

HIVER 2024 / 2025 39

INImagazine

NICOLAS N'DIAYE FONDATEUR

ORBITEUR
G R O U P E

Joyeux Noël

à Antibes Juan-les-Pins



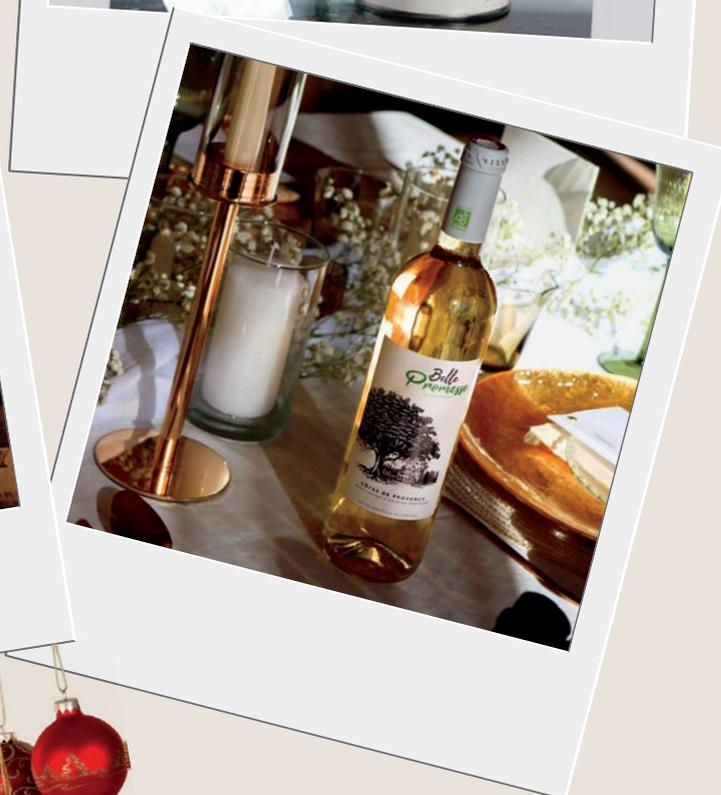
**DU 30 NOVEMBRE
AU 5 JANVIER**

Village de Noël • Patinoire • Animations • Expositions
programme complet sur antibes-juanlespins.com

Passez de bonnes fêtes...



accompagnées de nos Cuvées



REILLANNE
LES VIGNOBLES CHEVRONVILLETTE



vignobleschevronvillette.com

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



Gregory Paré
Direction
direction@in-magazines.com



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



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



Xavier Beck
Infographiste
pao@in-magazines.com



Sofien Cabrière
digital marketing
sofien@in-magazines.com



Dylan Ponçon Tack
digital marketing
dylan@in-magazines.com



Aurélié Suchet
Chargée de clientèle IN Groupe
club@in-magazines.com



Marc Pottier
Chargé de clientèle IN Groupe
marc@in-magazines.com



Shérine Pottier
Chargée de clientèle IN Groupe
sherine@in-magazines.com

EDITO

RÊVE DE **BOSS**

Enfant, on rêvait tous de super pouvoirs... Certains ont su contracter des aptitudes à la limite du surnaturel pour dépasser leurs ambitions, conquérir le (leur) monde... Ils se sont engagés sur un chemin risqué, fait d'aventures et de péripéties quotidiennes, sur la route du fabuleux destin de chef d'entreprise !

A la conquête de nouveaux territoires, ils luttent pour la survie de leur écosystème... bravant les dangers de la concurrence, gravissant les sommets de la crise économique, les obstacles de la bureaucratie, l'inertie des gouvernements successifs !

Leurs pouvoirs ? ils les décuplent avec l'arme d'innovation massive, le supercalculateur d'optimisation financière, le sérum de négociation commerciale, le pouvoir d'anticipation de conjoncture, le baume de diplomatie à manier avec les partenaires sociaux...

Le leadership, la confiance, le courage et l'abnégation complètent leur arsenal pour se sentir invincible face aux événements, et enfin connaître la satisfaction du devoir accompli.

Retrouvez dans ce numéro tous ces gosses, devenus des boss car ils ont su croire en leurs super pouvoirs et partir sans crainte à l'assaut de leur galaxie : l'Entreprise !




Valberg
 The place to be*

Véritable destination 4 saisons, la station vous réserve de multiples richesses synonymes de grands espaces et de grand air.

En hiver, la station est un véritable terrain de jeu pour les amateurs de sports de glisse, raquettes et balades hivernales. Avec 90 km de pistes de ski alpin, 25 km de pistes de ski nordique et plus de 60 km de sentiers, vous trouverez toujours de quoi vous amuser.

Au printemps, partez en randonnée à pied ou à vélo à travers les sentiers fleuris pour admirer la nature qui renaît ou profitez du cadre idyllique du Valberg Golf Club.

En été, les activités en plein air se multiplient : VTT, padel, pêche, Espace Valberg Aventure, luge d'été et bien d'autres encore !

L'automne offre un cadre parfait pour profiter du sentier yoga, ou explorer Valberg et son territoire en cyclo.

valberg.com



*Là où il faut être

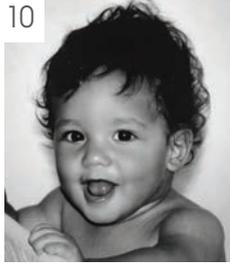



Valberg
 The place to be*
forfait
JACK/POTE
1 ACHETÉ = 1 OFFERT*

*Du lundi au vendredi, hors vacances scolaires, en ligne, sur les forfaits journée. Tarif unique 37€



10 **ORBISUR GROUPE**
Vous protéger, vous accueillir, vous transporter :
Découvrez les super-héros du Groupe Orbisur



Nicolas N'Diaye
Fondateur d'Orbisur Groupe
Sa mission : rendre
le monde plus sûr



Sébastien Leroy
Directeur d'exploitation
Orbisur Academy,
arme de formation massive



Matthieu Tran
Directeur Commercial
Pour booster la croissance



Nicolas Bourdeau
Directeur des Opérations
En ordre de bataille



Pauline Viallon
Au service de l'humain



Laure Amedro
Organisée pour faciliter
et accompagner



Axelle Verwaerde
En assistance



Agapé Cambier
Sur tous les fronts

BORN TO BE BOSS

24 **Entreprendre, diriger, décider :**
c'est leurs histoires ! Découvrez leurs réussites.



Frederic Llorca
Directeur De Cap 3000
Retail challenge



Vincent Halby
Fondateur de Riviera Society
Recettes à succès

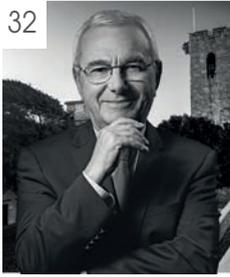


Monique Richard Benielli
Fondatrice de Diffazur
Diffazur, la french touch
des piscines d'hollywood



Christophe Ozenda
*Directeur du réseau commercial
Caisse d'Epargne Côte d'Azur*
S'épanouir, sur tous les terrains

32



Jean Leonetti

Maire d'Antibes et Président de la Communauté d'Agglomération Sophia Antipolis

Le pouvoir de faire

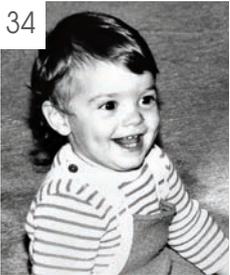
46



Barbara Giardina

Engagée & entrepreneur

34



Jérôme Viaud

Maire de la ville de Grasse - Président de la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse

Entreprendre pour son territoire

48



Norbert Bonnafous

Fondateur d'Azur Oxygène

Entreprendre,
une aventure humaine

38



Charles Ange Ginésy

Président du Département des Alpes-Maritimes

Protéger, investir, innover

50

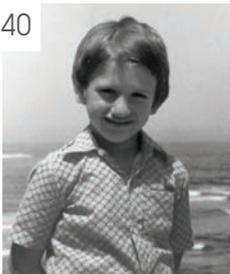


David De Castro

Fondateur de Nöje

Nöje, pour le plaisir

40



Jean Luc Boschard

Directeur de Leroy Merlin à Nice

De prof de sport à coach
de la performance

52



Daniel Desavie

Fondateur et chef du restaurant De Sa Vie

Partager le bon goût

42



Lydie Genin

*Directrice du Campus de Nice
IPAG Business School*

Comme un poisson dans l'eau

54



Julie Duriez

Dirigeante d'Hygiène 4D

Vocation d'entreprendre

44



Pierre-Alexis Durand

Fondateur de NEXTON

L'esprit d'équipe au service
de la transformation digitale

56



Stéphane Simoneschi

Fondateur de Simoneschi Riviera

L'énergie du dépassement

58



Laura Thomas

*Directrice de l'agence Fiducial Expertise
Nice Aéroport*

En proximité du dirigeant

70



Alexandra Bréhier

Fondatrice et dirigeante de TalentCoin

En quête des talents cachés

60



Romain Lépine

Fondateur et dirigeant de Team Yachting

Mettez du sel dans
vos évènements !

72



Tony Ramos & Théo Cilins

Co-fondateurs d'Azur Cover

Jeunesse, sérieux & amitié,
le cocktail réussite

62



Marc Untereiner

Fondateur et dirigeant d'Andriax

Mesurer le chemin parcouru et...
La distance à atteindre

74



Julien Revert

Fondateur de Magnus Gestion

Culture de l'enrichissement

64



Carole Boulanger

Fondatrice et dirigeante d'Excelsia

Un soupçon de bonne étoile,
ça compte

76



Laëtitia Diaz-Bylinski

Responsable d'agence O6 & 83 - R'Sud Médical

Aux petits soins

66



Pascal Geoffroy

Fondateur & dirigeant d'Hiléo

Pour un hébergement trois étoiles

78



Gilbert Blaise

Fondateur de Global Heart Watch

Une vision pour diriger

68

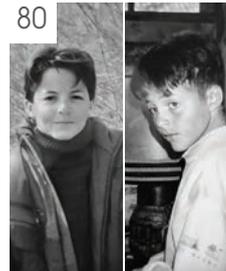


Christophe Cailteux

Associé co-gérant de Miami Plage - Monaco

Service compris

80



Ugo & Antoine Lecorché

Co-fondateurs de La Môme Groupe

De Lyon à Cannes,
un duo et des restos chics

» Services aux entreprises & mobilité

84 **Groupe Transcan**



Franck Cannata

Fondateur du Groupe Transcan

Toujours inventer des solutions



Christophe Debrabandère

Directeur général

En route vers l'excellence



Benoît Elias

Directeur multi-filiales

Des réussites humaines



Fabien Chartier

Dirigeant de Transcan Méditerranée

Déploiement à l'Ouest

» Intercommunalités & vie des municipalités

96 **Nice Shopping**



Gaël Nofri

Adjoint au Maire de Nice

Président de Régie Lignes d'Azur

Mobilités et politique de stationnement, au service du commerce niçois

98 **Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse**

- Plan Climat Air Energie Territorial

- Labellisation « Territoire d'industrie »

» CHR, événementiel & loisirs

100 **Nice Shopping**

Grande Parade de Noël à Nice
dimanche 8 décembre

102 **Lviv Croissants**

La nouvelle recette gourmande arrive en France



Olga Rosceva

Directrice générale de Good Food

France, représentante de la franchise

ukrainienne Lviv Croissants en France



Laurent Le Fur

Président-associé de La Maison de Bacon

à Antibes et de La Pinède à Cap d'Ail

104 A Cannes, les savoureux croissants Lviv

106 **Bistrot Margaux**

La cuisine authentique, comme avant

108 **Le Park Mougins**

Pour des événements uniques et précieux

110 **ADM Invest**

En piste pour le développement du loisir



Maxime Aparicio

Champion de France !

