, a care method aimed at artificially providing oxygen to a patient on medical prescription. The 5-strong team, led by Olivier Ruiz, currently manages the fitting and monitoring of over 1,200 patients.

Olivier, comment a commencé votre aventure chez Azur Oxygène ?

Olivier Ruiz : Après un BTS Comptabilité, j'ai eu l'opportunité de devenir gérant de station-service. Après quelques années, j'ai eu envie de changement et de plus de contact dans mon environnement professionnel et cela fait maintenant 7 ans que je travaille chez Azur Oxygène, où j'ai débuté comme installateur-livreur d'oxygène à domicile.

Aujourd'hui responsable technique, j'ai à ma charge la gestion des commandes et du planning, le service technique comme le dépannage. Et depuis peu, je gère l'agence de La Ciotat, en lien avec Norbert Bonnafous. Vous trouverez ici une assistante administrative et deux techniciens, ainsi qu'une pharmacienne, pour l'oxygène : elle assure la validation de la prescription médicale et de ce que l'on installe à domicile, sa conformité, ainsi que la vérification des règles de sécurité, de la formation du patient et de son entourage.

Comment a évolué votre patientèle ces dernières années ?

L'agence a été ouverte en 2013 pour faire face à un développement important de la patientèle. Quand j'ai débuté, 300 patients faisaient appel à nos services, nous en suivons aujourd'hui plus de 1200. Nous assurons également le suivi à distance de nos patients, à un rythme variable en fonction de sa pathologie.

Quels sont vos objectifs ?

Nous devons poursuivre le défi du développement dans les Bouches-du-Rhône. Nous avons connu une progression stable et constante ces deux dernières années. Le secteur est particulièrement concurrentiel mais nous envisageons de travailler en direction d'une autre clientèle, en plus de nos patients habituels, en nous adressant au secteur des EHPAD.

Quelle est votre valeur ajoutée, vis-à-vis de la concurrence ?

Notre spécificité se situe indéniablement dans la proximité que nous créons avec nos patients, mais aussi dans la réactivité dont nous faisons preuve, qui sont des marqueurs forts d'Azur Oxygène.

Nous sommes en mesure d'intervenir en 1 heure au maximum ! Enfin, nous mettons un point d'honneur à répondre à tout type de demandes spécifiques de matériels ou de prestations, qui seraient plébiscités par un médecin ou un autre professionnel de santé, ce que ne font pas systématiquement nos concurrents. Nous avons accès à un très large catalogue de produits, machines et consommables.



“ Notre spécificité se situe indéniablement dans la proximité que nous créons avec nos patients, mais aussi dans la réactivité dont nous faisons preuve, qui sont des marqueurs forts d'Azur Oxygène. ”

AZUR OXYGÈNE

Siège : 17 Allée des Métaïllos
06700 Saint-Laurent-du-Var
04 93 14 18 24

Agence des Bouches-du-Rhône
375 av du serpolet - 13600 La Ciotat
04 42 84 22 17

Azuroxygene.fr

Olivier, how did your adventure at Azur Oxygène begin?

Olivier Ruiz: After obtaining a BTS in accounting, I had the opportunity to become a service station manager. After a few years, I wanted a change and more contact in my professional environment, and I've been working at Azur Oxygène for 7 years now, starting out as a home oxygen installer-deliverer. Today, as Technical Manager, I'm responsible for managing orders and planning, technical service and repairs. And more recently, I've been managing the La Ciotat branch, in liaison with Norbert Bonnafous. Here, you'll find an administrative assistant and two technicians, as well as a pharmacist for oxygen: she validates medical prescriptions and what we install in the home, ensuring compliance, as well as checking safety rules and the training of patients and those around them.

How has your patient base evolved in recent years?

The agency was opened in 2013 to cope with a significant increase in patient numbers. When I started, 300 patients were using our services; today, we follow over 1,200. We also provide remote follow-up for our patients, at a variable pace depending on their pathology.

What are your objectives?

We must continue to meet the challenge of growth in the Bouches-du-Rhône region. We've enjoyed steady, constant growth over the past two years. The sector is particularly competitive, but we're planning to work with a new clientele, in addition to our regular patients, by targeting the EHPAD sector.

What is your added value compared to the competition?

Our uniqueness lies undeniably in the closeness we create with our patients, but also in the responsiveness we demonstrate, which are strong hallmarks of Azur Oxygène. We can intervene within 1 hour at most! Finally, we make it a point of honor to respond to any specific requests for equipment or services that a doctor or other healthcare professional may have, something our competitors don't always do. We have access to an extensive catalog of products, machines and consumables.

Emilie
TORT

Pharmacienne

Alexandre
HERSANT

Assistant technique

Olivier
RUIZ

Responsable technique

Jérémy
BURGOS

Assistant technique





VILLES, INTERCOMMUNALITÉS & VIE DES MUNICIPALITÉS

L'actualité des communes azuréennes

ACTU RÉGION

SOPHIA ANTIPOLIS

LE NOUVEL AUTOPONT soulage le nord d'Antibes

➤ S'inscrivant dans le plan de requalification des aménagements routiers d'Antibes Nord, l'inauguration du nouvel autopont Antipolis, permet de relier directement le giratoire Super Antibes à la desserte de Vallauris et de Valbonne Sophia Antipolis, évitant ainsi le giratoire de Provence. L'ouvrage de 113 m aura nécessité la mise en œuvre de moyens techniques et humains importants dont l'installation d'une grue mobile de 300 T et le transport exceptionnel de poutres pesant près de 50 T chacune ! 50.000 véhicules empruntent le secteur chaque jour : avec l'autopont, la densité du trafic autour du giratoire de Provence devrait être réduite de près de 20 %.

In Sophia, the new overpass eases the pressure on Antibes Nord - The inauguration of the new Antipolis overpass, part of the Antibes Nord Road improvement plan, provides a direct link from the Super Antibes roundabout to the Vallauris and Valbonne Sophia Antipolis services, bypassing the Provence roundabout. The 113 m-long structure required considerable technical and human resources, including the installation of a 300 T mobile crane and the exceptional transportation of beams weighing almost 50 T each! 50,000 vehicles use the area every day; with the autobridge, traffic density around the Provence roundabout should be reduced by almost 20%.



MOBILITÉ

LA LOCOMOTIV' en déplacement

➤ Le dispositif La Locomotiv', plateforme de mobilité inclusive des Apprentis d'Auteuil, entame dès septembre la première étape de son voyage itinérant avec ses permanences mobilité. L'idée ? Se déplacer dans les communes afin d'accueillir et accompagner les publics en parcours d'insertion (emploi ou formation) sur leurs problématiques de mobilité. Car chaque situation est unique, les accompagnements sont adaptés au plus près des besoins : emprunter un vélo électrique, être accompagné dans ses démarches administratives (transports en commun, aides à la mobilité...), obtenir un soutien au code de la route ou encore aborder la peur des transports et/ou de la voiture.

Mobility: La Locomotiv' on the move

La Locomotiv', the inclusive mobility platform run by the Auteuil Apprentices, begins the first leg of its itinerant journey in September, with mobility workshops. The idea? To travel to local communities to welcome and support people on the path to integration (employment or training) in their mobility-related problems. Because each situation is unique, the support provided is tailored to the individual's needs: borrowing an electric bike, getting help with administrative formalities (public transport, mobility aids, etc.), getting help with the highway code, or dealing with the fear of transport and/or the car.



➤ paca.apprentis-auteuil.org

20 au 22 septembre

BIOT ACCUEILLE LE BIG

➤ Le Biot International Glass Festival (BIG pour les intimes) se tiendra du 20 au 22 septembre. Deux invités d'honneur d'exception parraineront cette quatrième édition : la finlandaise Renata Schirm et le français Jean-Baptiste Sibertin Blanc. En ouverture du Biot International Glass Festival, le vendredi soir, se tiendra « Fusion », un défilé de mode unique, né de l'alliance entre la matière et la mode sous la direction artistique de Madame Ernest. Et tout au long de ce week-end de l'artisanat d'art, des expositions, démonstrations, ateliers dans le village et les verreries biotoises.



The Biot International Glass Festival (BIG) takes place from September 20 to 22. Two exceptional guests of honor will be sponsoring this fourth edition: Finland's Renata Schirm and France's Jean-Baptiste Sibertin Blanc. The Biot International Glass Festival opens on Friday evening with "Fusion", a unique fashion show born of the alliance between materials and fashion, under the artistic direction of Madame Ernest. And throughout the weekend, there will be arts and crafts, exhibitions, demonstrations and workshops in the village and at Biot glassworks.

➤ En savoir plus sur www.biot.fr

26 septembre

2^E ÉDITION DU FORUM RESTART

➤ Vous avez un projet entrepreneurial ? L'entrepreneuriat c'est du sport ! Et comme tout sportif, l'entrepreneur doit être coaché pour atteindre ses objectifs... La CASA, France Travail, l'Initiative Agglomération Sophia-Antipolis et l'Office de Commerce et de l'Artisanat Mairie d'Antibes Juan-les-Pins vous invitent au forum RE-START, jeudi 26 septembre, de 13 h à 20 h. Au programme : des conférences sur le thème de « Réussir votre projet digital » (14h à 17 h), les témoignages des sportifs Alain Bernard, Anne-Gaëlle Miry Devos, William Motti, Sylvain Marco et Julyan Motti.

Do you have an entrepreneurial project? Entrepreneurship is sport! And like all sportsmen and women, entrepreneurs need coaching to achieve their goals... CASA, France Travail, Initiative Agglomération Sophia-Antipolis and the Office de Commerce et de l'Artisanat Mairie d'Antibes Juan-les-Pins invite you to the RE-START forum, Thursday September 26, from 1 to 8 pm. On the program: conferences on the theme of "Making a success of your digital project" (2 p.m. to 5 p.m.), and testimonials from athletes Alain Bernard, Anne-Gaëlle Miry Devos, William Motti, Sylvain Marco and Julyan Motti.



➤ Rendez-vous à partir de 13 h à l'AzurArena Antibes
250 rue Emile Hugues, entrée libre et parking gratuit

VILLE DE VALBONNE
SOPHIA ANTIPOLIS

Antiquités
& brocante



1^{ER} DIMANCHE
DE CHAQUE MOIS

DANS LES RUES DE
VALBONNE VILLAGE



Renseignements : 04 89 87 73 30
Exposants professionnels

vsa
VILLE DE VALBONNE
SOPHIA ANTIPOLIS



CHR, ÉVÉNEMENTIEL & LOISIRS

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

NEWS

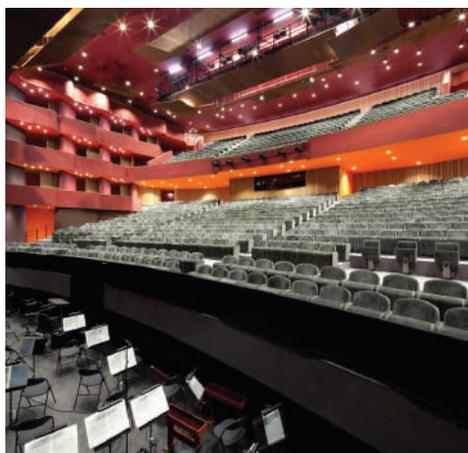
AGENDA

CULTURE & EVASION

Anthéa, cru 24-25

Depuis sa création il y a plus de dix ans, la volonté de la CASA de faire d'Anthéa un lieu de culture privilégié pour les jeunes et les scolaires, de même qu'un théâtre aux tarifs accessibles à tous, ne s'est jamais démentie. 78 spectacles, 250 représentations, une diversité qui permettra de découvrir autant Denis Podalydès, Jeanne Added, Alain Souchon, Dany Boon, Fabrice Lucchini que Luz Casal ou Stéphane Freiss... **Nouvelle saison, du 18 septembre au 17 juin 2025.**

Since its creation more than ten years ago, CASA's determination to make Anthéa a preferred cultural venue for young people and schoolchildren, as well as a theater with prices accessible to all, has never wavered. 78 shows, 250 performances, a diversity that will enable you to discover Denis Podalydès, Jeanne Added, Alain Souchon, Dany Boon, Fabrice Lucchini, Luz Casal or Stéphane Freiss... New season, from September 18 to June 17, 2025.



➤ Tout découvrir sur www.anthea-antibes.fr

Mondes sensibles & Territoires olfactifs à Grasse

Vous avez jusqu'au 12 janvier prochain pour apprécier l'exposition « Mondes Sensibles » au MIP de Grasse, une exploration sensorielle inédite au cœur de la création contemporaine, en immersion dans des univers où les sens sont sollicités de manière exceptionnelle. Toute en poésie, élaborée avec l'aide de l'intelligence artificielle, l'installation multisensorielle et immersive « Territoires olfactifs » est encore visible, elle, **jusqu'au 3 novembre**. L'œuvre de Léa Hiram, parfumeur, anthropologue et artiste, qui explore ici la notion de paysage olfactif à travers le prisme du souvenir, est une invitation à faire l'expérience du paysage grâce aux odeurs.