» IN GROUPE

114 **IN Salon 2025**

Nouveau lieu, nouvelle date !

120 **IN Club**

Les nouveaux membres

SA MISSION: RENDRE LE MONDE PLUS SÛR

Passionné de cinéma, fan de super-héros et de leurs aventures fantastiques, Nicolas N'Diaye aime à transposer le rôle du dirigeant dans une grande odyssée, pour la défense du bien, la conquête et la construction d'une entreprise pérenne. Un parallèle qui n'a rien d'hasardeux : cette aventure onirique correspond à la planète Orbisur (du latin Orbi pour « Monde »), le groupe qu'il a fondé, dont l'univers s'est peu à peu façonné autour de personnalités uniques, aux destins différents comme aux « super-pouvoirs », complémentaires dans leurs domaines de compétences respectifs. Un tout, « Orbi », au service d'une noble mission, à l'importance grandissante face à toutes les menaces de notre époque : rendre notre monde plus sûr.

Le groupe Orbisur s'est tour à tour construit, ces dernières années, sur une subtile alliance d'envies, d'audace et de forces, pour bousculer les lignes, imprimer sa marque sur le petit monde fermé de la sécurité privée.

Un secteur d'activité qui – s'il pèse autour de 8 Milliards d'Euros en France, n'a pas toujours eu bonne réputation et à qui Nicolas N'Diaye voulait redonner un peu de sa noblesse, de sa fierté : celles de défendre, protéger, proposer un monde plus sûr. Une ambition aussi louable que bankable, doublée d'une vision à long terme permettant une diversification ayant pour objectif d'asseoir un modèle de croissance des activités d'Orbisur sur plusieurs années.

LE SCÉNARIO SE MET EN PLACE

Lorsqu'il fait ses débuts dans la sécurité en lançant Orbisur, Nicolas N'Diaye a déjà une première expérience de « super-héros » en matière de création d'entreprise...

Et si sa vocation naît très tôt pour imaginer, concevoir et développer une entreprise, des étapes clés lui auront été indispensables pour lui permettre de parfaire son apprentissage de dirigeant. Cela commence tout petit, en apposant la mention « PDG » sur sa porte de chambre d'enfant !

Mais l'étiquette ne fait pas le super-héros... ! Alors il continue assez logiquement avec l'obtention d'un Bac STT (Sciences et Techniques Tertiaires) qui lui permet de s'orienter vers un BTS NRC (Négociation et Relation Client), parfaitement compatible avec les ambitions commerciales et le goût du contact humain qui caractérise déjà le jeune homme de l'époque. Pendant deux années, en alternance, Nicolas développe ses aptitudes commerciales comme chargé d'affaires dans une entreprise industrielle de région parisienne. Une première approche du fonctionnement de l'organisation des PME françaises et de leur démarche commerciale. Bien vendre, c'est aussi bien savoir acheter et Nicolas va le comprendre très tôt en poursuivant son cursus étudiant en Licence Professionnelle. Il intègre alors le groupe Renault et sa division Stratégie Achats. Une opportunité d'entrevoir les process d'un groupe international et de parfaire sa maîtrise des enjeux de la fonction achat.

Nicolas sent qu'il a besoin de peaufiner ses apprentissages pour performer et embrasser le spectre des compétences requises pour créer sa propre entreprise.

Surmonter les difficultés,
relativiser des échecs pour
en prendre le contrepied
et inverser les tendances,
Nicolas le sait : quels que
soient le domaine d'activité,
la dimension de l'entreprise
ou les enjeux financiers, la
pérennité d'une aventure
entrepreneuriale est à ce prix.

Reçu au concours d'entrée d'une école de commerce mais n'ayant pas obtenu le sésame pour celle qu'il visait initialement, il estime qu'il est temps de se frotter à d'autres cultures : la dimension internationale, l'expatriation lui semblent alors un choix pertinent et il s'installe plusieurs mois à Londres pour parfaire son anglais et s'imprégner de la culture anglo-saxonne. Expérience enrichissante qui le voit revenir en France bien déterminé à entreprendre et défendre un projet de création qui lui ressemble.

DÉBUTS, DESILLUSIONS, REBOND

Finalement, c'est par relation que se présente à lui l'opportunité de s'associer dans une PME française de distribution de mobilier d'ameublement. Il

développe le concept mais quelques années plus tard, de premières difficultés surviennent et le contraignent à changer de voie : une première désillusion qui forge malgré tout son caractère de battant.

Et un début d'apprentissage de la résilience, ce super-pouvoir particulièrement indispensable aux super-héros que sont les chefs d'entreprise !

Surmonter les difficultés, relativiser des échecs pour en prendre le contrepied et inverser les tendances, Nicolas le sait : quels que soient le domaine d'activité, la dimension de l'entreprise ou les enjeux financiers, la pérennité d'une aventure entrepreneuriale est à ce prix.

Dans la séquence suivante, Nicolas s'aventurera dans un secteur d'activité différent, également concurrentiel mais plutôt porteur, en cofondant une entreprise de conseil en communication et marketing avec son ami Nicolas Bourdeau, qui par la suite, rejoindra la galaxie Orbisur.

Alors pourquoi, quelques années plus tard, s'oriente-il dans la sécurité, un secteur d'activité qu'il ne connaît pas encore lorsqu'il décide de fonder l'entreprise ?

Loin d'être une lubie, ce changement de cap est mûrement réfléchi. Nicolas vient de découvrir un milieu fermé, qui selon lui, présente des perspectives de développement comme de professionnalisation et de progression très intéressantes. « Un monde où tout est à construire » aime-t-il à se souvenir quand il évoque les débuts de l'odyssée Orbisur.

Rompant à l'organisation administrative et à la constitution de dossiers, Nicolas se lance dans les procédures d'appels d'offres pour mettre en avant ses équipes d'agents de sécurité et proposer une réponse technique particulièrement qualitative aux consultations des collectivités locales et territoriales.

Rigueur, prise en compte du bien-être de ses équipes dans le travail : pas question de faire de l'abattage, Orbisur ne sera pas un énième pourvoyeur d'agents de sécurité qui ne considère pas ses employés en bradant leurs prestations auprès de ses clients.

Un seul mot d'ordre guide désormais Nicolas N'Diaye dans cette nouvelle aventure entrepreneuriale : la qualité.



NICOLAS
N'DIAYE



LA DIVERSIFICATION

En mettant à disposition des équipes dédiées à des enjeux aussi importants que la préservation de la sécurité des personnes et des biens, toute la responsabilité d'Orbisur est engagée, visible, exposée. Sa propre raison d'être résume et guide continuellement sa stratégie de développement en proposant « un monde toujours plus sûr » à ses clients. Atteindre ces objectifs passe donc par une organisation et une structuration qui donneront des résultats visibles à moyen et à long terme.

Pour atteindre ces ambitieux objectifs et proposer une offre en tous points qualitative, Nicolas N'Diaye a décidé de miser sur le capital humain, le paramètre qui est la composante déterminante quand il s'agit de construire un business model dont les charges sont à plus de 80 % composées par la masse salariale.

Un capital humain objet de toutes les attentions pour le dirigeant : ses super-héros à lui surveillent des enceintes sportives, des salles de concert, des parkings, des bureaux ou des réseaux de transports en commun, veillant autant sur ses usagers que... sur l'image de marque d'une entreprise en pleine ascension. Au fil des années, le groupe a développé ses activités à Paris et en région parisienne, sur la région Sud allant de Menton jusqu'à Montpellier (le siège du groupe Orbisur est situé à Antibes) ainsi qu'à Annecy.

Un autre des supers-pouvoirs de Nicolas consiste en cette faculté de savoir faire grandir les gens qui l'entourent. Et à tout le moins, leur proposer de vraies perspectives d'évolution de carrière dans des métiers où la marge de progression est importante et où la professionnalisation est en marche.

EVOLUER EN INTERNE

A ces fins a été créée Orbisur Academy, pour investir sur les femmes et les hommes en leur proposant d'être formés en amont de leur prise de poste dans l'entreprise, comme tout au long de leur carrière. « Nous envisageons même de former nos concurrents... pourquoi pas ? La première de nos ambitions dans le projet d'Orbisur Academy est de pouvoir répondre à nos clients avec des équipes formées à l'évolution de la demande en matière de sécurité comme de réglementation, pour être toujours opérationnels avec un temps d'avance sur les exigences de nos marchés. Orbisur Academy, c'est notre culture de la qualité. Je n'ai de cesse de le répéter à nos clients : si l'un de nos agents a mal effectué son travail, c'est que nous avons

L'ARSENAL D'ORBISUR

4 SITES

Paris • Antibes

Aix-en-Provence • Annecy

5 EXPERTISES

Orbisur Sécurité

Orbisur Academy

Orbisur Technologie

Orbisur Accueil

Viaveho

mal effectué le nôtre en amont. Bien encadrer, bien former, bien équiper nos agents est de notre seule responsabilité et constitue le socle de notre expertise. C'est en cela qu'Orbisur Academy constitue une vraie valeur ajoutée et que nous devons être pionniers dans ce domaine ».

Le cœur du business model du groupe Orbisur, l'humain, ouvre dès lors une multitude d'opportunités de croissance. C'est en partant de ce postulat que Nicolas N'Diaye a décidé d'élargir la palette de services du groupe. Avec son triptyque « bien encadrer, bien former, bien équiper », il a ainsi créé le département Orbisur Accueil en proposant une mise à disposition de personnels pour des services d'accueil en entreprise et d'hôtellerie avec le même souci qualitatif de proposer des prestations sur-mesure d'excellence. « Le premier contact est primordial dans tout environnement de travail ou de loisir. Nous avons à cœur de soigner cet instant en proposant des expériences utilisateurs uniques et personnalisées », explique Nicolas N'Diaye.

SE DIVERSIFIER

Dans le même souci de perfection, si l'équipement des femmes et des hommes reste primordial pour assurer les missions de sécurité les plus pointues, la technologie se met au service de la sécurité chez Orbisur. Son expertise technique offre à ses clients la mise à disposition de matériels aux derniers standards afin de garantir un niveau de sécurisation optimal en fonction des situations rencontrées. En appoint de l'humain, le département Orbisur Technologie a pour mission de transformer la façon d'appréhender la sécurité, en lui apportant des solutions intelligentes et performantes, notamment en matière de vidéosurveillance ou de service de télésurveillance mais aussi de sécurité par drones de surveillance.

Qui a des besoins de sécuriser ses locaux comme ses personnes, d'accueillir ses clients dans les meilleures conditions peut en toute logique avoir aussi la volonté d'externaliser ses prestations de mobilité. Et c'est entouré de Matthieu Tran que Nicolas N'Diaye a décidé d'élargir ses super-pouvoirs en y ajoutant la capacité de transporter tout client vers tout type de destination locale ou internationale, à tout moment. Viaveho est née de ce constat en 2024, grâce à l'expertise opérationnelle et commerciale de Matthieu depuis plus de 10 ans, associée à la vision stratégique transversale de Nicolas pour compléter l'offre multiservice du groupe Orbisur.

*VOUS PROTÉGER, VOUS ACCUEILLIR,
VOUS TRANSPORTER : ORBISUR
ÉLARGIT SANS CESSER LE SPECTRE
DE SES SUPER-POUVOIRS*





DANS LES **PROCHAINS ÉPISODES...**

En 2025, Orbisur, c'est une team qui permet au groupe de sécurité et de services associés de performer de manière insolente et s'ouvrir de nouveaux marchés parfois là où on ne l'attendait pas...