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

You have until January 12 to enjoy the "Mondes Sensibles" exhibition at the MIP in Grasse, an unprecedented sensory exploration at the heart of contemporary creation, immersing you in worlds where the senses are called upon in an exceptional way. The multi-sensory, immersive installation "Territoires olfactifs", poetically created with the help of artificial intelligence, is on view until November 3. The work of Léa Hiram, perfumer, anthropologist and artist, explores the notion of the olfactory landscape through the prism of memory, an invitation to experience the landscape through scent.

➤ Musée International de la Parfumerie www.museesdegrasse.com

Salon du Tourisme à Cannes

Depuis neuf ans, le Salon International du Tourisme investit, à l'automne, la Cité du Film et se tiendra dans les salons de l'Hôtel **** Canopy By Hilton les **5 et 6 Octobre** prochains. Séjours lointains, voyages sur mesure, escapades gastronomiques, remise en forme, voyages de noces ou croisières de luxe : les cannois sont fidèles à ce rendez-vous touristique avec, comme chaque année, une trentaine de professionnels du voyage à l'international mettant un point d'honneur à proposer des voyages de qualité pouvant faire l'objet d'offres promotionnelles.

*For the past nine years, the International Tourism Fair has been held in the autumn at the Cité du Film, in the lounges of the **** Canopy By Hilton Hotel on October 5 and 6. Long-haul trips, tailor-made tours, gastronomic escapades, fitness programs, honeymoons or luxury cruises: the people of Cannes are loyal to this tourism event, with, as every year, some thirty international travel professionals making it a point of honor to offer quality trips that can be the subject of promotional offers.*



➤ 5 et 6 Octobre Hôtel Canopy By Hilton.

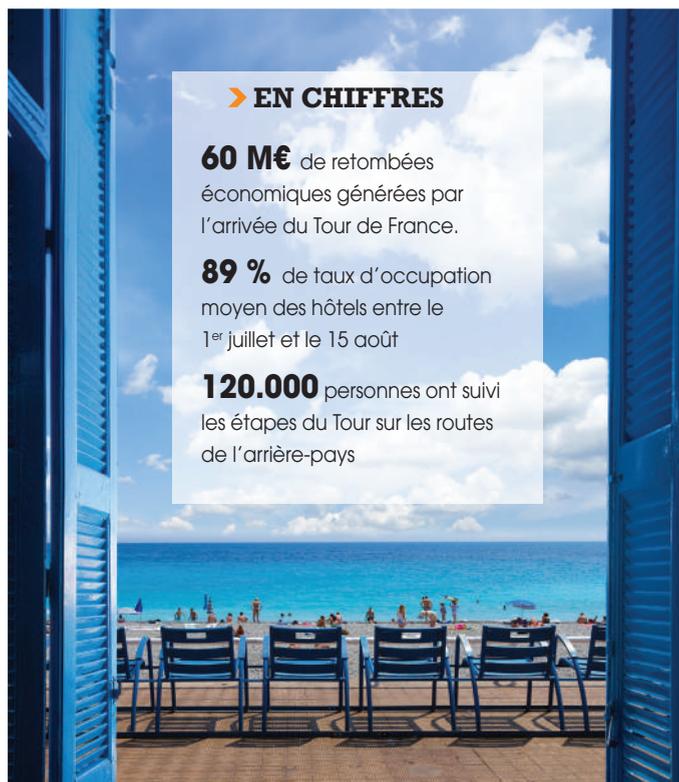
TOURISME

NICE CÔTE D'AZUR :

une saison touristique exceptionnelle

La ville de Nice apparaît comme la première destination touristique française après Paris cette année. En accueillant des événements touristiques majeurs comme l'arrivée du Tour de France, six matchs de football des JO de Paris 2024, le Nice Jazz festival et en ce mois de septembre, les Championnats du Monde Féminin Ironman. L'événementiel sportif a permis de battre des records de fréquentation cet été : avec 266.000 visiteurs le week-end de l'arrivée du Tour, le taux d'occupation hôtelière a même atteint un pic de 98 % !

A l'international, la destination apparaît dans plusieurs classements comme celui du New York Times pour le Musée Masséna ou de Travel + Leisure, qui définit Nice comme « L'endroit le plus cool de la Côte d'Azur ». L'événementiel à venir devrait encore doper l'attrait pour la destination avec en 2025, l'organisation de l'UNOC (Conférence des Nations Unies sur l'Océan) ou le Nice Boating Tomorrow, premier grand salon du nautisme durable, en octobre 2025.



EN CHIFFRES

60 M€ de retombées économiques générées par l'arrivée du Tour de France.

89 % de taux d'occupation moyen des hôtels entre le 1^{er} juillet et le 15 août

120.000 personnes ont suivi les étapes du Tour sur les routes de l'arrière-pays

Nice has emerged as France's leading tourist destination after Paris this year. With major tourist events such as the arrival of the Tour de France, six soccer matches in the Paris 2024 Olympic Games, the Nice Jazz Festival and, this September, the Ironman Women's World Championships. This summer, sporting events helped to break attendance records: with 266,000 visitors on the weekend of the Tour's arrival, the hotel occupancy rate even reached a peak of 98%!

Internationally, the destination features in a number of rankings, including that of the New York Times for the Musée Masséna, and Travel + Leisure, which defines Nice as "The coolest place on the Côte d'Azur".

Future events should further boost the destination's appeal, with the organization of the UNOC (United Nations Ocean Conference) in 2025, and Nice Boating Tomorrow, the first major sustainable boating trade show, in October 2025.

INSPIRATIONS AFRICAINES au Clos des Senteurs

Nichées au sein d'un écrin de verdure, les chambres d'hôtes Le Clos des Senteurs, propices à la créativité, offrent à leur propriétaire une toile de fond inspirante pour son travail.

Un refuge inspirant, une ambiance chaleureuse et une vue à couper le souffle, qui embrasse la baie des Anges, de Mandelieu-la Napoule, jusqu'à Magagnosc.

Au retour d'un voyage en Afrique, marqué par la beauté de ses animaux, les créations actuelles de Patrick leur rend hommage.



Au Clos des Senteurs, il propose également **des ateliers pour les visiteurs**, afin de leur permettre de découvrir son processus créatif, au cours de moments de partage autour de l'art et de la peinture.

Une exposition de ses œuvres sera organisée en 2025, offrant aux invités et aux locaux l'opportunité d'admirer ses créations : pour ceux qui souhaiteraient découvrir l'univers fascinant de Patrick, n'hésitez pas à réserver votre séjour.

Le Clos des Senteurs
Chambres d'Hôtes à Châteauneuf de Grasse

874 Chemin de la Treille - Châteauneuf de Grasse
le-clos-des-senteurs-chateauneuf.fr

+33 (0)6 08 42 99 70
leclodessenteurs06@gmail.com

LA MAISON DE BACON

en fêtes

Au rythme du changement de saison, sous l'impulsion créative de son président associé Laurent Le Fur, l'établissement du bord de mer, qui ne cesse d'innover, va se parer de ses habits de Noël dès ce mois de novembre pour s'imprégner de l'esprit des fêtes de fin d'année. Une invitation à célébrer ces moments en famille, mais aussi entouré de vos collaborateurs, clients et partenaires, lors d'événements professionnels qui sauront marquer de leur empreinte exclusive ces instants de fête et de partage.

As the seasons change, under the creative impetus of its associate president Laurent Le Fur, the seaside establishment, which never ceases to innovate, will be decked out in its Christmas clothes from November onwards, soaking up the spirit of the season. It's an invitation to celebrate with family and friends, but also with colleagues, customers and partners, at professional events that will leave an exclusive mark on these moments of festivity and sharing.



MAISON DE BACON

664 Boulevard de Bacon - Cap d'Antibes - **04 93 61 50 02**

reservation@maisondebacoon.fr - www.maisondebacoon.fr

Service réception : Laura Choquart - event@maisondebacoon.fr - 04 97 04 12 21

Les fêtes
à
Bacon



Virginie Broquet



DÉJEUNER & DÎNER

pour une privatisation totale

Le restaurant pourra accueillir 120 invités assis et 200 en cocktail, selon les menus Esprit de Noël et Esprit de Fête.

RÉCEPTION & COCKTAIL

Hors terrasse, le restaurant peut accueillir jusqu'à 200 convives pour vos réceptions professionnelles.

Une offre avec cocktail et boissons, hors animations culinaires et apéritif est proposée à 100 €. Deux formules cocktail sont disponibles à partir de 85 €.

Pour animer votre réception, il est possible d'organiser un atelier ou de choisir une animation de Noël.



The restaurant can accommodate 120 seated guests and 200 in cocktail, according to the menus Esprit de Noël and Esprit de Fête.

RÉCEPTION & COCKTAIL

Excluding the terrace, the restaurant can accommodate up to 200 guests for your business functions. Cocktails and beverages, excluding culinary animations and aperitifs, are available for €100. Two cocktail formulas are available, from 85€.

To liven up your reception, you can organize a workshop or choose a Christmas animation.



ÉVÉNEMENTS DE FIN D'ANNÉE

en semi-privatisation

Propice à la célébration d'événements marquants, le dernier trimestre de l'année reste incontournable pour votre entreprise et ses équipes. Faites de ces instants, des souvenirs de qualité inoubliables à La Maison de Bacon.

Semi-privatisation du restaurant

Jusqu'à 50 invités, vous pouvez opter pour une semi-privatisation du restaurant, dans une formule à partir de 100 € (menu + boissons, hors apéritif).

Vous pourrez opter pour l'un des deux menus Esprit de fête en 3 plats ou un menu Esprit de Noël en 4 plats. L'apéritif, composé de pièces cocktail et boissons, est à choisir à partir de 25 €.

The last quarter of the year is a great time to celebrate milestones, and a memorable one for your company and its teams. Turn these moments into unforgettable quality memories with La Maison de Bacon.

Semi-privatization of the restaurant

For up to 50 guests, you can opt for semi-privatization of the restaurant, in a package from €100 (menu + drinks, excluding aperitifs).

You can opt for one of two 3-course Esprit de fête menus, or a 4-course Esprit de Noël menu. The aperitif, comprising cocktails and drinks, starts at €25.





LES REPAS de fin d'année

Réservés aux entreprises - Exemples de suggestions

MENU ESPRIT DE FÊTE

Brioche de partage aux herbes de Provence,
Emulsion à l'huile d'olive et zests de citron vert

Amuse-bouche

Ceviche de noix de Saint Jacques
à l'huile de truffe

Veau fermier en Matignon,
cromesquis aux cèpes, jus truffé

Gourmandises chocolatées

Crèmeux pistache

Mignardises de la Maison de Bacon

à partir de 70 € par personne

Proposé à partir du 1^{er} novembre jusqu'au 30 décembre



MENU ESPRIT DE NOËL

Brioche de partage aux herbes de Provence,
Emulsion à l'huile d'olive et zests de citron vert

Amuse-bouche

Le foie gras

Terrine de foie gras maison

Doucette à l'huile de noisette et Pitacou maison

La langouste

Ravioles de langouste cuisinées dans son fumet

Médallions légèrement tiédés

La volaille

Suprême de pintade rôtie au feu de bois

Mousseline de panais truffée

Douceur de Noël

Délices de Noël et sorbet mandarine

Mignardises de la Maison de Bacon

à partir de 90 € par personne



SUR LE ROOFTOP,

Sunset en majesté

Dernier-né de la Maison, le Rooftop dévoile ses incroyables couchers de soleil dans sa version été indien. Une invitation à prendre de la hauteur et prolonger la douceur azurée, dans un panorama ouvert à 180° sur la mer. Design et modulable, doté des dernières technologies de communication, ce nouvel espace accueille en format privatisation vos événements et cocktails jusqu'à 120 invités, avec une offre restauration à partir de 100 € (cocktail, boissons, hors apéritif et animations culinaires). Une décoration et des formules thématiques de Noël dédiées aux entreprises clientes peuvent aussi être proposées.



The latest addition to La Maison, the Rooftop unveils its incredible sunsets in an Indian summer version. An invitation to soar high and prolong the azure softness, in a 180° panorama of the sea. Design and modular, equipped with the latest communication technologies, this new space is privatized for events and cocktails for up to 120 guests with a Food offer from €100 (including cocktails and beverages, but excluding aperitifs and culinary animations). A themed decoration dedicated to corporate customers can also be proposed.