L'expertise du groupe fondé par Nicolas N'Diaye et la visibilité de ses services (Orbisur a par exemple assuré le dispositif de sécurisation de l'arrivée de la flamme olympique à Marseille) lui permettent aujourd'hui de candidater à des marchés publics d'envergure, réservés à des entreprises assurant déjà la gestion de la sécurisation de grands événements autour de l'installation et la supervision d'importants dispositifs.

Le groupe va débiter l'année 2025 en finalisant la procédure sur deux marchés public d'envergures exceptionnelles, en Ile-de-France et dans les Bouches du Rhône. Un ambitieux projet qui pourrait nécessiter de déployer près de 400 collaborateurs à temps plein sur plusieurs années.

« Avec l'organisation que nous mettons en place couplée à l'investissement que nous consacrons à la croissance de nos différentes activités, notre groupe sera en mesure de réaliser près de 50 M€ de chiffre d'affaires à horizon 2030. A moyenne échéance, l'atteinte d'un volume d'affaires « critique » de 20 M€ fait que nous nous positionnerons d'autant plus facilement sur des marchés dimensionnés en conséquence de notre taille et de la croissance de nos effectifs ».

ETOFFER LE NOMBRE DE SUPER-HÉROS

Si un nouveau super héros veut rejoindre Orbisur, son super-pouvoir devra avant toute chose se résumer à une qualité essentielle, prérequis d'une entente optimale avec l'équipe du groupe : l'authenticité. Pour le reste, Nicolas N'Diaye en a fait une certitude : tout s'apprend et la création d'Orbisur Academy vient renforcer cet arsenal de compétences au service des nouveaux entrants dans l'entreprise.

D'un point de vue du recrutement et du management opérationnel de l'entreprise, la garde rapprochée de Nicolas N'Diaye doit savoir prendre des initiatives et se sentir libre

d'appliquer sa propre méthode de travail. « Je n'aime pas cette casquette de chef qui donne des ordres... J'ai avant tout besoin de m'entourer de personnalités qui se sentent libres d'agir selon leurs propres règles de fonctionnement, si elles considèrent que c'est la bonne marche à suivre pour la prospérité

La qualité et l'authenticité
guident notre démarche
depuis la naissance d'Orbisur.

Le but est de proposer une
offre assez qualitative à nos
clients, leur permettant de
nous confier leur prestation
de sécurité sans jamais eux-
mêmes devoir éprouver le
besoin de l'internaliser

d'Orbisur et de ses parties prenantes. Je sais qu'il n'y a pas de méthode unique, même si je sais que ce point de vue peut avoir ses limites d'un point de vue managérial... Les soft skills, ces « super-pouvoirs » sont au moins aussi importantes que les diplômes dans notre mode de fonctionnement interne » !

OUVERTURE VERS LE PRIVÉ : LES FORMIDABLES PERSPECTIVES

Orbisur veut demain s'attaquer au vaste marché de la sécurité des entreprises privées. L'enjeu est d'importance : sur les 8 Milliards d'euros du chiffre d'affaires estimé de la sécurité en France, la part des marchés publics ne représenterait que près de 25 %...

Les besoins sont réels et la professionnalisation de ses salariés, la formation des équipes du groupe seront la clef de voûte de cette nouvelle ambition. L'objectif, à 5 ans : comptabiliser 50 % de clientèle privée.

La marche à suivre pourrait paraître simple : « Il faut se donner la possibilité d'avoir un échange constructif avec l'acheteur de nos services. De la transparence avec la direction de l'exploitation, la direction financière. Pour créer de la confiance et gagner en visibilité. En gardant à l'esprit que nous ne ferons jamais de l'abattage, nous ne casserons jamais les prix : la qualité et l'authenticité guident notre démarche depuis la naissance d'Orbisur. Le but est de proposer une offre qualitative à nos clients, répondant à leurs problématiques et besoins, leur permettant de nous confier leur prestation de sécurité sans jamais eux-mêmes devoir éprouver le besoin de l'internaliser ».

ULTIME AMBITION : SAUVER LA PLANÈTE

Le monde va mal et en 2025, il a plus que jamais besoin de toujours plus de super-héros, de chefs d'entreprises visionnaires et engagés comme de collaborateurs combattifs, rompus aux besoins d'adaptabilité d'une clientèle exigeante, en constante évolution.

Pour Nicolas N'Diaye, cet état de fait résonne avec un nouveau concept, qu'il a nommé « Mundaris » et qui pourrait correspondre à une ambition de haute volée : être en mesure de « nettoyer la planète ». La dimension qu'il veut donner à cette nouvelle entité de service en gestation au sein d'Orbisur, dépassera la seule prestation d'hygiène et de propreté. Les contours sont à affiner mais l'ambition environnementale et durable reste forte.

« C'est une idée qui me tient particulièrement à cœur : mener une réelle action au service des autres », réfléchit-il. Toujours comme le super héros, qui dans l'adversité ou face à une situation critique, se prépare à nouveau au combat...

ORBISUR ACADEMY,

ARME DE FORMATION MASSIVE

Directeur d'exploitation France du groupe et du centre de formation Orbisur Academy, Sébastien Leroy est l'arme la plus affûtée de l'arsenal Orbisur, rompu à l'ensemble des missions dispensées par le groupe grâce à sa polyvalence, sa formation, son expérience militaire et des hautes sphères du monde de la sécurité privée.

Sébastien, en quoi consiste votre mission chez Orbisur ? Quels sont vos objectifs et les projets qui caractérisent cette mission ?

Sébastien Leroy : En tant que Directeur d'exploitation France et Directeur du centre de formation Orbisur Academy, ma mission est de piloter et de développer l'ensemble des activités de sécurité privée à l'échelle nationale.

Je supervise donc des contrats stratégiques, tels que celui de la Ville de Marseille par exemple, où nous assurons des prestations de gardiennage et de sécurité incendie sur des sites particulièrement sensibles.

À court terme, mes objectifs sont de maximiser l'efficacité opérationnelle sur le terrain et de garantir la montée en compétences de nos équipes, en leur dispensant notamment des formations ciblées et adaptées. À moyen et à long terme, je vise à positionner Orbisur comme un acteur incontournable de la Sécurité et de la Sûreté en France, tout en établissant Orbisur Academy comme un centre de formation d'excellence pour l'ensemble des professionnels de la sécurité.

Quel est votre univers de prédilection et votre background ?

C'est un univers profondément ancré dans la sécurité et la sûreté, que j'ai perfectionné grâce à des formations dans les meilleures écoles de France, notamment l'École supérieure de la sûreté des entreprises à Paris et le CNPP à Vernon. Ces institutions reconnues m'ont permis d'acquérir une expertise pointue dans le domaine, ainsi que mesurer pleinement toute l'importance d'une formation exigeante afin d'exercer au mieux nos métiers.

Fort de plus de 20 ans d'expérience, j'ai occupé des postes à haute responsabilité, notamment dans différents groupes de prestige, où j'ai développé des compétences variées et une approche rigoureuse du management de la sécurité.

Mon parcours, enrichi par une expérience militaire dans la Marine Nationale sur plusieurs zones de conflit pendant plusieurs années, me permet de conjuguer stratégie de gestion,

Mon parcours, enrichi par une expérience militaire dans la Marine Nationale sur plusieurs zones de conflit pendant plusieurs années, me permet de conjuguer stratégie de gestion, intervention sur le terrain, et développement des compétences au sein d'Orbisur Academy.

intervention sur le terrain, et développement des compétences au sein d'Orbisur Academy. Cela nous positionne comme un acteur de référence, prêt à anticiper et à répondre à tous les défis de la sécurité privée en France.

C'est quoi votre super-pouvoir ?

Je crois que mon « super-pouvoir » réside dans ma polyvalence et ma capacité à rester réactif face à des situations complexes et variées. Doté de l'ensemble des diplômes majeurs en sécurité et en sûreté, mon expertise approfondie me permet d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies efficaces pour anticiper, prévenir et gérer les situations à risque, garantissant ainsi la sécurité des personnes et des biens dans des environnements complexes.

Ma disponibilité totale (24h/24, 7j/7) et mon engagement envers la qualité de nos services me permettent de répondre rapidement aux besoins urgents de nos clients, tout en assurant la formation continue des équipes d'Orbisur.

Vous avez plusieurs cordes à votre arc ?

Ce qui me distingue, c'est ma capacité à former et à transmettre mes compétences dans divers domaines, allant du secourisme dans un cadre hostile aux premiers secours en santé mentale, en passant par la gestion de la violence, le SST, le TFP APS, le PSGE et le SSIAP. Mon approche pédagogique et pratique permet de garantir que chaque agent acquiert non seulement les connaissances théoriques nécessaires, mais aussi les compétences pratiques indispensables pour faire face à des situations d'urgence et de crise, avec confiance et efficacité.

Je suis en mesure de garantir que nos agents maîtrisent en permanence les meilleures pratiques et les compétences requises pour relever les défis actuels de la sécurité privée. En tant que Directeur du centre de formation Orbisur Academy, mon rôle est crucial pour maintenir un niveau d'expertise élevé au sein de notre équipe, ce qui nous permet d'offrir des réponses agiles et efficaces aux exigences toujours croissantes de notre secteur.

En intégrant des formations pratiques et théoriques pointues, je veille à ce que chaque membre de l'équipe soit pleinement préparé à agir avec professionnalisme et réactivité, renforçant ainsi notre réputation d'excellence dans le domaine de la sécurité.

SUPER POUVOIRS

- ★★★★ Don d'ubiquité : aujourd'hui à Marseille, demain à Antibes... partout, tout le temps !
- ★★★★ Polyvalence et réactivité
- ★★★★ Formateur : sait transmettre les enseignements du groupe

SEBASTIEN
LEROY



MATTHIEU
TRAN



POUR BOOSTER LA CROISSANCE

Directeur Commercial d'Orbisur, Matthieu Tran aide le groupe à croître sur ses marchés de sécurité tout en poursuivant le développement de ses activités annexes, parmi lesquelles la dernière-née, Viaveho, dédiée aux solutions de mobilité sur-mesure.

Matthieu, en quoi consiste votre « mission » chez Orbisur ? Quels sont vos objectifs et quels projets caractérisent cette mission ?

Matthieu Tran : Mon objectif est de développer et pérenniser l'activité commerciale de toutes les entités du Groupe Orbisur/NDE, ce qui implique d'agir sur plusieurs axes. Mon action doit permettre de continuer de gagner des parts de marché sur les marchés publics et privés, mais c'est aussi une mission de fidélisation de nos clients acquis qui m'est confiée. A ce titre, l'un des objectifs à atteindre en priorité reste d'obtenir l'entière satisfaction de nos clients en leur fournissant continuellement une prestation sans faille. De tout ceci découle une mission transversale et ô combien primordiale : développer la notoriété et la réputation du Groupe Orbisur...

Je supervise également le développement de Viaveho, la branche du groupe dédiée aux solutions de transport sur mesure. L'idée est d'aller plus loin qu'une seule prestation de transport de personnes avec chauffeur : Viaveho se veut l'expert du business travel, en personnifiant l'ensemble de la mise en place de toutes vos solutions de mobilité, en France comme à l'international.

Quel est votre univers de prédilection et votre background ?