En aparté CHEZ VICTOR

Pour des réceptions d'entreprise plus intimistes, l'appartement de Victor recevra une vingtaine de convives suivant une offre à partir de 130 € par invité. En déjeuner ou dîner, sélectionnez un apéritif sur mesure, suivi au choix d'un menu 3 voire 4 plats, ou d'un menu Signature à 4 mains par Nicolas Davouze, Bocuse d'Or France et Philippe Joannes, Meilleur Ouvrier de France accompagnés d'une sélection de vins et de boissons sur mesure.

Des ateliers thématiques autour de la féerie de Noël peuvent être organisés.



For more intimate corporate receptions, Victor's apartment can accommodate up to twenty guests in a package from €130 per guest. For lunch or dinner, select a customized aperitif, followed by a choice of a 3- or 4-course menu, or a 4-hand Signature menu by Nicolas Davouze, Bocuse d'Or France and Philippe Joannes, Meilleur Ouvrier de France, accompanied by a selection of wines and a customized beverage package.

Themed workshops can be organized around the enchantment of Christmas.

BRUNCH DE NOËL

du 25 décembre

Exemple de suggestion

CÔTE VIENNOISERIES

Mini-pains au chocolat
et croissants,
Brioches géantes
Boissons chaudes
(café, thé, chocolat chaud),
jus d'orange frais
et pamplemousse



ANIMATIONS CHAUDES AU BUFFET

Brouillade d'œufs à la truffe
Pêche du jour en Marinière
de coquillages et curcuma
Jarret de veau de 7 h aux épices de Noël
Pomme Dauphinoise
à la truffe noire

Plateau de fromages affinés
de Thomas METIN

BUFFET D'ENTREES

Saumon gravelax signature,
crème yuzu et ciboulette
Huitres Tamaris, vinaigrette à l'échalotte,
Carpaccio de pêche du jour
de la baie d'Antibes
Terrine de foie gras frais maison,
chutney de coing
Crevettes roses sauce cocktail
Coleslaw
Gambas sucrine agrumes
Pâté en croûte de canard
et foie gras
Salade de jeunes pousses

Le Chef exécutif
Nicolas Davouze,
Bocuse d'Or France,
vous invite à célébrer
Noël autour d'un brunch
d'exception.



BUFFET DE DESSERTS

Millefeuille à la vanille de Madagascar
Eclair chocolat, noisettes torréfiées
Tartelette de fruits du moment
Cheese cake aux fruits exotiques
Bûche de Noël marron poires
Bûche de Noël chocolat intense
Atelier Culinaire
Fontaine chocolat et
brochette de fruits frais
Candy Bar
Sorbet et glace maison

148 € / personne hors boissons - 76 € pour les enfants jusqu'à 12 ans

Le 25 décembre, venez profiter d'un lendemain de fêtes sans contrainte

BRUNCH DE NOËL EXCLUSIF À LA TABLE DE VICTOR

Pour partager l'esprit de Noël dans l'intimité familiale, l'appartement-terrace de Victor vous ouvre ses portes. Une invitation à la rêverie et au raffinement, surplombant les flots, pour un Brunch de Noël en formule privatisée, dans un cadre d'exception.

A partir de 265 € par convive

To share the spirit of Christmas in the intimacy of the family, Victor's penthouse opens its doors to you. An invitation to reverie and refinement, overlooking the waves, for a private Christmas brunch in an exceptional setting.

From 265 € per guest

Offre exclusive réservée à 14 couverts maximum



MENU DU RÉVEILLON

du 31 décembre

Exemple de suggestion

Saveur iodée

Langoustine laquée céleri, pomme verte
et crème yuzu

Invitation à la dégustation

Loup et caviar Oscière en coffret surprise

Dernier pas marin

Soufflé de Saint Jacques, huile coraillée
Emulsion Champagne aux petits œufs

Fraîcheur Saint Sylvestre

Poires Williams confites à l'anis verte,
neige de vodka, meringue craquante



Premier pied à terre du Nouvel An

Mignonette de volaille Terre de Toine truffée

Cuisinée façon Albufera

Douceur chaleureuse

du chef pâtissier

Instant chocolaté du Nouvel An

Gourmandises à la clémentine de Corse

Mignardises du Nouvel An

320 € - Coupe de Champagne offerte
et animation musicale - Hors boissons





À LA PINÈDE *BY BACON*, la dolce Vita en famille

Les investisseurs de La Maison de Bacon ont décidément une expertise pour les lieux d'exception en bord de mer. Ils poursuivent leur développement en vous proposant une belle parenthèse de fin de saison, un ultime rendez-vous avec la Dolce Vita italienne, une élégance et un art de vivre servis dans un panorama incomparable : découvrez La Pinède, la petite sœur de la Maison de Bacon, institution de bord de mer à Cap d'Ail, aux portes de La Principauté.

Autour du chef Mickaël Pinard, c'est une cuisine aux multiples accents du sud qui vous transporte, où poissons et crustacés s'invitent à chaque moment, où la langouste est reine, grillée et cuisinée « à la Valencienne » : une cuisine de la mer, du partage et de la famille...

Possibilité d'organiser des événements de 10 à 200 personnes



The investors in La Maison de Bacon have a decided expertise in exceptional seaside locations. They are continuing to expand by offering you beautiful end-of-season interlude, a final rendezvous with Italian Dolce Vita, elegance and art de vivre served in an incomparable panorama: discover La Pinède, the little sister of the Maison de Bacon, a seaside institution in Cap d'Ail, at the gateway to the Principality.

With chef Mickaël Pinard at the helm, you'll be transported by a cuisine with many southern accents, where fish and shellfish are invited at every moment, and lobster is king, grilled and cooked "à la Valencienne": a cuisine of the sea, sharing and family...

Events can be organised for 10 to 200 people



10 Avenue Raymond Gramaglia
06230 Cap d'Ail

La Pinède

lapinederestaurant.com
04 93 78 73 78

» UMIH - NICE SHOPPING ERIC ABIHSSIRA

Evénements & hébergement de qualité : COMBO GAGNANT

La saison estivale voit l'ouverture de quatre nouvelles adresses hôtelières prestigieuses à Nice, renforçant une offre d'hébergement qui monte en gamme et dynamise la destination. Pour Eric Abihssira, hôtelier-restaurateur, membre expert de Nice Shopping, vice-président de l'UMIH National auprès du chef Thierry Marx et Président de l'UMIH Nice Azur et Alpes, la ville profite aujourd'hui de la belle alchimie de ses commerces, du renouveau de ses équipements et d'une programmation événementielle exceptionnelle.

Events & quality accommodation: a winning combination - The summer season sees the opening of four new prestigious hotel addresses in Nice, bolstering an upscale accommodation offer and boosting the destination's dynamism. For Eric Abihssira, hotelier-restaurateur, expert member of Nice Shopping, and vice-president of the UMIH National with chef Thierry Marx and President of UMIH Nice Azur et Alpes, the city is now benefiting from a fine alchemy of shops, renewed facilities and an exceptional program of events.

E ric, quel est votre parcours ?
Eric Abihssira : Mes parents sont des rapatriés d'Oran, pieds-noirs arrivés à Nice en 1962, où je suis né en 1963. Mon père était décorateur-étalagiste avant de se lancer dans le prêt-à-porter de luxe : j'ai toujours baigné dans le commerce... Bien souvent dans les familles de judéo-pieds noirs, on vous voit médecin ou avocat, alors j'ai voulu faire plaisir en commençant médecine, mais... cela ne me plaisait pas ! J'ai donc fait une école de commerce à Paris et j'étais prêt à embrasser la profession de promoteur immobilier quand j'ai rencontré ma femme dont la famille d'hôteliers à Nice, rapatriés d'Algérie également, m'a proposé de rejoindre le groupe. Après une courte période de travail à l'étranger pour développer l'import-export de cacao, je me suis donc lancé auprès de mon beau-père et mon beau-frère pour développer les 4 hôtels et 3 restaurants du groupe qu'il avait constitué à l'époque.

Vous avez connu la commercialisation de la destination Nice, un peu partout à l'étranger, bien loin des réservations web de chambre en dernière minute !

Bien avant internet et l'avènement des OTA (Online Tourism Agency), ces agences de voyage dématérialisées, nous devions silloner l'Europe et même le monde pour vendre nos chambres aux tour-opérateurs, plutôt à une clientèle de groupes. J'avais fondé une agence de voyage réceptive puis je me suis beaucoup investi dans la e-distribution et l'optimisation de vente de nos chambres d'hôtels. J'ai acquis des compétences transversales, dans l'hôtellerie, le tourisme et le voyage durant toutes ces années, où j'ai par ailleurs toujours été très engagé auprès des instances représentatives de la profession.

A ce sujet, vous êtes Président de l'UMIH Nice Azur et Alpes depuis juin 2022 : quel regard portez-vous sur l'arrivée de ces nouvelles adresses hôtelières dans la ville de Nice ?

Cela nous apporte une visibilité extraordinaire : les grands groupes hôteliers, en vantant les mérites de

leurs établissements à Nice, font la promotion de la destination à échelle mondiale, c'est une excellente opportunité pour l'ensemble de la profession des hôteliers !

Si l'on ajoute à cela l'aéroport Nice Côte d'Azur, ses 5 vols quotidiens vers des villes étatsuniennes, tout ceci offre d'exceptionnelles possibilités d'accueil de la clientèle touristique.

“ Grace à Nice Shopping, à une offre hôtelière sans cesse renouvelée, nous amenons à Nice une belle clientèle qui est attirée par la culture, par une gastronomie de grande qualité et bien évidemment par le shopping. ”



www.niceshopping.fr



www.umih-niceazuralpes.com

*Union des Métiers et des Industries de l'Hôtellerie

E ric, what is your background?
Eric Abihssira: My parents are repatriates from Oran, Pieds-noirs who arrived in Nice in 1962, where I was born in 1963. My father was a decorator and metalworker before going into the luxury ready-to-wear business, so I've always been involved in commerce... Quite often in the families of Pieds-noirs-Jewish people, they see you as a doctor or a lawyer, so I wanted to please them by starting medical school, but... I didn't like it! So, I went to business school in Paris and was ready to embrace the profession of real estate developer when I met my wife, whose family of hoteliers in Nice, also repatriated from Algeria, suggested I join the group. After a short period working abroad to develop the cocoa import-export business, I set out with my father-in-law and brother-in-law to develop the 4 hotels and 3 restaurants of the group he had set up at the time.

You've experienced the marketing of Nice as a destination, a long way from last-minute web room reservations!

Long before the Internet and the advent of OTAs (Online Tourism Agencies), we had to criss-cross Europe and even the world to sell our rooms to tour operators, who tended to cater for groups. I set up a receptive travel agency and then invested a lot of time in e-distribution and optimizing the sale of our hotel rooms. I've acquired cross-disciplinary skills in the hotel, tourism and travel industries over the years, and I've always been very involved in the profession's representative bodies.

You've been President of UMIH Nice Azur et Alpes since June 2022: how do you see the arrival of these new hotel addresses in Nice?

It gives us extraordinary visibility; the major hotel groups, by extolling the virtues of their establishments in Nice, are promoting the destination on a global scale, which is an excellent opportunity for the entire hotel industry!

Add to this the Nice Côte d'Azur airport, with its 5 daily flights to U.S. cities, and you've got exceptional opportunities for welcoming tourist clientele. Another observation: this competition from 4 and 5-star establishments is prompting independent hoteliers - myself included - to upgrade their

“ Les grands groupes hôteliers, en vantant les mérites de leurs établissements à Nice, font la promotion de la destination à échelle mondiale, c'est une excellente opportunité pour l'ensemble de la profession des hôteliers ! ”

Autre constat : cette concurrence d'établissements 4 et 5 étoiles incite les hôteliers indépendants -dont je suis-, à faire évoluer leur offre et le niveau de leurs prestations : c'est un nivellement vers le haut. Dernier exemple en date à Nice parmi les hôtels indépendants : Le Gounod, qui est passé de 3 à 4 étoiles au terme d'une superbe rénovation qui aura duré deux ans.

En tant que membre expert de Nice Shopping, comment décririez-vous aujourd'hui les atouts de la ville ?

Nice Shopping sait rebondir sur tous les grands événements qui mettent en avant la ville, nous l'avons vu tout dernièrement avec le Tour de France et une présence touristique exceptionnelle.

Grâce à des structures comme Nice Shopping, à une offre hôtelière sans cesse renouvelée, nous amenons à Nice une belle clientèle qui est attirée par la culture, par une gastronomie de grande qualité et bien évidemment par le shopping. De ce point de vue, Nice a tous les atouts et les grands équipements qui verront le jour dans les années qui viennent comme le Palais des Congrès dans quelques mois pour accueillir le Sommet des Océans puis le Grand Palais des Expositions à l'ouest de la ville, renforceront encore cette attractivité.

offer and the level of their services: it's a race to the top. The latest example in Nice among independent hotels: Le Gounod, which has been upgraded from 3 to 4 stars following a superb two-year renovation.

As an expert member of Nice Shopping, how would you describe the city's strengths today?

Nice Shopping knows how to bounce back from all the major events that put the city in the spotlight, as we saw most recently with the Tour de France and an exceptional tourist presence.

Thanks to structures like Nice Shopping, and a constantly renewed hotel offer, we bring to Nice a fine clientele attracted by culture, high-quality gastronomy and, of course, shopping. From this point of view, Nice has every advantage, and the major facilities to be built in the coming years, such as the Palais des Congrès in a few months' time to host the Ocean Summit and the Grand Palais des Expositions to the west of the city, will further enhance this appeal.

ERIC ABIHSSIRA

Hôtelier-restaurateur, membre expert de Nice Shopping, vice-président de l'UMIH National auprès du chef Thierry Marx et Président de l'UMIH Nice Azur et Alpes



ENTRE NOUS

Mer & Montagne

Passionné de yachting, de ski et de montagne, Eric se prépare un nouveau défi dans 3 à 4 ans : une traversée transatlantique à la voile.

Transmission

De ses trois garçons qui ont la trentaine, c'est le benjamin, Kevin, qui prend la suite des opérations et dirige déjà le restaurant niçois Côté Lounge, dans la rue piétonne.

Sea & Mountain

Passionate about yachting, skiing and the mountains, Eric is preparing for a new challenge in 3 to 4 years: a transatlantic crossing under sail.

Passing on

Of his three sons in their thirties, the youngest, Kevin, is taking over operations and already runs the Côté Lounge restaurant in Nice's pedestrian street.

» BIJOUTERIE BABYLONE - NICE SHOPPING NICOLAS ARIN

NICE, PRÉCIEUX ÉCRIN du shopping maralpin

Auprès de sa sœur Lara et de son père Jan -le fondateur, Nicolas Arin dirige la bijouterie-joaillerie familiale Babylone, institution niçoise de la rue Maréchal Joffre depuis plus de 45 ans. A la CCI comme auprès des autres commerçants de la ville et de l'association Nice Shopping dont il est secrétaire, il s'investit pour attirer et fidéliser les clients autour de la destination shopping incontournable que devient Nice.

Nice, a precious showcase for shopping - Alongside his sister Lara and his father Jan - the founder - Nicolas Arin has been running the family jewelry store Babylone, a Nice institution on rue Maréchal Joffre, for over 45 years. At the CCI, as well as with the city's other retailers and the Nice Shopping association, of which he is secretary, he is committed to attracting and retaining customers around the must-visit shopping destination that Nice is becoming.

Nicolas, présentez-nous Babylone...
Nicolas Arin : En 1978, mon père s'est installé ici, au 10 de la rue Maréchal Joffre, en tant que bijoutier-joailler. C'est en 1991 qu'il a eu l'opportunité de se développer en rachetant le magasin mitoyen et en agrandissant nos locaux. Je l'ai rejoint en 2009, suivi par ma sœur et nous travaillons aujourd'hui en famille. En 2018, nous avons pu nous agrandir encore avec le rachat d'un commerce mitoyen.

Quelles sont vos différentes activités ?

Avant de rejoindre mon père, mon cursus scolaire m'a amené à passer une Licence en gestion des PME : une petite entreprise artisanale comme la nôtre nécessite de toucher à tout, de la vente à la fabrication, dans un modèle de gestion global. J'ai appris le métier en regardant les ouvriers artisans. Chez Babylone, nous partons du produit brut pour aller jusqu'au bijou terminé. Une part importante de notre activité consiste dans l'achat de lots de pierres à transformer, de même que la fabrication sur-mesure de nos bijoux dans notre atelier.

Comment développez-vous l'activité de Babylone ?

La dernière extension de la bijouterie nous a permis d'agrandir l'atelier, nous équiper de nouvelles machines-outils, comme la soudure au laser ou encore la conception de bijoux en 3D, garantissant ainsi le renforcement de notre indépendance, notamment dans la fabrication. Notre développement passe aussi par une volonté d'accroître notre notoriété, avec l'organisation d'événements autour de notre activité et du travail avec toute la communauté des commerçants de la ville...

...Comme avec Nice Shopping ?

Oui, avec l'association, beaucoup d'actions sont menées pour apporter de la vie, drainer un flux de clientèle à Nice, en centre-ville comme en périphérie. L'événementiel attire du monde, nous le voyons avec l'exemple de la parade de Noël

qui est un vrai succès : je milite pour qu'elle devienne un vrai rendez-vous commercial et festif incontournable à Nice, au même titre que le carnaval, ou -dans d'autres contrées, la célèbre braderie de Lille !

Avec Nice Shopping, un important travail est mené en amont avec les associations et les fédérations commerçantes : le partage d'idées qui en naît permet de créer de la vie dans chaque quartier et c'est primordial ! Les riverains doivent s'approprier leur quartier et c'est aussi cela, Nice Shopping : la personnalisation du lien commercial avec la ville.

“ Notre développement passe aussi par une volonté d'accroître notre notoriété, avec l'organisation d'événements autour de notre activité et du travail avec toute la communauté des commerçants de la ville... ”

Nicolas, tell us about Babylone...

Nicolas Arin: In 1978, my father set up shop here, at 10 rue Maréchal Joffre, as a jeweler. In 1991, he had the opportunity to expand by buying the adjoining store and enlarging our premises. I joined him in 2009, followed by my sister, and today we work as a family. In 2018, we were able to expand further with the purchase of an adjoining business.

What are your different activities?

Before joining my father, my schooling led me to take a bachelor's degree in SME management: a small craft business like ours needs to touch on everything, from sales to manufacturing, in a global management model. I learned the trade by watching craftsmen. At Babylone, we start with the raw product and work our way up to the finished piece. An important part of our business consists of buying lots of gemstones to be transformed, as well as the bespoke manufacture of our jewels in our workshop.

How are you developing Babylone's business?

The latest extension to the jewelry store has enabled us to enlarge the workshop and equip ourselves with new machine tools, such as laser welding and 3D jewelry design, thus guaranteeing the strengthening of our independence, particularly in manufacturing. Our development also involves a desire to raise our profile, by organizing events around our business and working with the city's entire community of retailers...

...Like with Nice Shopping?

Yes, with the association, a lot of actions are carried out to bring life and attract a flow of customers to Nice, both in the city center and on the outskirts. Events attract people, as we can see from the Christmas parade, which is a real success: I'm campaigning for it to become a real must-see commercial and festive event in Nice, on a par with Carnival, or - in other countries - the famous Braderie in Lille! With Nice Shopping, a great deal of upstream work is carried out with retailers' associations and federations: the sharing of ideas that emerges helps to create life in each district, and that's vital! Residents need to make their neighborhood their own, and that's what Nice Shopping is all about: personalizing the commercial link with the city.



www.niceshopping.fr

Dans cette dynamique, qu'attendez-vous de la municipalité de Nice ?

Nous sommes très attentifs et regardants sur la propreté et la sécurité. De notre côté, il y a eu par exemple un énorme travail de Nice Shopping sur le recensement de solutions de stationnement, de déplacement et de mobilité. L'association est en train de devenir la référence en matière de renseignement, de conseil, pour attirer et fidéliser le client autour de la destination Nice !

What do you expect from Nice's municipal authorities?

We are very attentive and watchful when it comes to cleanliness and safety. On our side, Nice Shopping, for example, has done an enormous amount of work in identifying parking, travel and mobility solutions. The association is becoming the benchmark for information and advice on attracting and retaining customers for Nice as a destination!

NICOLAS ARIN

Dirigeant de la bijouterie-joaillerie familiale Babylone, institution niçoise de la rue Maréchal Joffre depuis plus de 45 ans

“ Avec Nice Shopping, un important travail est mené en amont avec les associations et les fédérations commerçantes : le partage d'idées qui en naît permet de créer de la vie dans chaque quartier et c'est primordial ! ”

ENTRE NOUS

Si Nicolas est très occupé...

...et essaye de jouer au padel quand il le peut, son nouveau rôle de jeune papa l'a éloigné des terrains ces derniers temps !

If Nicolas is very busy...

...and tries to play padel when he can, his new role as a young father has kept him away from the courts lately!



BABYLONE

SINCE 1978

bijouterie-babylone.fr
10 rue Maréchal Joffre, 06000, Nice



RESTAURANT DESAVIE

GASTRONOMIE

Chez Daniel Desavie, UNE RENTRÉE RAFFINÉE

Le bistrot et le restaurant gastronomique de Valbonne concoctent plusieurs nouveautés pour une rentrée dédiée au goût et à l'amour de l'art culinaire.

Depuis plus de 20 ans, Daniel Desavie cultive son amour de la cuisine gourmande et raffinée dans son institution de Valbonne où il a créé deux espaces, pour distiller deux ambiances et variations de son art culinaire : le Gastro et le Bistrot. Dès ce mois de septembre, le Bistrot Desavie proposera toujours sa formule quotidienne de 3 entrées au choix, 3 plats et 3 desserts à 30 €, ainsi qu'une nouveauté, à la carte : une sélection des « Incontournables » du moment. Des recettes plébiscitées par les habitués des lieux, comme l'assiette Maison en duo de saumon fumé et Gravelax toute en fraîcheur, le jambon ibérique et son bouquet de salades, le traditionnel coquelet rôti ou encore la salade César et ses succettes de poulet... Pour apprécier ces suggestions gourmandes en toute saison, le gastro et le Bistrot Desavie se prolongent d'une belle terrasse tout à la fois fleurie et ombragée.

L'art culinaire, question d'amour... & de partage

« Ne jamais céder à la facilité » : suivant la même philosophie immuable de la quête du bon produit, le chef Valbonnais cultive toujours



“ Daniel Desavie cultive toujours ses bonnes adresses de fournisseurs locaux et ne déroge jamais à la qualité, composante essentielle d'une cuisine de saison et de goût. ”

A refined back-to-school experience - The Valbonne bistro and gourmet restaurant is concocting several novelties for a back-to-school season dedicated to taste and the love of the culinary arts.

For over 20 years, Daniel Desavie has been cultivating his love of gourmet and refined cuisine in his Valbonne institution, where he has created two spaces to distill two atmospheres and variations of his culinary art: the Gastro and the Bistrot. Starting this September, the Bistrot Desavie will continue to offer its daily formula of 3 starters, 3 main courses and 3 desserts at €30, plus a new à la carte feature: a selection of the "Incontournables" of the moment. These are recipes that regulars love, such as the Maison plate of smoked salmon and Gravelax duo, the Iberian ham and its bouquet of salads, the traditional roast coquelet or the César salad with chicken lollipops... To enjoy these gourmet suggestions in any season, the gastro and the Bistrot Desavie extend onto a beautiful terrace, both flowery and shady.

Culinary art: a question of love... and sharing

"Never give in to the easy way out": following the same unchanging philosophy of the quest for the right product, the Valbonnais



“ L'équipe du restaurant reste à votre écoute pour organiser la partie traiteur de votre réception et saura organiser la privatisation de ses espaces de restauration afin de recevoir vos invités dans une ambiance raffinée. ”



ses bonnes adresses de fournisseurs locaux et ne déroge jamais à la qualité, composante essentielle d'une cuisine de saison et de goût. Et parce que cette passion se communique et se vit à plusieurs, Daniel Desavie dévoile à la rentrée ses suggestions savoureuses du moment, ainsi que tout au long du mois d'octobre, « **Les vendredis de la marée** », un événement culinaire dédié aux produits de la mer.

Une adresse au cœur de tous vos événements

Si tout ou partie du restaurant peut être privatisé, Daniel Desavie s'est également fait une spécialité de délocaliser sa cuisine au sein d'événements privés comme professionnels dans toutes les Alpes-Maritimes : salons, festivités, soirées de gala... L'équipe du restaurant reste à votre écoute pour organiser la partie traiteur de votre réception et saura organiser la privatisation de ses espaces de restauration afin de recevoir vos invités dans une ambiance raffinée, empreinte de dévouement et de convivialité. Réunions de rentrée, diners d'affaires, festivités de fin d'année : les formules à la carte s'imaginent selon vos propres desiderata... Pensez enfin à offrir du bonheur à table, avec un **bon cadeau** ou l'un des **paniers gourmands** composés de produits de fête : une autre façon savoureuse de célébrer la fin d'année en récompensant un client, un partenaire ou un collaborateur !

chef always cultivates his good addresses of local suppliers and never deviates from quality, an essential component of a cuisine of season and taste. And because this passion is shared and lived by many, Daniel Desavie is unveiling his tasty suggestions of the moment, and Throughout October, "Fridays of the Tide", a culinary event dedicated to seafood.