Je suis issu du monde du commerce international et mon expérience dans ce domaine m'a ouvert les portes de l'administration commerciale des entreprises. Je suis né et j'ai grandi à Paris, où après un Bac Scientifique, je me suis naturellement engagé en BTS NRC (Négociation et Relation Commerciale).

C'est là que j'ai rencontré Nicolas N'Diaye, fondateur d'Orbisur... S'ensuivra une Licence Professionnelle Commerce & Import-Export et une filière d'admission parallèle en Ecole de Commerce, qui m'a amené à me former en Master Développement et Négociation commerciale.

C'est à partir de cette époque que j'ai pu expérimenter l'international, en partant

Mon action doit permettre de continuer de gagner des parts de marché sur les marchés publics et privés, mais c'est aussi une mission de fidélisation de nos clients acquis qui m'est confiée.

vivre une année à Singapour, pour le compte d'une société d'import-export de matériel électronique. Mon expérience certes un peu formatée « Ecole de commerce » a fait qu'au-delà de ma formation et de mon appétence pour être force de proposition, j'éprouvais des difficultés à faire mettre en application mes idées dans les grands groupes pour lesquels j'ai travaillé...

Je me suis donc orienté vers de plus petites structures, où la hiérarchie est moins pesante et les initiatives récompensées.

C'est là que j'ai participé au développement commercial d'une startup spécialisée dans la prise de rendez-vous des professionnels

de santé, rachetée par la suite par le géant du secteur, Doctolib. Mais mon implication a trouvé sa pleine mesure lorsque j'ai eu l'opportunité de participer à la création du réseau commercial d'une entreprise de transport de voyageurs, auquel j'ai pu donner une dimension internationale en quelques années. Cette expérience sert aujourd'hui le déploiement des services de Viaveho.

C'est avec la crise sanitaire et les confinements successifs qu'en 2021, j'ai commencé à travailler à distance et qu'au fil des mois, j'ai fini par m'installer définitivement sur la Côte d'Azur.

Orbisur était alors en plein développement, les retrouvailles avec Nicolas N'Diaye étaient prometteuses et en septembre 2023, les planètes se sont alignées pour que je prenne les rênes de la direction commerciale.

De vos expériences passées et votre poste actuel, avec quel environnement de travail vous sentez vous le plus à l'aise ?

L'environnement où je me sens le plus à l'aise est sans conteste auprès de la clientèle : j'aime particulièrement rencontrer et découvrir de nouvelles personnes, créer des affinités qui mènent à une relation de confiance, qu'elle soit professionnelle ou amicale. Ce trait naturel de mon caractère sert évidemment ma capacité à nouer dans mon travail quotidien des relations de long terme, basées sur l'intégrité et la loyauté.

Quels sont vos super-pouvoirs et en quoi êtes-vous tout désigné pour remplir, mener à bien vos différentes missions ?

Je ne suis pas un sprinter, je suis un coureur de fond... L'un de mes super-pouvoirs, la patience, apporte de la sérénité dans mon approche commerciale tandis qu'un autre, la persévérance, me permet de travailler mes dossiers sans relâche. Si je n'obtiens pas satisfaction dans l'immédiat, les années d'expérience m'ont permis de développer une autre de mes facultés : la résilience. Je crois enfin que l'on peut aussi me qualifier de fédérateur avec les équipes.

SUPER POUVOIRS

- ★★★★ Patience
- ★★★★ Persévérance
- ★★★★ Résilience

EN ORDRE DE **BATAILLE**

Être au service du client, pour l'accueillir, le véhiculer, le protéger ou sécuriser ses biens nécessite une attention de tous les instants et que les équipes d'Orbisur soient équipées en conséquence pour accomplir leurs missions en toute quiétude. Un rôle dévolu à Nicolas Bourdeau, Directeur des Opérations du groupe.

En quelques mots, en quoi consiste votre « mission » chez Orbisur ?

Nicolas Bourdeau : Ma mission chez Orbisur, en tant que Directeur des Opérations, est de veiller à ce que chacun détienne les outils adéquats pour mener à bien sa propre mission. Avec l'équipe commerciale par exemple, j'interviens pour apporter ma vision opérationnelle d'un marché de sécurité remporté. En coordination avec le Directeur d'exploitation, je lui assure les moyens techniques et opérationnels pour répondre selon nos standards et selon le cahier des charges du client. Cela passe par la fourniture des tenues, des équipements, des véhicules, etc. Marketing, informatique, data analyse, pilotage des outils de Business Intelligence font également partie des contours de ma mission.

Quels sont les objectifs et les projets qui caractérisent cette mission ?

Les objectifs courts termes sont de répondre aux urgences de l'exploitation et être en quelque sorte « le pompier » de nos clients lorsqu'ils en ont besoin.

A moyen comme à long terme, je travaille à l'amélioration de l'ensemble des process et des outils d'analyses pour optimiser le pilotage d'Orbisur au fil du temps.

Quel est votre univers de prédilection et votre parcours ?

Je suis issu du monde de l'entreprise, j'ai toujours eu cet esprit d'entreprendre et de développer des projets commerciaux. J'ai rencontré Nicolas N'Diaye lorsque nous faisons nos études en BTS NRC. Pour être directement opérationnel, j'avais choisi l'alternance, la voie royale pour moi, puisqu'elle me permettait de mettre en pratique les savoirs enseignés.

Mon univers de prédilection reste l'événementiel et la production. Pilotage d'événements, marketing et merchandising : au fil des années, je suis parvenu à m'en faire des spécialités puis j'ai saisi l'opportunité de développer le marketing et l'animation de points de vente en B to B pour le géant américain du barbecue, Weber.

Sachant que le défi est toujours quelque chose qui me plaît, je suis toujours prêt à relever un nouveau challenge, même dans un domaine que je ne maîtrise ou ne connais pas !

Par la suite, j'ai retrouvé Nicolas N'Diaye pour une aventure entrepreneuriale, au sein d'une agence événementielle et de production d'outils de communication.

Ce qui fait que je viens d'un univers différent de celui de la sécurité : cela me permet d'avoir un autre regard sur nos process de développement. Je dois donc capitaliser sur ce background. Dans ce métier, je pense que l'analyse des données statistiques, par exemple, doit nous permettre de trouver des pistes d'amélioration de la qualité de notre offre.

Cette data est précieuse dans toute entreprise de service et je crois qu'il faut être en mesure de l'analyser au mieux pour en tirer le meilleur et pouvoir performer dans notre domaine. Mieux se connaître pour être meilleurs... Cependant, chez Orbisur, il n'y a pas d'univers de prédilection, je sais qu'il faut être là où

se trouve le besoin. Qu'il soit derrière un écran à mettre en place de nouveaux outils informatiques ou mettre à jour les sites internet du groupe ; à l'extérieur, à la terrasse d'un café à réfléchir à la prochaine brochure Orbisur ; ou en clientèle pour répondre au plus juste à la demande de notre client... Depuis le temps que je travaille avec Nicolas N'Diaye, je sais qu'il faut être en mesure de prendre n'importe quelle mission à bras le corps pour faire en sorte d'apporter une solution au plus vite, et ce, quel que soit le domaine.

Quel est votre super-pouvoir ? En quoi êtes-vous la personne idéale, toute désignée pour remplir, mener à bien cette mission ?

Mon premier super-pouvoir est que je suis autodidacte sur énormément de sujets, ce qui fait justement que je suis le pompier sur beaucoup de sujets ! Sachant que le défi est toujours quelque chose qui me plaît, je suis toujours prêt à relever un nouveau challenge, même dans un domaine que je ne maîtrise ou ne connais pas !

Evidemment, cette qualité de touche-à-tout peut aussi s'apparenter à un défaut car je n'ai pas d'expertise précise et approfondie dans un seul domaine ; en revanche, je suis un peu le « VRP de l'entreprise » en touchant à ces domaines, ce qui permet à une société comme la nôtre de proposer des offres et des services que l'on ne retrouvera pas forcément chez nos concurrents.

Pour que cette valeur ajoutée puisse nous positionner comme des leaders de la sécurité privée et des services associés sur l'ensemble de nos marchés.

SUPER POUVOIRS

- ★★★★ Ubiquité : s'il faut éteindre le feu partout, Nicolas est là !
- ★★★★ Autodidacte : apprendre et comprendre pour agir vite et bien
- ★★★★ Multi-casquette : plusieurs talents pour plusieurs tâches

NICOLAS
BOURDEAU



PAULINE VIALLON

AU SERVICE DE L'HUMAIN

Pauline, en quelques mots, en quoi consiste votre « mission » chez Orbisur ? Quels sont les objectifs et les projets qui la caractérisent ?

Au sein du groupe, j'ai deux casquettes : les Ressources Humaines et la partie administrative et financière. Côté RH, je m'occupe, avec l'appui de Laure, de l'ensemble de la gestion sociale et administrative du personnel, à savoir : l'embauche et le suivi des salariés, leurs formations, le contrôle du respect des procédures et du temps de travail, la réalisation des paies, la gestion du CSE (Comité Social et Economique), la gestion des procédures disciplinaires, la veille juridique... Côté administratif, je supervise toute la réalisation et le suivi de la facturation des clients des différentes entités et assure aussi la gestion des factures et paiements des différents achats effectués par la société.

Mon principal objectif, à moyen terme, est de sortir un peu plus de l'opérationnel pour pouvoir gérer des sujets de fond pour le développement de l'entreprise.

Quel est votre background, votre univers de prédilection et l'environnement de travail dans lequel vous vous sentez le plus à l'aise ?

J'ai effectué un parcours en Gestion des Entreprises et des Administrations, avec un DUT complété par un Master, une formation que j'ai mise en pratique dans les ressources humaines d'une société d'ingénierie de Sophia Antipolis, puis en gestion de paie et RH dans une entreprise cannoise. J'ai ensuite poursuivi ma carrière dans les ressources humaines au sein d'une société internationale de transports avant d'intégrer le groupe Orbisur en 2022.

L'ensemble de mes missions font que je passe la majeure partie de mon temps derrière un ordinateur et au téléphone avec nos salariés : il y a peu de contact physique, souvent en raison de la distance géographique et c'est plutôt dans cet environnement de travail que je me sens le plus à l'aise.

Quel est votre super-pouvoir ? En quoi êtes-vous la personne idéale pour remplir, mener à bien ces missions ?

De par l'étendue de mes compétences, j'essaye tous les jours d'accompagner au mieux le service exploitation et la direction d'Orbisur dans leurs différentes missions. Le trait de caractère qui pourrait me définir, mon super-pouvoir, c'est ma bonne humeur au quotidien.

SUPER POUVOIRS

- ★★★★ Bonne humeur, chaque jour !
- ★★★★ Compétences techniques

ORGANISÉE

POUR FACILITER ET ACCOMPAGNER

LAURE AMEDRO

En quelques mots, en quoi consiste votre « mission » chez Orbisur ?

Chez Orbisur, ma mission principale relève de l'administratif. Un ensemble de tâches qui me voient chargée de rédiger les contrats, les courriers, de réaliser les DPAE, de répondre au standard, de convoquer les agents aux visites médicales, d'avoir un suivi des dossiers, d'envoyer les documents de fin de contrat aux agents... Elle consiste également à rendre la vie plus facile aux agents, c'est-à-dire à les accompagner dans chaque démarche et à répondre rapidement et au mieux à l'ensemble de leurs attentes.

Je me sens très épanouie à ce poste et c'est la raison pour laquelle j'ai envie d'évoluer encore vers des responsabilités supplémentaires qui iraient dans la continuité de mon travail.

Quel est votre univers de prédilection et votre parcours ?

Originaire de Calais, je suis azuréenne depuis 2021. J'exerce ce poste d'assistante administrative depuis 6 ans maintenant dont 2 années au sein du Groupe Orbisur.

Je suis une personne réservée mais l'environnement de travail familial m'a aidé à avoir d'avantage confiance en moi. Cela m'a permis de grandir et de ce fait, d'exercer plus de responsabilités au sein de l'entreprise. A ce titre, je considère que nous sommes une équipe au grand cœur et je le constate tous les jours lorsque nous nous soutenons les uns et les autres.

Je ne suis pas une femme de terrain, j'aime le contact client, mais plutôt par téléphone, cela me convient beaucoup mieux !

Quel est votre super-pouvoir ? En quoi êtes-vous la personne idéale, toute désignée pour mener à bien votre mission ?

Il m'est difficile de parler de moi, mais s'il fallait me décrire, je dirais que je suis une personne consciencieuse, j'aime que mon travail soit bien fait, j'accorde une grande importance au sens du détail car je n'aime pas décevoir les personnes avec qui je travaille...

Je déteste également les querelles sans fin. Pour moi, ce n'est qu'une perte de temps, il faut clairement s'expliquer pour pouvoir rapidement passer sereinement à autre chose. Bien souvent, les disputes naissent de points de vue différents mais il faut garder à l'esprit toute l'importance de savoir écouter et prendre en compte l'avis de chacun, qu'il s'agisse de problématiques d'ordre professionnel ou personnel.

SUPER POUVOIRS

- ★★★★ Organisée face à la diversité des tâches à accomplir
- ★★★★ Consciencieuse, toujours dans le souci du détail



AHELLE VERWAERDE

EN ASSISTANCE

Én quelques mots, en quoi consiste votre « mission » chez Orbisur ?

Ma mission première a été de poursuivre le développement d'Orbisur Academy, ayant obtenu tous les agréments et les habilitations nécessaires, en la rendant visible -administrativement parlant, sur les plateformes d'emploi et de formation. Plus globalement, ma mission est d'organiser au quotidien des sessions de formation, de coordonner les calendriers, d'établir les devis et les factures, les attestations et les diplômes, mais aussi de réaliser les bilans mensuels pour nos clients de la filiale Orbisur ou encore d'organiser les recyclages obligatoires des diplômes ou des cartes professionnelles de nos agents.

Quel est votre univers de prédilection et votre parcours ?

Très à l'aise au contact de la clientèle et titulaire d'un diplôme dans le secteur touristique, j'ai été chargée de clientèle, hôtesse d'accueil et de ventes dans des parcs d'attractions ou encore dans des parcs animaliers, mais également réceptionniste en hôtellerie. J'ai ensuite préféré m'orienter vers le travail en back office et dans d'autres domaines qui me permettraient de concilier plus facilement vie personnelle et professionnelle.

Depuis, associée à deux amis, je gère à temps partiel toute la partie administrative d'une petite entreprise de rénovation et de décoration depuis déjà 5 ans. En parallèle et toujours en suivant des domaines qui m'attiraient, j'ai été chargée de référencement dans une maison d'édition de livres et aujourd'hui, après une super connexion en entretien avec Sébastien Leroy ainsi que toute l'équipe au début du mois d'avril, me voilà l'assistante administrative du centre de formation Orbisur Academy ! Mon moteur aujourd'hui, c'est de pouvoir aider les agents et le personnel à se former, à développer leurs compétences mais c'est aussi de travailler aux côtés et faire partie d'une équipe aux qualités humaines précieuses.

Quel est votre super-pouvoir ? En quoi êtes-vous la personne idéale, toute désignée pour mener à bien votre mission ?

Mon organisation qui fait ma capacité à gérer plusieurs tâches et à maintenir un environnement de travail structuré, couplée à mon écoute et mon empathie qui me permettent de comprendre les besoins et la réalité de l'autre, font de moi le perso idéal pour mener à bien ma mission.

SUPER POUVOIRS

- ★★★★ Organisée et méthodique
- ★★★★ Empathique, à l'écoute des besoins de chacun !

SUR TOUS LES FRONTS

AGAPÉ CAMBIER

En quoi consiste votre « mission » chez Orbisur ? Quels sont vos objectifs et les projets qui caractérisent cette mission ?

Je suis business developer pour la société de transport Viaveho, avec l'objectif de répondre aux demandes des clients -et même celles de dernière minute !- afin de leur trouver la solution de déplacement optimal lors de leurs déplacements corporate. En binôme avec Matthieu, nous assurons les devis, factures, le suivi des courses, la relation client... L'une de mes autres missions repose sur la communication et le marketing des différentes entités du groupe : gestion des réseaux sociaux (visuels et vidéos, rédaction, programmation des publications), réalisation de supports de communications comme la gestion de pages Google. L'objectif : créer une belle vitrine et une forte visibilité pour toutes les entités du groupe.

Quel est votre univers de prédilection, l'environnement de travail dans lequel vous vous sentez le plus à l'aise ?

Mon univers de prédilection reste la création, même si aujourd'hui, la place que j'occupe dans l'entreprise constitue un bon équilibre, me permettant de toucher à différents domaines tout en continuant d'apprendre. C'est vraiment ce que je visualisais lorsque je commençais à réfléchir à mon orientation professionnelle.

Chacune de mes expériences professionnelles passées m'a permis de découvrir plusieurs aspects du monde du commerce. J'en ai retenu l'importance d'un climat serein, d'une bonne ambiance et de perspectives d'évolution.

Orbisur a su cocher toutes les cases ! Un environnement de travail que tout le monde pourrait envier et des missions intéressantes, diversifiées avec des perspectives d'évolution. Je suis le plus à l'aise en back office, mais j'aime aussi entretenir la relation client.

Quel est votre super-pouvoir ? En quoi êtes-vous la personne idéale, toute désignée pour remplir, mener à bien cette mission ?

Mon honnêteté et ma congruence, je m'adapte à toutes les situations, d'ordre professionnel ou personnel, en parvenant à retirer du positif de chaque petite action.

Je pense que tout le monde le possède ici ! La confiance, l'honnêteté et la capacité d'adaptation permettent d'avoir des collaborateurs qui deviennent une véritable deuxième famille : on grandit tous ensemble et c'est pour moi exceptionnel de faire partie de ce voyage !

SUPER POUVOIRS

- ★★★★ Honnêteté... et franchise !
- ★★★★ Adaptabilité : aucune situation ne la déstabilise !
- ★★★★ Esprit de famille

RETAIL CHALLENGE

» SYNOPSIS

L'ascension d'un professionnel du retail, passionné de sport et armé d'un leadership affirmé, le mènent à la direction du plus ancien – mais aussi du plus innovant – centre commercial de France : Cap 3000.

» LE FILM

L'exceptionnel parcours professionnel de Frédéric Llorca, nouveau directeur du Centre Commercial Cap 3000, s'est intensément bâti aux carrefours du sport, du retail et du management. Pour cet ancien joueur et entraîneur de basket passionné, le développement commercial s'est toujours apparenté à un défi sportif, à relever en équipe. Frédéric Llorca a tôt cultivé son leadership dans les associations sportives et dès son adolescence dans la région d'Aix-en-Provence, où à 16 ans, après les cours, il travaillait déjà comme vendeur dans une boutique d'articles de sport. Au milieu des années 90, l'émergence de nouveaux modèles de retail dans le sport crée de très belles opportunités d'évoluer pour des marques et des groupes aux ambitions de développement affûtées. C'est le cas de Rallye Sport, qui permet à Frédéric de travailler pour la marque américaine The Athlete's foot, puis de lui proposer, à seulement 21 ans, de devenir le Store Manager de Courir à Nice Lingostière. Une première affectation, au sortir de son BTS Force de Vente, il obtiendra un Master 2 Management Administration des Entreprises par la suite.

Une région azurienne qu'il connaît bien : plusieurs membres de sa famille sont originaires de Cagnes-sur-Mer, Antibes ou Nice.

C'est le début d'une vertigineuse ascension dans le monde du retail pour le jeune homme.

En 1999, Frédéric est débauché pour participer à l'ouverture du premier magasin du groupe Sport USA, en partenariat avec Nike : une première européenne, à Marseille. Et un concept qui détone à l'époque dans un modèle où le sport se vend plutôt dans des concepts de magasins multimarques. Rapidement, il devient directeur du réseau commercial de Sport USA et part pour Paris. De belles années de gestion d'équipe managériale et en fin d'année 2003, une formidable opportunité de participer à la nouvelle stratégie d'adidas, désireux de développer son retail en propre, sans partenaires ni franchisés. Frédéric lance le magasin de Toulouse, deuxième implantation mondiale à ouvrir selon cette nouvelle formule de concept store. En 2004, seulement quelques mois après son arrivée dans le groupe, adidas lui confie la direction du Flagship de la rue de Rivoli à Paris.

Changement de dimension

En 2006 se dessine un projet pharaonique pour le groupe, qui a entretemps lancé des centaines de boutiques partout à l'international : ouvrir le plus grand magasin du monde sur les Champs-Élysées ! Une consécration pour Frédéric qui en obtient le poste de General Manager, à l'âge de 29 ans. Et un succès phénoménal : les chiffres prévisionnels sont vite dépassés et Frédéric est promu deux ans plus tard patron de l'ensemble des magasins concept stores français.

“ Nous avons toujours su nous réinventer. Nous sommes devenus une destination, il y a des événements festifs qui se déroulent chaque semaine ici : finalement, Cap 3000, ce n'est pas un Centre Commercial, c'est un vrai lieu de vie. ”

La belle histoire avec adidas prend fin en 2011, lorsqu'il cède aux sirènes du groupe Kering (ex-PPR) et au nouveau défi de prendre la direction du flagship de la FNAC Champs-Élysées avec la nouvelle équipe du Président Alexandre Bompard. Un poste de direction à 360° qui lui ouvre les portes de la gestion des relations sociales et des ressources humaines, une dimension nouvelle de la direction d'entreprise.

Le groupe Printemps est racheté en 2013, Frédéric est recruté pour prendre la direction du Printemps Parly 2 de Versailles passant ainsi d'une surface de vente de 4.000 à 15.000 m².

Dans le même temps, il s'implique beaucoup dans l'entreprenariat au sein de clubs d'affaires dans les Yvelines et en Normandie. Entré plus tard au conseil d'administration du Medef Yvelines entre 2022 et 2024, Frédéric œuvrera également pour le rayonnement et le développement touristique des destinations Deauville et Versailles Grand Parc, en s'associant notamment au Château de Versailles dans un programme de mécénat pour la promotion du spectacle vivant ou encore avec le Centre des congrès de Deauville. Il remplit désormais plusieurs missions de management du changement et de transition, assurant l'intérim des directions avec un œil bienveillant sur le management des équipes en place. En 2019, il devient directeur à temps plein de Parly 2 et de Deauville où il se dessine un important projet de transformation du magasin historique Normand.

En cette année 2024, des contacts se nouent avec Altarea et Cap 3000 dont il a suivi avec intérêt le gigantesque programme des travaux de transformation. En août 2024, Frédéric Llorca arrive sur la Côte d'Azur pour apprivoiser l'environnement et entre en phase de redécouverte du tissu économique du territoire. Le 1^{er} octobre, il devient Directeur du « plus beau centre commercial du monde », Cap 3000, à quelques kilomètres du magasin où sa carrière a démarré au pas de course, il y a déjà 25 ans...

» DIALOGUE

Votre parcours professionnel dans le monde du retail est exceptionnel. Diriger Cap 3000 doit revêtir une certaine symbolique, vous qui avez des attaches ici et qui avez commencé votre carrière à Nice ?