An address at the heart of all your events

If all or part of the restaurant can be privatized, Daniel Desavie has also made a specialty of relocating his kitchen to private and professional events throughout the Alpes-Maritimes: trade

*fairs, festivities, gala evenings... The restaurant team is at your disposal to organize the catering part of your reception and will know how to organize the privatization of its catering spaces to welcome your guests in a refined atmosphere, marked by dedication and conviviality. Back-to-school meetings, business dinners, end-of-year festivities: à la carte formulas can be devised according to your own desires... Think about giving the gift of fine dining, with a **gift voucher** from Daniel Desavie, or one of his **gourmet baskets** of festive products. Another tasty way to celebrate the end of the year by rewarding a customer, a partner or colleague!*



LE GASTRO
De sa Vie

SUGGESTIONS DU MOMENT

Menu Anniversaire / 60 €

Entrées

Délice de crustacés avec ses langoustines pochées et sa salade gourmande

OU

Terrine de foie gras maison de canard avec son chutney aux fruits et son cœur de sucrine

OU

Soupe de champignons des bois et son cappuccino truffé

Plats

Caille rôtie en crapaudine et sa sauce aux raisins et pommes purées

OU

Médallions de dos de cabillaud dans une nage de légumes au parfum d'herbes

OU

Ravioles de ricotta sur un lit d'épinards avec son beurre noisette

Desserts

Sélection de fromages ; ou Gratin de poires avec son sabayon à la Williamine

OU

Moelleux au chocolat accompagné de sa glace vanille

Menu Dégustation / 80 €

Entrées

Soupe de champignons des bois

Emietté de crabe avec son émincé d'avocat et sa sauce cocktail

Plats

Filet de sole sur un nid d'épinard

Raviole de fleur de courgette

Emincé de suprême de pintadeau avec sa sauce aux olives de Nice et ravioles à la ricotta

Dessert

au choix

CD

De sa Vie

RESTAURANT DESAVIE

1360 route d'Antibes - 06560 Valbonne

04 93 12 29 68

restaurantdanieldesavie.fr
restaurant.desavie@gmail.com





» LE PARK MOUGINS

LE CHARME DE L'EXCLUSIF

pour des événements uniques

C'est dans un cadre prestigieux, à 10 minutes de Cannes que s'étend Le Park Mougins, au cœur de 18.000 m² d'une nature apprivoisée au caractère unique. Chacun appréciera la confidentialité et la modularité du domaine, ses nombreux espaces de réception qui en font une adresse incontournable de la Côte d'Azur pour vos événements privés ou professionnels, à 5 minutes de Sophia Antipolis et 20 minutes de l'aéroport de Nice.

Exclusive charm for unique events - Le Park Mougins is in a prestigious setting just 10 minutes from Cannes, in the heart of 18,000 m² of uniquely tamed nature. Everyone will appreciate the confidentiality and modularity of the estate, and its many reception areas, which make it an essential address on the Côte d'Azur for your private or professional events, 5 minutes from Sophia Antipolis and 20 minutes from Nice airport.

Découvrez toute la modularité du Park Mougins en explorant les différents lieux qui composent le domaine, chacun incarnant une atmosphère et un style qui lui sont propres. Que vous recherchiez une ambiance intime, un cadre élégant ou un espace moderne, la gamme des différents espaces du Park Mougins vous offre une variété d'options pour l'ensemble de vos événements spéciaux. Faites votre choix

parmi nos destinations uniques et créez des souvenirs mémorables avec nous.

Le bar lounge

La salle lounge se pare d'un style antique, un lieu où l'élégance intemporelle rencontre la grandeur historique, avec un bassin majestueux en toile de fond. Plongez dans l'atmosphère de l'Antiquité en franchissant les portes de cet extraordinaire espace.



Discover all the modularity of Park Mougins by exploring the different venues that make up the estate, each embodying its own unique atmosphere and style. Whether you're looking for an intimate ambiance, an elegant setting or a modern space, the range of different spaces at Park Mougins offers a variety of options for all your special events. Choose from our unique destinations and create lasting memories with us.

The lounge bar

The lounge is adorned in antique style, a place where timeless elegance meets historic grandeur, with a majestic pool as a backdrop. Immerse yourself in the atmosphere of antiquity as you step through the doors of this extraordinary space.

The Salon Riviera

The Salon Riviera is a large 400 m² reception area with a resolutely modern and elegant feel. With its 3.5 m high ceilings, the room is soundproofed to ensure the best possible conditions for your tailor-made events.

The big top

In romantic style, the sumptuous reception hall celebrates life's most precious moments in an enchanting ambience.



Le Salon Riviera

Le Salon Riviera se veut un grand espace de réception de 400 m², dans un esprit résolument moderne et élégant. La salle, qui offre 3,5 m de hauteur sous plafond est insonorisée pour accueillir vos événements sur-mesure dans les meilleures conditions.

Le chapiteau

Dans un style romantique, la somptueuse salle de réception célèbre les moments les plus précieux de la vie, dans une ambiance enchanteresse, où chaque détail est soigneusement conçu pour évoquer la romance intemporelle. Les murs drapés de tons doux et élégants créent une toile de fond chaleureuse qui invite à la rêverie, tandis que des luminaires délicats répandent une lueur tamisée et féérique dans toute la pièce.

Le grand bassin

Le grand bassin scintillant du Park Mougins prend place au cœur d'une oasis verdoyante, bordée par une enceinte majestueuse. Cette scène ensorceleuse vous invite à plonger dans un mélange harmonieux de nature et d'histoire. Un amphithéâtre antique, aux gradins en pierre patinée par le temps, encadre le bassin, rappelant les spectacles grandioses de l'Antiquité.

La terrasse

La terrasse exceptionnelle est une véritable oasis de charme qui s'étend devant un bassin tranquille, offrant une vue imprenable sur la magnifique bastide historique. Dès que vous mettez le pied sur cette terrasse, vous êtes enveloppé dans une ambiance où l'histoire et la nature se rencontrent harmonieusement.

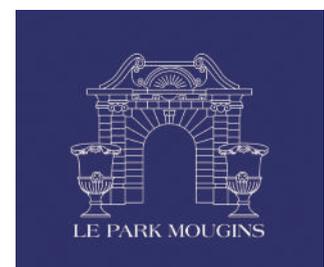
where every detail is carefully designed to evoke timeless romance. Walls draped in soft, elegant tones create a warm backdrop that invites reverie, while delicate lighting fixtures spread a subdued, fairy-tale glow throughout the room.

The large pool

The sparkling grand bassin at Park Mougins is set in the heart of a verdant oasis, bordered by a majestic enclosure. This beautiful scene invites you to immerse yourself in a harmonious blend of nature and history. An ancient amphitheater, with its stone tiers weathered by time, frames the pool, recalling the grandiose spectacles of Antiquity.

The terrace

The exceptional terrace is a veritable oasis of charm, stretching out in front of a tranquil pool and offering a breathtaking view of the magnificent historic bastide. As soon as you set foot on this terrace, you'll be enveloped in an atmosphere where history and nature meet in harmony.



LE PARK MOUGINS

144 Avenue Saint-Basile
06250 Mougins
contact@leparkmougins.fr
06 20 60 60 20
www.leparkmougins.fr



» ROYAL MOUGINS GOLF RESORT

Pour une rentrée studieuse... OU DÉCONTRACTÉE

On prolonge l'ambiance estivale en profitant de la douceur de l'arrière-saison, idéale pour la pratique du golf, au cœur du Royal Mougins Golf & Resort. Côté professionnel, septembre est une période clef pour préparer la fin d'année dans un cadre convivial et professionnel.

For a studious back-to-work... or a relaxed one

Prolong the summer atmosphere with the mild autumn weather, ideal for golf at the Royal Mougins Golf & Resort. For professionals, September is a key time to prepare for the end of the year in a friendly, professional setting.

Et pour créer du lien au sein de vos équipes et accueillir les dernières recrues de l'entreprise, la période de rentrée est propice à l'organisation de séminaires ou de journées d'étude au Royal Mougins Golf & Resort : profitez d'un cadre professionnel, élégant et convivial pour vos sessions de travail. Notez que l'ensemble des espaces de réunion sont équipés des dernières technologies pour assurer le bon déroulement de tous vos événements professionnels.

Repas d'affaires & soirées d'entreprise

Un peu plus tard, à l'approche des fêtes de fin d'année, l'exceptionnel site du Royal Mougins Golf Resort vous invite à célébrer vos événements dans un cadre chaleureux. Repas d'affaires intimiste au coin de la cheminée ou soirée d'entreprise festive, l'équipe vous accueille pour vivre des moments mémorables, entourés de vos collègues et partenaires dans une ambiance raffinée. Espaces intérieurs comme extérieurs sont privatisables : terrasse panoramique, salle intérieure ou espace Fontaine (jardin surplombant le golf).



“ Repas d'affaires intimiste au coin de la cheminée ou soirée d'entreprise festive, l'équipe vous accueille pour vivre des moments mémorables, entourés de vos collègues et partenaires dans une ambiance raffinée. ”

Rand if you're looking to create a bond within your teams and welcome the company's latest recruits, the back-to-work period is the ideal time to organize seminars or study days at Royal Mougins Golf & Resort: enjoy a professional, elegant and friendly setting for your work sessions. All meeting rooms are equipped with the latest technology to ensure that your business events run smoothly.



Chef Servé Vromen





“ Le parcours du Royal Mougins Golf Resort a été distingué par la communauté des golfeurs, avec l’obtention du badge de recommandation de Leading Courses. ”

Volupté d’arrière-saison

Et pour tous ceux qui souhaiteraient prolonger leur séjour ou profiter de la douceur de l’arrière-saison azurée, l’hôtel offre un cadre idéal pour décompresser et profiter d’un hébergement confortable et de services de qualité, pour se ressourcer après une longue journée de séminaire ou de festivités. 29 suites « Premium », « Deluxe » et « Supérieures » de 50 m² assorties de terrasses de 25 m² vous attendent. Plusieurs forfaits (« Birdie Break », « Par Excellence », « Green Retreat ») composent l’offre de séminaires et journées d’études, assortis d’une prestation résidentielle au sein du complexe.

Rendez-vous Brunch

Les amateurs seront ravis d’apprendre que les brunchs au restaurant reprennent également en septembre au rythme d’un dimanche par mois (réservation obligatoire). Vous y dégusterez un assortiment de mets délicieux dans une atmosphère détendue et élégante. L’occasion idéale pour se retrouver en famille ou entre amis et partager un moment gourmand.

Une distinction de prestige

Enfin, l’équipe du Royal Mougins Golf Resort est particulièrement fière d’annoncer que son parcours a été distingué par la communauté des golfeurs, avec l’obtention du badge de recommandation de Leading Courses. Cette reconnaissance, décidée par les avis de passionnés de golf, souligne l’excellence du parcours et la qualité de l’accueil. Venez découvrir pourquoi le golf est si apprécié et vivez une expérience unique sur les greens !

Business meals & company parties

A little later, as the festive season approaches, the exceptional site of the Royal Mougins Golf Resort invites you to celebrate your events in a warm and welcoming setting. Whether you’re hosting an intimate business meal by the fireplace, or a festive corporate evening, our team welcomes you to experience memorable moments surrounded by your colleagues and partners in a refined atmosphere. Both indoor and outdoor areas are available for private hire: panoramic terrace, indoor room or Espace Fontaine (garden overlooking the golf course).

After-season pleasure

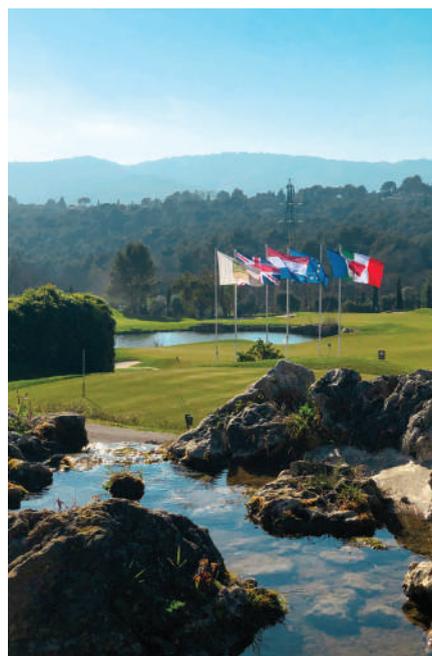
And for those who wish to extend their stay or enjoy the mildness of the Côte d’Azur off-season, the hotel offers the ideal setting to unwind and enjoy comfortable accommodation and quality services, to recharge your batteries after a long day of seminars or festivities. 29 "Premium", "Deluxe" and "Superior" 50 m² suites with 25 m² terraces await you. Several packages ("Birdie Break", "Par Excellence", "Green Retreat") are available for seminars and study days, with residential services within the complex.