Frédéric Llorca : Très tôt, j'ai fréquenté la région Niçoise et j'ai des tas de souvenirs avec Cap 3000, comme tous les azuréens d'ailleurs : nous avons tous une histoire avec lui ! C'est un lieu qui a toujours su rester innovant dès sa création en 1969. Quand le groupe Altarea a racheté Cap 3000 au groupe Galeries Lafayette en 2010, il a eu cette extraordinaire vision qui consistait à tourner le centre commercial en direction de la mer et l'agrandir dans un environnement qui devenait de plus en plus concurrentiel avec l'arrivée de nouveaux poids lourds du retail sur la Côte d'Azur. En 2022, la consécration est arrivée avec le titre de « plus beau centre commercial au monde » ! Aujourd'hui, le vaisseau amiral du groupe Altarea se porte très bien. Avec ses 300 boutiques dont 50 restaurants, il s'étend désormais sur plus de 135.000 m².

Quelle sera votre feuille de route à la tête de Cap 3000 ?

Je vais la dévoiler dans quelques semaines, mais d'ores et déjà, en plus de surfer sur les 4 claims du centre -ces promesses que sont « shop, Food, fun and enjoy », 3 mots-clés se dégagent de l'identité de Cap 3000, sur lesquels nous avons conscience qu'il est indispensable de capitaliser. Le premier, « Méorable », rappelle, comme je le disais, que nous avons tous un souvenir avec Cap 3000, une histoire... « Innovant » le caractérise également : du statut de plus vieux centre commercial français, il a su également rester le plus innovant ! Cap 3000 est aussi un « pionnier », c'est pourquoi nous devons continuer de promouvoir ces « 1e fois », ces concepts marquants, car ils n'ont encore jamais été lancés ailleurs... Notre aile dédiée au luxe, Corso, en témoigne : elle est unique ou encore le nouveau Zara, lancé pour la 1^{re} fois à Cap 3000 l'an dernier.

L'une des forces d'Altarea aura été d'avoir su miser sur les loisirs et la restauration, dans le bon timing. Nous avons toujours su nous réinventer. Nous sommes devenus une destination, il y a des événements festifs qui se déroulent chaque semaine ici : finalement, Cap 3000, ce n'est pas un Centre Commercial, c'est un vrai lieu de vie.



Frédéric Llorca

DIRECTEUR DE CAP 3000

Vincent Halby

FONDATEUR DE RIVIERA SOCIETY



RECETTES À SUCCÈS

> SYNOPSIS

Sans en faire l'objectif ultime de sa carrière professionnelle, années après années, ce jeune restaurateur a le talent et l'opportunité de racheter et développer plusieurs concepts de restaurants à Antibes et aux alentours de la ville côtière.

> SCENARIO

De son propre aveu, Vincent Halby était peu enclin à poncer très longtemps les bancs de l'école... Le jeune homme finira quand même par passer son bac mais... ne l'obtiendra pas ! Son papa est alors aux prises avec le développement de son restaurant antibois, qui deviendra plus tard une maison incontournable pour tous les aficionados de fruits de mer : le célèbre Albert 1^{er}, sur le Boulevard du même nom. Vincent, sans vraiment se fixer d'objectif, décide de l'épauler. En cuisine, à la plonge, à l'écaille ou en salle, le jeune homme est de tous les métiers comme de toutes les corvées et va là où on a besoin de lui. C'est la vie d'un restaurant dans une station balnéaire et c'est d'ailleurs tout ce qui compte pour lui : à cette époque encore insouciant, seuls les voyages l'intéressent... Une fois la saison passée, il s'envole plusieurs mois au bout du monde : Italie, Etats-Unis, Cuba...

De fil en aiguille, la confiance s'installe entre Vincent et son père : un prérequis pour se sentir l'envie de vouloir un jour voler de ses propres ailes. Et à 34 ans, en 2008, alors que l'association avec son père fonctionne, il saute le pas : il rachète un restaurant provençal tout au bout des remparts d'Antibes. Ce sera « Le Bastion », auquel le jeune homme veut donner une atmosphère cosy et tutoyer l'excellence d'une cuisine du monde raffinée. Le résultat est très beau, voire trop beau et avec le recul, le concept est peut-être trop élitiste, notamment durant la saison hivernale.

Tout s'apprend

Au bout de quatre saisons, il fait donc changer le concept pour ouvrir un restaurant dédié à la viande, le Golden Beef. Très rapidement, la clientèle est au rendez-vous de ce Steakhouse unique à Antibes. Lancé dans l'entrepreneuriat, Vincent s'intéresse par la suite à l'arrivée de Polygone Riviera et à son offre de restauration. Il achète -sur plan ! - le fonds de commerce prévu

“ Au départ, je voulais aider mon père, puis l'objectif a été d'apprendre à manager, puis de reprendre un restaurant et de créer un nouveau concept... ”

pour un restaurant aux abords de la grande fontaine du centre commercial, « La Terrasse ».

Un pari osé alors que les pelles s'activent dans ce qui n'est encore qu'un vaste terrain vague...

Evolution de l'offre un peu plus tard : La Terrasse deviendra La Brasserie Julien, reprenant les grands classiques de la restauration traditionnelle à la parisienne. Près du Port Vauban, Vincent se laisse ensuite séduire par Le Transat, son ambiance et sa décoration de bois précieux, aux allures de yacht. Ce concept aussi évoluera et deviendra le Bistrot Margaux en octobre 2019 avec là encore, une alternative gourmande qu'il devenait difficile de trouver à Antibes : une vraie cuisine mijotée, de l'andouillette, de la tête de veau, de la blanquette ou du pâté en croûte... Le succès ne se fait pas attendre !

De manière concomitante, se présente à Vincent l'opportunité de reprendre La Piazza, belle adresse de Polygone Riviera. Son équipe y propose de bonnes pizzas en répondant aux attentes d'une clientèle désireuse de manger rapidement, en famille, avant ou après la séance shopping. Dernièrement, c'est « Côté Mer » qui est devenu l'annexe du Bistrot Margaux situé juste à côté : une cuisine dédiée au poissons sauvages, aux huîtres et aux fruits de mer.

Toutefois, Vincent n'a pas encore fini d'écrire le livre de recettes : des travaux sont en cours, quelque part à Antibes. Mais chut ! Rendez-vous dans quelques mois en cuisine...

> DIALOGUE

Quand avez-vous senti que vous pouviez vous installer à votre compte ?

Vincent Halby : Au départ, auprès de mon père, j'étais très investi mais pas carriériste, je n'avais pas spécialement l'envie de reprendre son affaire. Le déclic a eu lieu alors que j'étais en vacances en Sicile et que mon père m'a appelé car il ne parvenait pas à gérer un contrôle fiscal. Il avait fait appel à une entreprise fiscaliste censée l'aider. Je suis rentré en urgence, je me suis enfermé dans le bureau de la maison familiale et j'ai patiemment épluché tous les dossiers. J'ai révélé des inexactitudes dans le redressement que les fiscalistes n'avaient pas vu, et finalement, avec beaucoup d'investissement et d'abnégation, nous nous en sommes tirés sans aucun redressement !

Je pense que j'ai vraiment gagné la confiance de mon père à ce moment-là. Lui a un caractère fort et moi je suis plutôt souple : je suis le seul de la famille à être parvenu à travailler avec lui ! Je me suis alors complètement investi et j'ai cru en moi. Pour la petite histoire, j'ai acheté à cette époque un bouquin, « Le management pour les nuls » et je l'ai dévoré... J'en ai retenu une leçon essentielle, dont j'ai pu vérifier l'exactitude tout au long de ces années : il n'y a pas de mauvais collaborateurs, il y a seulement des mauvais managers... !

Et vous ouvrez Le Bastion... Dès vos débuts, l'objectif était d'avoir plusieurs restaurants ?

Au départ, je voulais aider mon père, puis l'objectif a été d'apprendre à manager, puis de reprendre un restaurant et de créer un nouveau concept... Au début, je crois que l'on fait les choses pour se prouver que l'on en est capable. Ensuite, ce sont les aspects entrepreneurial, financier et de gestion qui m'ont plu. Maintenant, ce que j'aime le plus, c'est d'être un leader pour les salariés du groupe, et d'avancer ensemble.

Je fais les choses une par une, et quand on est prêts à les faire. Ce n'est pas un objectif de carrière : ça le devient quand je suis parvenu à organiser les étapes et que le top départ peut être lancé. Ensuite il y a eu cette envie de transmettre, de faire avancer les gens. J'aime me dire que je peux faire évoluer les gens qui travaillent avec moi. Aujourd'hui, nous parvenons, avec ce nombre de restaurants plus significatif, à créer un esprit de groupe et envisager des opportunités de carrière et de vie pour les collaborateurs. Cela m'aide dans mon management, car cela crée des perspectives. Mon vrai nouveau défi, c'est de savoir capitaliser au mieux de cet effet de groupe.

**GROUPE
RIVIERA
SOCIETY**

Brasserie Julien

Polygone Riviera - Cagnes-sur-Mer
Brasserie-julien.com - 04 93 73 52 60

La Piazza

Polygone Riviera - Cagnes-sur-Mer
04 93 73 38 90

Bistrot Margaux - Coté Terroir

17 Avenue du 11 Novembre - Antibes
Bistrot-margaux-antibes.fr - 04 93 34 20 20

Bistrot Margaux Côté Mer

17 Avenue du 11 Novembre - Antibes
Bistrot-margaux-cotemer.fr - 04 93 34 07 42

Golden Beef

1 Avenue du Général Maizière - Antibes
Golden-beef.fr - 04 93 34 59 86

DIFFAZUR, LA FRENCH TOUCH

des piscines d'Hollywood

» SYNOPSIS

Il y a 50 ans, Monique et son mari Gérard Benielli découvraient les piscines de stars hollywoodiennes et leurs fabuleuses formes libres et extravagantes. Un voyage instructif qui allait marquer durablement et d'une empreinte de béton, le monde de la piscine européen en donnant naissance à Diffazur, aujourd'hui numéro 1 européen et numéro 3 mondial de la piscine en béton armé projeté.

» SCENARIO

Comme elle aime à le rappeler avec une certaine espièglerie, la vie de Monique Richard Benielli a des allures de roman : des débuts quelque peu rocambolesques, des prises de risque, des coups de théâtre et en point d'orgue -il y a quelques semaines, la célébration des 50 ans de la marque de construction de piscines qu'elle a fondée avec son mari en 1974, sur la Côte d'Azur. Entretiens, de l'eau a coulé sous les ponts pour Diffazur, née d'un voyage au salon international de la piscine, organisé aux Etats-Unis. Monique et Gérard Benielli s'y rendent à l'invitation d'un grossiste régional spécialisé dans le traitement de l'eau. Là, ils découvrent les piscines hollywoodiennes : un choc et des étoiles pleines les yeux !

En France : les bassins sont rectangulaires, trop profonds... Alors le couple ramène de ce voyage une solide intuition : les français aussi ont besoin de rêver avec des bassins aux formes libres, tout droit sorties de l'imagination de ceux-là même qui seront appelés à s'y baigner.

De ses débuts dans les adoucisseurs d'eau, le jeune couple passe progressivement à la piscine, avant d'investir en 1982 dans du matériel de projection de béton par voie sèche et des compresseurs tout droit arrivés des Etats-Unis. Le succès est rapide grâce au développement insufflé par Gérard, commercial hors pair et à la rigoureuse gestion de l'entreprise par son épouse Monique.