Brunch Rendezvous

Brunch lovers will be delighted to learn that brunch at the restaurant will also resume in September, on one Sunday a month (reservation essential). Enjoy an assortment of delicious dishes in a relaxed, elegant atmosphere. The ideal occasion to get together with family or friends and share a gourmet moment.

A prestigious distinction

Finally, the Royal Mougins Golf Resort team is particularly proud to announce that its course has been distinguished by the golfing community, with the award of the Leading Courses recommendation badge. This recognition, decided by the opinions of golf enthusiasts, underlines the excellence of the course and the quality of the welcome. Come and discover why golf is so popular and enjoy a unique experience on the greens!



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



SOIRÉE DE GALA - MERCREDI 4 DÉCEMBRE 2024

» GLOBAL
HEART
WATCH

Global Heart Watch poursuit son engagement local dans LA RECHERCHE CARDIAQUE

L'association fondée par Gilbert et Tina Blaise ancre un peu plus son action en poursuivant l'investissement dans la recherche cardiaque sur des projets qui seront prochainement lancés par l'Institut Arnault Tzanck. Dans ce cadre, elle organise, en partenariat avec IN Magazine, une grande soirée de Gala qui se tiendra le 4 décembre prochain, au Park Mougins, prestigieux domaine azuréen.

Depuis la création de l'association en 2013, GHW a déjà versé plus de 1 Million d'euros à la recherche médicale. Après l'ouverture du Centre d'accueil Pierre Blaise pour renforcer le lien avec les familles impactées par la mort subite par arrêt cardiaque, l'association renforce son action en direction du département, identifié comme « Territoire Remarquable GQS® » (pour Gestes Qui Sauvent). Gilbert Blaise invite d'ores et déjà les dirigeants azuréens à participer à ce grand moment de solidarité : « Si vous souhaitez vous joindre à nous lors de cette soirée en achetant une table, ou une place, gardez à l'esprit que les tables dont l'achat est défiscalisable, nous permettront de remettre un chèque à la recherche cardiaque et plus précisément à l'Institut Arnault Tzanck, service de recherche et de Cardiologie de Saint-Laurent-du-Var ».

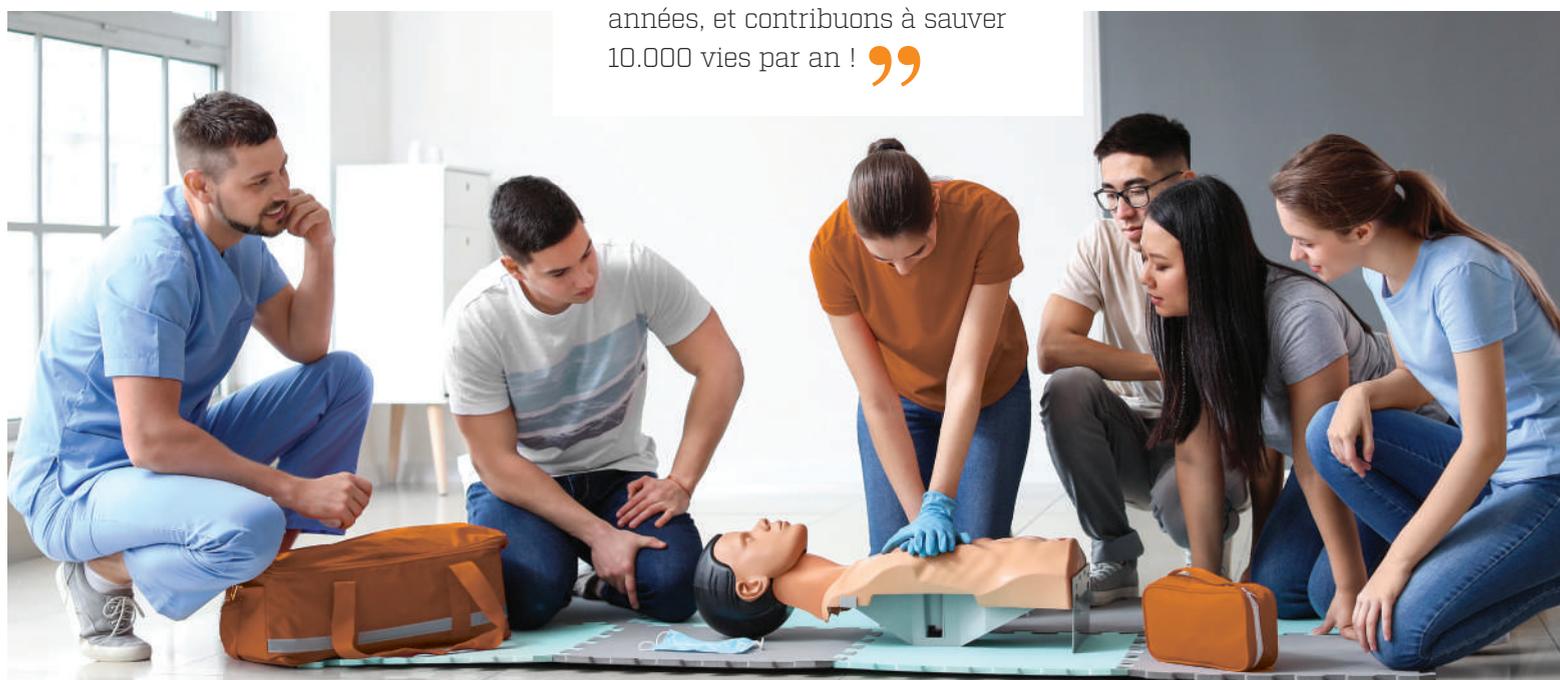


Gilbert Blaise, fondateur de Global Heart Watch

« Ensemble, nous pouvons intensifier la lutte contre la mort subite par arrêt cardiaque. Améliorons le taux de survie, déjà passé de 3 à 7 % en quelques années, et contribuons à sauver 10.000 vies par an ! »

Global Heart Watch continues local commitment to heart research - The association founded by Gilbert and Tina Blaise is further strengthening its position by continuing to invest in cardiac research through projects soon to be launched by the Institut Arnault Tzanck. In partnership with IN Magazine, the association is organizing a gala evening to be held on December 4 at the prestigious Park Mougins estate on the Côte d'Azur.

Since the association was founded in 2013, GHW has already donated over 1 million euros to medical research. Following the opening of the Centre d'accueil Pierre Blaise to strengthen ties with families affected by sudden cardiac death, the association is stepping up its action towards the département, identified as a "Territoire Remarquable GQS®" (for Gestes Qui Sauvent). Gilbert Blaise is already inviting Côte d'Azur managers to take part in this great moment of solidarity: "If you'd like to join us for the evening by buying a table, or a seat, please bear in mind that the tax-exempt tables will enable us to donate a cheque to heart research, and more specifically to the Institut Arnault Tzanck, the research and cardiology department at Saint-Laurent-du-Var".



Lors de la soirée du 4 décembre, une place importante sera donc accordée à une prise de parole qui permettra d'évoquer les projets de recherche qui seront portés par les chercheurs des cliniques Arnault Tzanck.

Une centaine d'entreprises seront représentées le 4 décembre

Depuis plus de dix ans, l'engagement des mécènes de GHW permet à l'association d'atteindre ses objectifs : « Je vous remercie du fond du cœur pour le soutien et la confiance dont vous nous témoignez jour après jour. Ensemble, nous pouvons intensifier la lutte contre la mort subite par arrêt cardiaque. Améliorons le taux de survie, déjà passé de 3 à 7 % en quelques années, et contribuons à sauver 10.000 vies par an ! », déclare Gilbert Blaise.

Une centaine d'entreprises de l'ensemble de l'écosystème azuréen seront représentées le 4 décembre prochain : alors pourquoi pas vous ? Vous souhaitez agir ? Pour participer à la recherche, vous pouvez réserver une table « Mécène » de dix personnes au prix de 4500 €, une place à 450 € ou une table « Bienfaiteur » pour un montant de 10.000 €. (Chaque mécénat est défiscalisable). A l'issue de la soirée, Un concert surprise clôturera tout en rythme et en convivialité cet événement placé sous le signe de l'espoir et de la recherche cardiaque.



On the evening of December 4, there will be an opportunity to speak about the research projects that will be carried out by researchers at the Arnault Tzanck clinics.

Around 100 companies will be represented on 4 December

For over ten years, the commitment of GHW's patrons has enabled the association to achieve its objectives: "I would like to thank you from the bottom of my heart for the support and confidence you have shown in us day after day. Together, we can step up the fight against sudden cardiac death.

Let's improve the survival rate, which has already risen from 3% to 7% in just a few years and help save 10,000 lives a year!" declares Gilbert Blaise.

Around a hundred companies from across the Côte d'Azur ecosystem will be represented on December 4, so why not join us? Would you like to get involved? To take part in the research, you can reserve a "Patron" table for ten people for €4,500, a seat for €450 or a "Benefactor" table for €10,000. (Each sponsorship is tax-exempt). At the end of the evening, a surprise concert will bring this event, dedicated to hope and heart research, to a close with rhythm and conviviality.



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



➤ SOIRÉE DE GALA MERCREDI 4 DÉCEMBRE 2024

Programme

18 h - 18 h 30
Accueil

18 h 30 - 19 h 30
Cocktail de bienvenue

19 h 45 - 20 h 30
Présentation de la soirée et
prises de parole

20 h 45 - 23 h
Dîner et vente aux enchères
d'un tableau ; Remise de chèque
à l'Institut Arnault Tzanck

23 h - 0 h
soirée dansante

“ Si vous souhaitez vous joindre à nous lors de cette soirée en achetant une table, ou une place, gardez à l'esprit que les tables dont l'achat est défiscalisable, nous permettront de remettre un chèque à la recherche cardiaque et plus précisément à l'Institut Arnault Tzanck, service de recherche et de Cardiologie de Saint-Laurent-du-Var ”

Demande d'inscription par mail :
beatrice.rosemann-ext@globalheartwatch.org

La grande soirée de Gala qui se tiendra le 4 décembre prochain aura lieu au Park Mougins, prestigieux domaine azuréen.



BUSINESS STORY

CANNES KARTING / LASER BOWLING D'ANTIBES

Le business du loisir
À PLEIN RÉGIME

> LE PITCH

Fondateur de Cannes Karting et du Laser Bowling d'Antibes, Maxime Aparicio poursuit le développement de ses concepts de loisirs dans les Alpes-Maritimes. Dernière nouveauté en date : un changement de direction chez Cannes Karting, avec l'arrivée d'Emilie Mariani aux commandes du circuit de La Bocca.

> THE PITCH

Founder of Cannes Karting and Laser Bowling d'Antibes, Maxime Aparicio continues to develop his leisure concepts in the Alpes-Maritimes. The latest development is a change in management at Cannes Karting, with the arrival of Emilie Mariani at the helm of the La Bocca circuit.

> DU NOUVEAU CHEZ CANNES KARTING

Si à son arrivée en mai 2024, elle reconnaissait « ne rien connaître au sport automobile ! » Emilie Mariani avait d'autres atouts pour asseoir sa légitimité de nouvelle directrice de la structure sportive de Cannes-La Bocca. Après ses études en Marketing, Management et Commerce International, la jeune femme a évolué plusieurs années dans les métiers du bâtiment. Un coup de cœur avec la découverte d'un secteur d'activité offrant une grande richesse dans l'administration et la conduite des équipes sur le terrain.

Par analogie avec son ancien poste de gestion et de coordination de chantiers dans le second œuvre du BTP, Emilie fait aujourd'hui valoir son expérience du management en apportant de la nouveauté dans les process de Cannes Karting et dans sa communication avec le public. L'heure est aussi à la planification : « Nous listons l'ensemble des projets et événements à venir pour Cannes Karting, jusqu'en juin 2025. Et... de bonnes idées émergent ! » sourit Emilie, dans les starting-blocks pour cette rentrée 2024.

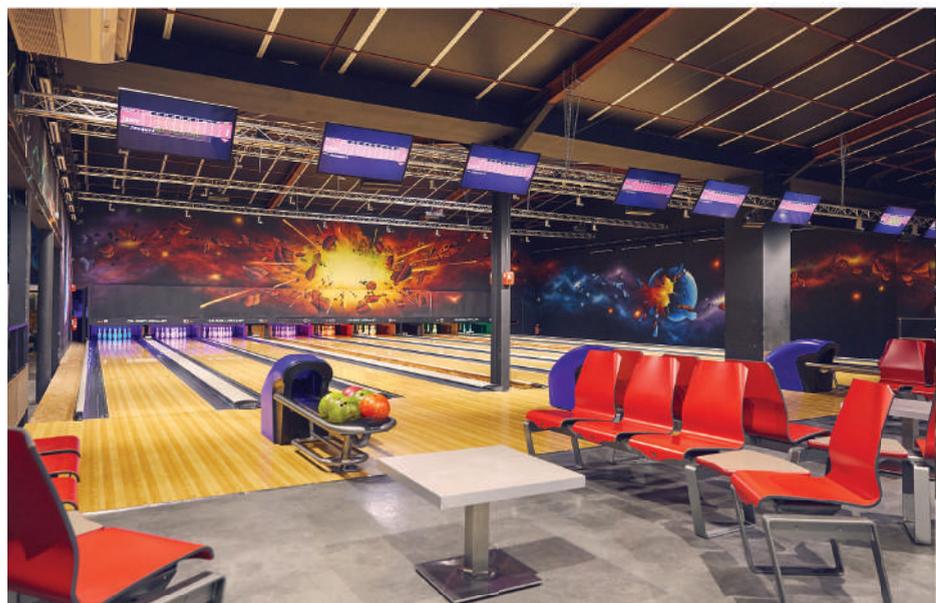
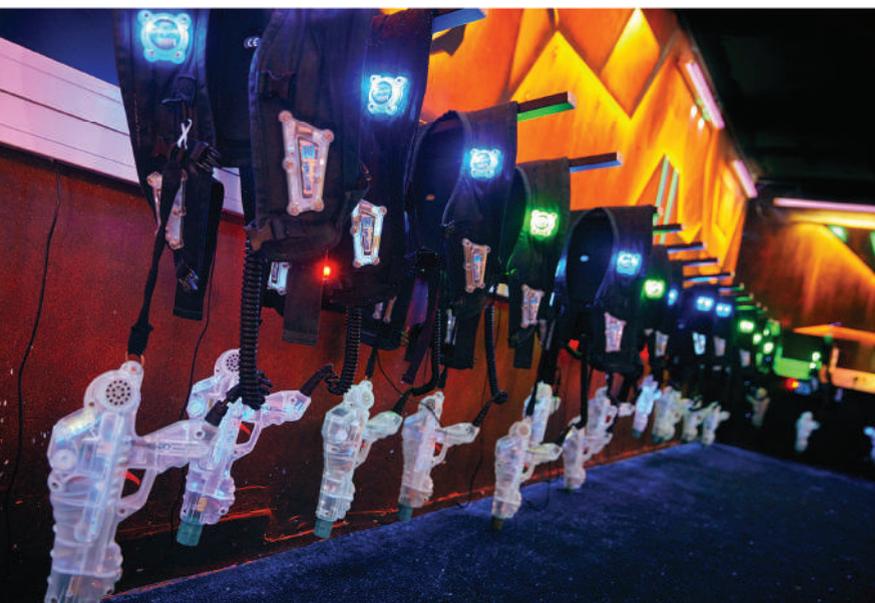


Maxime Aparicio,
fondateur de Cannes Karting
et du Laser Bowling d'Antibes

> NEW AT CANNES KARTING

While on her arrival in May 2024, she admitted to "knowing nothing about motorsport!" Emilie Mariani had other assets to establish her legitimacy as the new director of the Cannes-La Bocca sports facility. After studying Marketing, Management and International Trade, the young woman spent several years working in the building trades. She fell in love with this sector, which offers a wealth of administrative and management skills for teams in the field.

By analogy with her former position managing and coordinating building sites, Emilie now brings her management experience to bear, bringing a new dimension to Cannes Karting's processes and its communication with the public. It's also time for planning: "We're listing all the projects and events to come for Cannes Karting, up to June 2025. And... good ideas are emerging!" smiles Emilie, in the starting blocks for the start of the 2024 season.



➤ LES PROJETS DE DEVELOPPEMENT

Maxime s'affaire pour ouvrir une nouvelle salle de bowling dans le département, où le loisir est en plein essor mais le foncier rarement disponible. Les contraintes de superficie conditionnent le succès de son entreprise : un bowling nécessite un minimum de 2.000 m² auxquels s'ajouteraient 1.000 m² si un Laser Game y était adossé et encore 3.000 m² avec une belle hauteur sous plafond si un Karting électrique s'y greffait. « Nous sommes prêts à tous les niveaux, sur les différentes typologies de projets, les contraintes logistiques, financières, il nous manque seulement... le site ! Nous étudions toutes les propositions... » assure Maxime Aparicio.

Autre ambition : des travaux et un lifting du site du Laser Bowling à Antibes, prévus pour l'année 2025, date anniversaire des 10 ans de la structure créée par Maxime et son équipe.

➤ DEVELOPMENT PROJECTS

Maxime is working hard to open a new bowling alley in the department, where the leisure industry is booming but land is rarely available. A bowling alley requires a minimum of 2,000 m² of floor space, plus another 1,000 m² if a Laser Game were to be added, and another 3,000 m² with a high ceiling if an electric go-kart were to be added. "We're ready in every respect, from the different types of projects to the logistical and financial constraints - all we need now is... the site! We're studying all the proposals..." assures Maxime Aparicio.

Another ambition is to renovate and face-lift the Laser Bowling site in Antibes, scheduled for 2025, the 10th anniversary of the structure created by Maxime and his team.

Emilie
MARIANI

Directrice de
Cannes Karting



➤ CANNES KARTING

4 rue de la Praderie
06150 CANNES-LA-BOCCA
contact@canneskarting.com
04 93 47 12 97
www.canneskarting.com



➤ LASER BOWLING D'ANTIBES

172 av. Weisweller - 06600 ANTIBES
laserquestantibes@gmail.com
04 92 90 39 54
www.laserbwoing-antibes.com

➤ EN CHIFFRES

- 3200 m²** : surface du laserbowling d'Antibes
- 16** pistes de bowling
- 40** gilets pour pratiquer le laser game
- 10** ans en 2025 pour le Laser Bowling
- 430 m** : longueur de la piste de Cannes Karting
- 24** karts électriques disponibles



» V INDOMITUS PADEL

MALLAURIE VALSOT SERVICE GAGNANT

Elle dirige aujourd'hui avec son mari Florian, V Indomitus Padel, la seule structure indoor qui permet de pratiquer le padel dans les Alpes-Maritimes. Elle y gère l'accueil, l'administratif et -tout comme elle le pratiquait dans la restauration- le service : tout un état d'esprit et un épanouissement que Mallaurie Valsot cultive en couple... et en famille !

Winning service - Today, with her husband Florian, she runs V Indomitus Padel, the only indoor padel facility in the Alpes-Maritimes. She manages reception, administration and - as she did in the restaurant business - service: a state of mind and fulfillment that Mallaurie Valsot cultivates as a couple... and as a family!

« **A**près une scolarité catastrophique, je me suis assez vite tournée vers l'hôtellerie ! » se rappelle Mallaurie Valsot à l'évocation de sa « première vie » professionnelle. La jeune niçoise commence à 14 ans dans ce secteur d'activité porté par le dynamisme touristique de la région. Elle se formera en apprentissage à l'Âne Rouge, établissement gastronomique du Port de Nice, puis travaillera au Majestic, et progressera au fil des années pour atteindre le poste de responsable de salle. La baie d'Amalfi, une autre institution niçoise accueillera Mallaurie qui trouvera également son bonheur dans le travail saisonnier, riche de relations humaines. L'hiver à Auron, l'été sur le littoral, les Alpes-Maritimes restent le département idéal pour qui veut travailler toute l'année dans le secteur. Mallaurie finira tout de même par avoir la bougeotte.

« Passe ton bac d'abord ! »

« J'étais frustrée de n'avoir que le CAP et j'ai voulu passer mon Bac dans l'éventualité d'une reconversion ». Il y a dix ans, alors âgée de 21 ans, déterminée, elle se relance dans les études et obtient le diplôme convoité. « Je voulais me dire que j'en avais été capable ! ». Cette parenthèse de retour sur les bancs de l'école -loin de la convaincre de reprendre des études, lui donne surtout l'envie d'élargir son horizon. Des envies d'ailleurs qui la conduiront en Australie, une année de découverte, « à sillonner le pays, travailler dans des fermes, ramasser des fruits... dormir parfois dans ma voiture ! » Une expérience « Roots » inoubliable et un retour à Nice un peu frustrant, tant les différences culturelles se font sentir à son retour. Alors dès qu'elle en a la possibilité, Mallaurie repart six mois en Nouvelle-Zélande. A son deuxième retour sur la Côte d'Azur, elle rencontre Florian Valsot, professeur de tennis, en passe de devenir joueur professionnel de padel.

La rencontre

« A ses côtés, je me suis prise de passion pour ce sport, ludique, très accessible. C'est vite devenu une passion commune, je le suivais dans tous ses déplacements ». Un nouveau défi qui prend vite la forme d'une forte envie d'entreprendre autour de ce sport en pleine explosion. Un temps intéressé à l'idée de gérer une structure municipale ou associative, le couple ne trouve pas d'opportunité malgré la notoriété et le réseau de Florian. « Nous nous sommes alors tournés vers le privé », et ont ouvert il y a quelques mois V Indomitus Padel, la seule structure de Padel couverte du département, stratégiquement

installée à l'Est de Nice, tout proche de l'A8. Le succès est vite au rendez-vous. Florian, coach de la fédération Monégasque de Padel, supervise les progrès de plusieurs étoiles montantes de la discipline, en France comme à l'international.

Succès immédiat

« Nous sommes parfaitement complémentaires, c'était comme une évidence » analyse avec le sourire Mallaurie. A Florian le côté sportif et pédagogique, à elle l'accueil, l'administratif et le service. Ambiance familiale, installations ultra modernes, espace fitness, arcade, restauration, salle business... Ouvert chaque jour de 6 h 30 à 23 h, le complexe ne désemplit pas. Une raison de plus de songer à s'agrandir ou donner naissance à d'autres V Indomitus dans la région... Le rêve ultime ? « Une école de Padel ! » réagit Mallaurie. Pour transmettre toute cette saine énergie et continuer de rendre service, dans le sens le plus noble du terme !

» ENTRE NOUS

Quand Mallaurie n'est pas au Padel...

...elle visite un autre padel, dans un autre pays, organise ses déplacements autour de la discipline et... le plus souvent entourée de ses 4 enfants !

When Mallaurie isn't playing Padel...

...she visits another padel, in another country, organizes her travels around the discipline and... most often surrounded by her 4 children



V. INDOMITUS PADEL
51 Bd Fuon Santa - Nice / La Trinité
Ouvert du lundi au dimanche
de 6 h 30 à 23 h
04 89 22 46 89
v-indomitus-padel.com

« **A**fter a disastrous school career, I quickly turned to the hotel business, » recalls Mallaurie Valsot of her 'first' professional life. The young woman from Nice began working in this sector at the age of 14, boosted by the region's dynamic tourist industry. The young woman trained as an apprentice at the Âne Rouge, a gastronomic establishment in the Port of Nice, then worked at the Majestic, progressing over the years to the position of room manager. The Bay of Amalfi, another Nice institution, welcomed Mallaurie, who also found her happiness in seasonal work, rich in human relationships. Winter in Auron, summer on the coast, the Alpes-Maritimes remains the ideal department for those who want to work all year round in this sector. Mallaurie will eventually get the itch.

« Pass your Bac first! »

"I was frustrated at only having a CAP (vocational training certificate), so I wanted to take my baccalaureate with a view to retraining. Ten years ago, at the determined age of 21, she went back to school and got the diploma she wanted. "I wanted to tell myself that I could do it! Far from convincing her to go back to school, this interlude gave her the desire to broaden her horizons. A year of discovery "crisscrossing the country, working on farms, picking fruit... sometimes sleeping in my car! It was an unforgettable "Roots" experience, and a slightly frustrating return to Nice, given the cultural differences that made themselves felt on her return. So, as soon as she had the chance, Mallaurie went back to New Zealand for six months. On her second return to the Côte d'Azur, she met Florian Valsot, a tennis teacher on his way to becoming a professional padel player.

The meeting

"At his side, I fell in love with this sport, which is fun and very accessible. It quickly became a shared passion, and I followed him wherever he went. A new challenge that quickly took the form of a strong entrepreneurial desire around this booming sport. For a time, the couple were interested in managing a municipal or community structure, but they were unable to find an opportunity despite Florian's reputation and network. "We then turned to the private sector", and a few months ago opened V Indomitus Padel, the department's only indoor padel facility, strategically located to the east of Nice, close to the A8 motorway. Success came quickly. Florian, a coach with the Monegasque Padel Federation, supervises the progress of several rising stars in the discipline, both in France and internationally.