De la piscine individuelle à l'espace aquatique collectif

La marque se développe en France et en Europe chez les particuliers mais se diversifie par la suite en proposant la création d'espaces aquatiques pour les collectivités, les campings ou les clubs de vacances : décors de rochers en mortier sculpté, faux temples aztèques, cascades, etc... Diffazur propose des personnalisations et des solutions d'embellissement uniques pour des centaines de plans d'eau en France et en Europe. Plus de 300 récompenses la distinguent depuis ses débuts (déjà 15 médailles rafées aux Etats-Unis en 2024 !) et on peut même suivre les exploits des Frenchies sur RMC Découverte, qui déploient des trésors d'ingéniosité et de prouesses techniques pour créer des bassins toujours plus extravagants...

A ce jour, le groupe dont le siège est toujours à Saint-Laurent du Var, peut même se vanter d'avoir créé le plus grand plan d'eau de forme libre en France : plus de 3.000 m² !

Avec près de 400 employés et 17 agences en propre en France, Diffazur s'est au fil des années implanté à Lyon, Fréjus, Toulon, Bordeaux, Paris, Nantes, ou Toulouse... Un développement tout à la fois prudent et offensif et aujourd'hui, avec 1.000 bassins construits chaque année, la piscine Diffazur poursuit son évolution... Elle se veut désormais plus intelligente, 100 % connectée, encore plus écoresponsable mais une chose est sûre : elle fait toujours autant rêver qu'en 1974 !

“ Il faut être hargneux, il faut avoir besoin de gagner sa vie pour réussir... Nous avons toujours fonctionné comme cela : mon mot d'ordre est « si je veux et que je peux : je dois le faire ! » ”

» DIALOGUE

Comment est-ce que tout a commencé ?

Monique Richard Benielli : Je dois bien reconnaître que mon mari est extraordinaire : quand le grossiste en adoucisseurs d'eau le propulse « Directeur Italie », il fonce ; pas de salaire assuré, pas de frais remboursés, et... même pas de voiture ! Jeune divorcée, c'est moi qui lui prêtait la mienne ! Diffazur, c'est quand même avant tout une grande histoire d'amour ! Et puis il a commencé par vendre le premier adoucisseur... dans l'hôtel où il était descendu pour sa prospection ! Après quelques succès commerciaux dont un important marché obtenu avec une société cotée en Bourse, je lui ai dit : « ça marche bien, nous allons travailler à notre compte ». Mais nous n'avions pas un sou, c'était l'aventure, avec trois enfants à nourrir ! On a commencé Diffazur avec un prêt de 10.000 francs...


www.diffazur.fr

Qu'est-ce que vous retenir de vos débuts ? Être une femme était-il plus compliqué hier qu'aujourd'hui ?

Je crois que c'est la même chose aujourd'hui : il faut être hargneux, il faut avoir besoin de gagner sa vie pour réussir... Nous avons toujours fonctionné comme cela : mon mot d'ordre est « si je veux et que je peux : je dois le faire ! » Je me suis donc consacrée à la gestion de l'entreprise, à la partie immobilière de nos développements et de nos investissements tandis que Gérard s'occupait de la partie technique, de la construction et du commercial. D'ailleurs, sa fille le considère juste comme le meilleur vendeur de la planète... Elle n'a pas vraiment tort !

Qu'est-ce qui vous motivait avec le monde de la piscine ?

Nous voulions faire rêver les gens ! Nous disions au client : « prend le tuyau d'arrosage et dessine au sol la forme de ta piscine. Rien n'est impossible, on la fera ! »

Et ça a fonctionné : Diffazur a juste révolutionné le marché français de la piscine... Nous avons apporté des innovations aussi extraordinaires que le spa intégré, le débordement, le nettoyage automatique... Nous nous sommes spécialisés dans la projection béton et avons en parallèle breveté plusieurs revêtements uniques utilisés dans nos réalisations.

Et si vous aviez manqué l'avion pour les Etats-Unis, il y a 50 ans ? Que se serait-il passé ?

...Aucune idée ! Fille de boulanger, j'ai toujours vu mes parents dans ce travail et je pense que j'aurais de toute façon fait du commerce... A une époque, après une formation dans la comptabilité, j'avais fait un stage dans la fonction publique : j'ai très vite compris que ce n'était pas pour moi, je me serais trop ennuyé !

Et Diffazur demain ?

Il n'y a pas de sujet : nous sommes N°1 et nous resterons numéro 1 ! Nous avons été souvent copiés mais jamais égalés : nous n'avons pas de concurrents, seulement des confrères !

Dès le départ, Diffazur s'est constituée en entreprise familiale et humaine, aujourd'hui, elle l'est toujours avec certains de nos salariés actionnaires. Tous nos employés savent que la porte de mon bureau est toujours ouverte. La nouvelle génération prend progressivement la suite, avec mes deux filles et mon petit-fils dans l'aventure et un management proche du terrain...



Monique Richard Benielli

FONDATRICE DE DIFFAZUR

Christophe Ozenda

DIRECTEUR DU RESEAU COMMERCIAL CAISSE D'EPARGNE CÔTE D'AZUR



S'ÉPANOUIR, sur tous les terrains

› SYNOPSIS

En parallèle de son implication dans le sport, un jeune footballeur construit une belle carrière à la Caisse d'Épargne Côte d'Azur, sur le terrain comme auprès de ses équipes commerciales, depuis près de 25 ans.

› LE FILM

Ce n'est pas parce que l'on vise les étoiles du sport que l'on ne peut pas faire en parallèle un beau voyage dans une tout autre galaxie professionnelle... Le varois Christophe Ozenda s'est longtemps dépassé dans le football, une discipline qui l'a vu faire ses armes dans le club de Toulon qui évoluait en National dans les années 1990. Lorsque le club périclita, il choisit de rallier Hyères, une affectation plus compatible avec ses ambitions de reconversion professionnelle si l'aventure foot ne durait pas...

Avec un parcours universitaire en Gestion de patrimoine et commercialisation de produits financiers et après une première expérience bancaire, Christophe bifurque vers le monde des assurances et intègre le groupe UAP. « Un métier où tout semblait possible avec du relationnel », se souvient-il. En 2000, il pressent pourtant qu'il a fait le tour de la question et n'entrevoit plus d'évolution de carrière. Pourquoi ne pas revenir à la banque ? Il pousse alors la porte de la plus grande agence toulonnaise de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur pour y déposer son CV. Le hasard des rencontres sportives fait que le directeur de groupe à Toulon est aussi président du club de foot de Draguignan ! Il recontacte très vite Christophe pour en savoir plus sur ce qui motive ce changement d'orientation...

Un moment clé de son parcours survient avec la rencontre du premier manager qui l'écoute et lui fait confiance sans le connaître : Christophe peut expliquer sans détour qu'il se projette sur un vrai plan de carrière, qui respecte la hiérarchie et les étapes d'évolutions de la banque. Il fait confiance à ce jeune manager qui le convainc que ses projets sont à la portée de sa volonté et de ses ambitions personnelles : « A la Caisse d'Épargne, on me laissait ces possibilités d'évolution ! » Assez vite, entré comme conseiller, Christophe devient chargé de clientèle, son parcours confortant son ascension : à cette époque, la banque se diversifie et développe la commercialisation de produits d'assurance, un secteur que Christophe connaît par cœur...

Baptême du feu

En parallèle, il s'investit toujours sur les terrains de foot et poursuit une pratique assidue. En 2005, on lui confie dans l'urgence les clés d'une agence bancaire toulonnaise, pour remplacer le directeur victime d'un accident. Un apprentissage accéléré du management, de la relation humaine, ses travers comme ses plus belles histoires !

Un an plus tard, Christophe prend la direction d'une agence de centre-ville et dirige dix personnes puis deux ans après, la plus importante des agences de Toulon, avec 17 collaborateurs.

“ Dans le management d'équipe, je crois qu'il est plus porteur de donner du sens à ce que l'on a fait plutôt que de donner de simples directives. ”

En 2009, il est nommé directeur d'agence multi marchés, poste qui correspond à la gestion d'un groupe de quatre agences du Var. Les conseillers professionnels et en gestion de patrimoine sont rattachés à sa responsabilité. Un tournant managérial où le directeur d'agence change de dimension et n'est plus vu que dans sa seule approche commerciale, mais en capacité de faire monter en compétences ses équipes, sur la gestion de proactivité, la découverte et l'approche client, mais aussi sur la construction de réseau, au cœur de la vie de la cité.

L'aventure dure 5 ans, puis Christophe découvre les Alpes-Maritimes où il fait de l'animation commerciale aussi à Niçois de la banque. L'opportunité d'acquérir une vision beaucoup plus précise et transverse de la stratégie du groupe et de ses orientations.

2017, son évolution le propulse directeur de secteur avec des succès à la clé : de la dernière place sur les performances, le groupe de Toulon passe à la 1^{ère} quand il en prend la direction.

En 2019, le poste de Directeur commercial des Alpes-Maritimes se libère. Christophe, qui se sent légitime, n'est pourtant pas promu...

S'en suit une « petite crise d'ego et une vraie remise en question ! » confesse-t-il. « Il fallait que je me questionne : hors expérience du réseau commercial, qu'avais-je fait ? » Pour se projeter de nouveau, il lui faut acquérir de l'expérience dans d'autres domaines et affiner encore sa vision du réseau tout en travaillant en back-office. Il devient responsable d'une filière épargne, apprend énormément, et en 2021, accède au poste stratégique de Directeur Commercial. Il prend sous sa responsabilité le Var et les Alpes-Maritimes, avec 3 groupes dans le 83, et autant dans le 06, qui deviennent ses relais pour assurer la direction commerciale de la banque.



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Côte d'Azur

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

› DIALOGUE

Quelle analogie peut-on faire avec le monde du sport qui vous a beaucoup apporté et votre rôle au sein de la CECAZ ?

Christophe Ozenda : un peu comme un leader sur le terrain ou dans les vestiaires, mon rôle s'apparente à faire fonctionner la Caisse d'Épargne Côte d'Azur au niveau de sa stratégie commerciale avec une équipe de commerciaux qui doit nous permettre d'aller gagner et relever tous les défis qui nous sont confiés : la conquête, le développement du fonds de commerce, la recommandation et la satisfaction client...

Quelle est votre feuille de route ?

La première des questions sur laquelle nous nous battons au quotidien est celle du développement du fonds de commerce. Nous devons conserver nos clients et partir en conquête de nouveaux, en les accompagnant par exemple à titre personnel sur l'immobilier et professionnel pour ceux qui voudraient devenir entrepreneurs. Nous devons continuer d'obtenir un excellent niveau de satisfaction qui montre que nos clients sont heureux d'être chez nous. Nos indicateurs montrent que le crédit immobilier va fortement repartir : même si la concurrence est à nouveau très rude, nous devons donc continuer à être les premiers en Parts de marché sur la distribution de crédit immobilier sur notre territoire.

Votre parcours montre que la banque est un formidable vecteur d'épanouissement...

Je dois beaucoup à la CECAZ, qui a des valeurs très fortes que je me plais chaque jour à partager. Mon parcours est révélateur de l'attractivité du monde de la banque et de l'éventail des possibilités de carrière qu'elle offre, même en commençant comme guichetier : chacun peut se donner la chance de gravir les échelons. Evidemment, il faut de l'appétence pour le commerce et la gestion de l'humain. La valeur de l'exemple est également très importante : dans le management d'équipe, je crois qu'il est plus porteur de donner du sens à ce que l'on a fait plutôt que de donner de simples directives. Il faut savoir être patient, créer de la proximité, pour qu'à terme, les managers deviennent eux aussi des coachs, des « mentors »...