Immediate success

"We complement each other perfectly," says Mallaurie with a smile. Florian takes care of the sporting and teaching side of things, while she looks after reception, administration and service. Family atmosphere, ultra-modern facilities, fitness area, arcade, restaurant, business room... Open every day from 6.30 a.m. to 11 p.m., the complex is always full. More reason to consider expanding or creating other V Indomitus in the region... The ultimate dream? "A Padel school," says Mallaurie. To pass on all this healthy energy and continue to be of service, in the noblest sense of the word!

Mallaurie
VALSOT
V INDOMITUS PADEL

“ Mon rêve ultime ?
Une école de Padel ! Pour
transmettre toute cette
saine énergie et continuer
de rendre service, dans le
sens le plus noble
du terme ! ”



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**

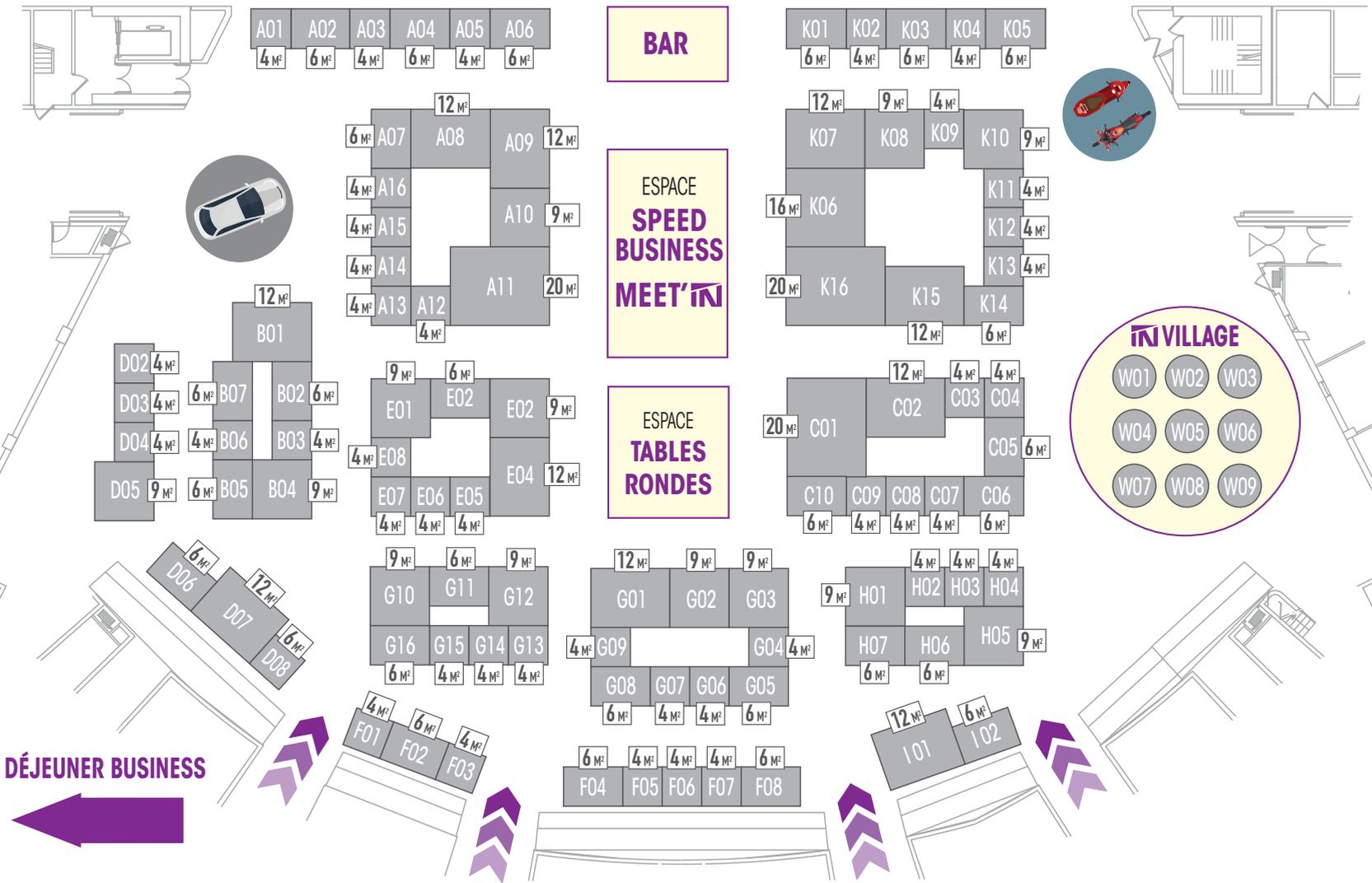


Suivez-nous
sur LinkedIn
IN Salon



www.in-lesalon.com

PLAN



LES 11 SECTEURS D'ACTIVITÉS REPRÉSENTÉS :

NOUVEAUTÉ 2025
4 secteurs
d'activités en plus

- | | |
|---|---|
|  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 |
| |  Décoration Aménagement d'intérieur |
| |  CHR, Loisirs Événementiel |

Réservez dès maintenant **VOTRE EMPLACEMENT***



* Dans la limite des stands disponibles

STANDS

BRONZE

- > **ESPACE DE 4 M²** (2 x 2 m)
- > 1 Mange-debout + 2 chaises
- > 1 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 1 pass pour déjeuner stand
- > 2 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > 7 RDV via la plateforme

TARIF 3 000 €

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

CARROS
MONACO
SAINT-LAURENT-DU-VAR
NICE
GRASSE
SOPHIA ANTIPOLIS
VILLENUEVE-LOUBET
CANNES
ANTIBES
MANDELIEU
FRÉJUS



EN DÉCEMBRE

DOSSIER SPÉCIAL
BORN TO BE BOSS !

50 portraits de décideurs
de la Région Sud

- > **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 2 décembre 2024

le magazine est disponible également en ligne sur www.in-magazines.com

 Suivez-nous sur LinkedIn **IN Club** | **IN Magazine**



LES MAGAZINES
ET LE NOUVEAU
KIT MÉDIA EN LIGNE





in Suivez-nous sur LinkedIn
IN Club | IN Magazine

www.in-magazines.com

LES NOUVEAUX MEMBRES

*Ils nous renouvellent
leur confiance*



CHESNY CONSEIL
ET PERFORMANCE
JÉRÉMY CHESNY
06 63 16 99 12
jeremy@chesnyconseil.fr
chesnyconseil.fr



NEMATIS
CHRISTOPHE GOTTI
06 51 72 41 00
cgotti@nematis.com
NICOLAS BOSSARD
07 48 13 49 82
nbossard@nematis.com
www.nematis.fr



MAISON DE BACON

MAISON DE BACON
LAURENT LE FUR
LAURA CHOQUART
04 93 61 50 02
06 95 52 91 82
www.maisondebaccon.fr



MAGNUS GESTION
JULIEN REVERT
06 78 81 78 39
jrevert@magnusgestion.com
www.magnusgestion.com



AXA PRÉVOYANCE
& PATRIMOINE
JÉRÔME GROMONT
06 99 05 47 59
agencea2p.jerome.gromont@axa.fr



LA NOUVELLE
SIROLAISE DE
CONSTRUCTION
ANTOINE POLITI
06 07 33 80 31
a.politi@orange.fr
www.la-sirolaise.com

Ils nous rejoignent



RMS INGENIERIE
ROMAIN SARDELLI
06 74 07 52 86
romain.sardelli@rms-ingenierie.fr
www.rms-ingenierie.fr



GAUTIER ANTIBES
JÉRÔME BACHOU
06 61 29 23 43
gautier.das.pullmann@gmail.com
www.gautier.fr



AGIRELEC
OLIVIER BONDOUX
06 20 35 31 69
agirelec@gmail.com
www.agirelec-nice.com



EVER LOOK
STEEVY NTSAME NDONG
06 74 31 22 00
everlook@yahoo.fr
www.everlook-coiffure.fr



VASSCORP
FREDERIQUE VASSEUR
07 66 45 60 09
frederiquenvasseur@gmail.com



MB AVIATION
FRÉDÉRIC MEYER
06 17 05 70 68
frederic.meyer@mbaviation.eu
THIÉRY ROSOLIN
06 01 31 27 73
thierry.rosolin@mbaviation.eu
mbaviation.eu



PROXIMA INTERIM
THIBAUT ASTOLFI
07 57 40 60 45
tastolfi@proxima-interim.com
www.proxima-interim.com



EN VERT ET ROUGE
MORGANE SARTON
06 19 34 24 22
morgane@envertetrouge.fr
www.envertetrouge.fr



BUT
VILLENEUVE LOUBET
FRANCOIS KOUKOUS
06 76 31 59 93
francoiskoukous@but.fr
www.but.fr



SwissLife

SWISSLIFE
NICE ARÉNAS
SARAH HADJI
07 76 11 15 64
sarah.hadji@agence-swisslife.fr
www.swisslife-direct.fr

Retrouvez nos prochains événements
sur **www.in-magazines.com**





Inscrivez-vous dès maintenant aux PROCHAINS ÉVÉNEMENTS



Jeudi 19 septembre à 18 h 30

IN THE HOLE - PROVENÇAL GOLF - SOPHIA ANTIPOLIS

On se donne rendez-vous au Provençal Golf de Sophia Antipolis pour cet événement golfique suivi de son Braséro Géant. Venez découvrir ce sport lors d'une initiation organisée par notre prof local,
Au programme : putting, approche et concours de Drive suivis par un diner en rotation de tables

vendredi 4 octobre à 12 h

IN THE SAND - LA PETITE GAROUBE À ANTIBES

Venez nous rejoindre et passer un déjeuner business mémorable "les pieds dans le sable"
Vous amuser à développer votre business lors de cet événement exceptionnel sur la plage de "la petite Garoupe" à Antibes



Jeudi 7 novembre à 18 h

CASINO FATAL - ESCAPE GAME

ESTEREL AVENTURES & LE GROUPE CHOPARD

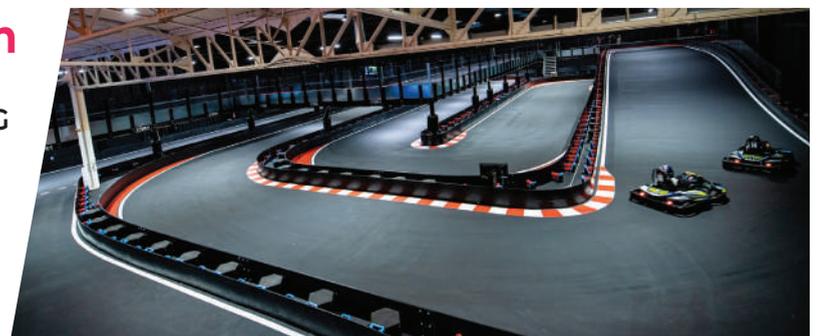
Le Black Jack est tombé au Casino No Chance No Gain, M' Gamble a attendu ce jour de chance depuis bien des années. Mais ce qu'il n'avait pas prévu c'est de devoir quitter ce monde dans la foulée

Lancez vous dans cette enquête à rebondissement, une vraie partie de poker, commence pour vous !

Jeudi 21 novembre à 18 h

KART'IN - CANNES KARTING

Alignez vous sur la grille de départ pour une session de pilotage sur circuit indoor avec des karts 100 % électrique (unique sur la Côte d'Azur)
Au programme, tours de chauffe, qualification, grand prix et... cocktail dinatoire évidemment !



Encore plus de RDV IN Club
sur www.in-magazines.com



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

IN
CLUB

VOTRE RENOUELEMENT
OFFERT*
GRACE A VOS PARRAINAGES

1
PARRAINAGE



2
PARRAINAGES



3
PARRAINAGES



4
PARRAINAGES



= **500 €**

DE REDUCTION SUR VOTRE
RENOUELEMENT AU IN CLUB !

5
PARRAINAGES



Tarif de votre
renouellement
au IN Club

~~2500 €~~ **0 €**



**C'EST MOI ASTERISQUE !
EN GROS, POUR 5 PARRAINAGES,
TON RENOUELEMENT
POUR 0 €**

**...QUI C'EST
LE GROS ?!**



www.in-magazines.com

CRÉATEUR D'EXPÉRIENCES INDOOR SUR LA CÔTE D'AZUR



KART ÉLECTRIQUE

BOWLING

LASER GAME

**CANNES
KARTING**
Electric Power

**LASER.
BOWLING**
ANTIBES

WWW.COLIBRI.MC

LASER - BOWLING
T. +33 (0)4 92 90 39 54
laserquestantibes@gmail.com
www.laserbowling-antibes.com

CANNES KARTING
T. +33 (0)4 93 47 12 97
canneskarting@gmail.com
www.canneskarting.com