Jean Leonetti, LE POUVOIR DE FAIRE

➤ SYNOPSIS

Dans le Sud de la France, un jeune médecin cardiologue va faire une rencontre décisive qui changera le cours de sa vie.

➤ SCENARIO

Jean Leonetti, jeune médecin cardiologue à Marseille, est nommé chef de clinique à l'hôpital d'Antibes en 1977. Une ville qu'il découvre et apprend à aimer, au fil de rencontres et d'un engagement public qui deviendra politique -d'abord à la culture comme adjoint, puis comme premier magistrat. Maire d'Antibes depuis 1995, Jean Leonetti devient député en 1997 et sera nommé Ministre des Affaires Européennes en 2011. Son travail parlementaire est notamment marqué par son implication dans les questions d'éthique médicale et de fin de vie. Président de la Communauté d'Agglomération de Sophia Antipolis depuis sa création en 2002, Jean Leonetti évoque avec nous son arrivée à Antibes, l'avenir de la ville et de Sophia Antipolis ainsi que sa propre conception du pouvoir de décision.

➤ DIALOGUE

A quel moment de votre parcours réalisez-vous que la politique va devenir votre métier ?

Nous sommes en 1977 et je suis alors chef de clinique à Marseille en cardiologie quand un poste se libère à l'hôpital d'Antibes. Je postule et l'obtiens. J'arrive comme chef de service en cardiologie. Une de mes internes à Marseille me dit alors : « Tu vas à Antibes, alors j'aimerais que tu suives mon père, qui vient se faire soigner à Marseille parce qu'il a confiance dans les équipes locales, mais tu vas pouvoir le suivre sur place ». Son père s'appelait Pierre Merli, il était le maire d'Antibes. Je le rencontre donc comme patient et tout naturellement, nous dialoguons... Avec lui, je parle beaucoup de culture : Art moderne, Grèce Antique... Il me dit un jour : « vous ne voudriez pas venir dans mon conseil, vous vous occuperiez de la culture ? »

J'ai vraiment eu deux vies successives... La vraie bascule a lieu en 1995. Très malade, au moment de préparer les élections, Pierre Merli m'a poussé, avec un certain nombre d'autres personnes, à lui succéder. En réalité, je suis devenu maire d'Antibes parce que j'ai soigné le maire d'Antibes de l'époque, avec qui -au départ, nous partagions surtout des impressions culturelles !

C'est avant tout une rencontre ?

Il est très probable que j'aurais continué ma carrière médicale si je n'avais pas fait cette rencontre. Après l'élection, j'ai essayé de maintenir ma carrière pendant deux ans puis Jean-Claude Gaudin m'a

convaincu de me présenter à la députation. Elu, j'ai gardé une activité médicale « embryonnaire » de consultations à l'hôpital...

Mais assez rapidement, après un premier mandat, Jacques Chirac m'a confié la mission sur la fin de vie et j'ai découvert un autre pan de la médecine que je connaissais très peu : la médecine palliative pour laquelle nous avons fait des propositions de lois ; finalement ma carrière politique se sera construite aussi autour du médical.

Vous vous destiniez à une carrière de « décideur » ?

(Sourire). Il y a quelques années, une phrase m'a coûté cher : lorsque je suis élu en 1995, un journaliste m'interviewe et me demande : « Pourquoi vous quittez la médecine pour la politique municipale ? » et je lui réponds que c'est parce qu'au fond, « j'ai envie du pouvoir de faire », ce qui se traduit dans ses écrits par une « envie du pouvoir » ... tout court ! Il est vrai que c'est un peu comme cela que ça se passe. On a toujours l'impression de se dire : « ah oui, si j'avais ce pouvoir-là, je pourrais changer les choses ». Il faut accepter l'idée -qui n'est ni péjorative, ni orgueilleuse- d'avoir cette envie de bien faire et donc de chercher le « pouvoir... de faire » !

“ A un moment, probablement avec l'âge ou la sagesse, on passe du côté plus organisationnel qu'opérationnel. ”

L'exercice de la médecine vous a-t-il manqué ?

Beaucoup et à vrai dire, pendant une dizaine d'années, j'ai pensé que je retournerais travailler à l'hôpital. Et puis, les années passent et à un moment, on se dit : « Est-ce que je rendrais service aujourd'hui en retournant encadrer une équipe hospitalière ? » J'ai longtemps été urgentiste, réanimateur et j'ai adoré cette mission de combat ; ensuite, on est un peu plus organisateurs et gestionnaires pour, par la suite, n'être plus que gestionnaire. Je crois par exemple, que celui qui est en train de masser un cœur, qui est dans

l'humain, dans le combat, ne doit pas dans le même temps être préoccupé mentalement par la question d'une meilleure organisation des urgences... A un moment, probablement avec l'âge ou la sagesse, on passe du côté plus organisationnel qu'opérationnel.

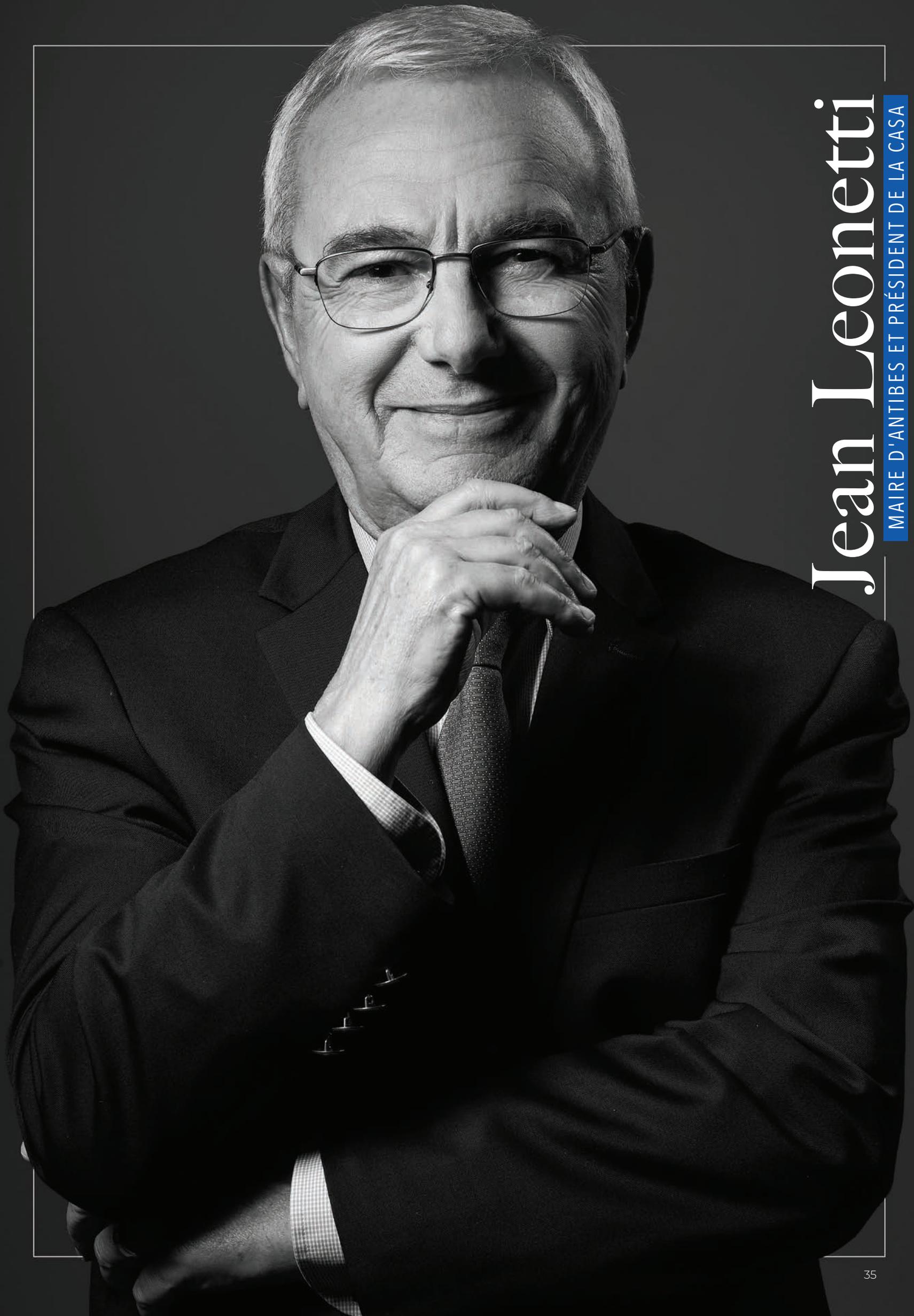
Vous êtes dans votre cinquième mandat en tant que maire d'Antibes et vous présidez la CASA depuis sa création. Qu'est-ce qui manque à une ville et une agglomération comme celles-ci ?

Antibes a près de 2600 ans... A un certain moment, m'est venu ce sentiment, cette question : qu'est-ce qui manque à la deuxième ville du département, comme structures pour le sport, la culture... ? Mais plus que cela, ce qui m'est apparu intéressant, c'est la mutation. Une ville est portée par son histoire mais il y a certaines figures imposées : Antibes est par exemple sur la mer. Elle aborde le 21^e siècle entre un patrimoine exceptionnel -ses remparts, sa vie culturelle ancienne et intense et se voit dans le même temps, confrontée de manière presque brutale aux projets d'avenir : ceux de Sophia Antipolis particulièrement. La technopole est l'un des quatre sites français de l'IA, un endroit où la croissance des entreprises est à deux chiffres, plus forte qu'en Chine... En 2023, plus de 1700 emplois y ont été créés, et nous venons tout juste d'y poser la première pierre d'Alpha Sophia Antipolis, bâtiment emblématique de l'Innovation durable et du développement économique de demain ! Ce contraste me paraît salutaire. Il faut toujours trouver des conciliations dans les contraires, entre histoire et avenir. On refait les remparts de la ville et dans le même temps, l'intelligence artificielle naît à Sophia Antipolis. J'aime cette idée que cette ville reste toujours en mutation, qu'elle tourne la page sans la déchirer, qu'elle respecte un passé valorisant et dans le même temps, regarde l'avenir avec confiance et espérance.

A ce sujet, comment évolue la technopole ?

Aujourd'hui -et certains nous le reprochent, nous réalisons beaucoup de travaux pour fluidifier la circulation et construire, car sur les près de 44.000 salariés de la technopole, 10 à 12.000 habitent Antibes. Mais il faut se méfier des caricatures : nous allons surtout construire différemment. Nous sommes sur un retour à la nature de certains territoires. Comme la forêt urbaine que l'on va créer dans le Quartier des Combes. Dans le même temps, sur l'axe Nord-Sud, se construisent des petits immeubles, en respectant les règles d'Antibes, qui est une ville d'horticulteurs à l'origine : on n'y construit pas plus de quatre étages et toujours en retrait de la circulation. Cette politique passe aussi par des déconstructions : le quatrième quartier d'Antibes, celui de la Plaine de La Brague fait l'objet de vastes opérations de renaturation. En toute modestie, nous nous apercevons que nous ne maîtrisons pas à 100 % les aléas climatiques et que le risque zéro n'existe pas : nous devons nous adapter.





Jean Leonetti

MAIRE D'ANTIBES ET PRÉSIDENT DE LA CASA

Jérôme Viaud

MAIRE DE GRASSE - PRÉSIDENT DE LA CAPG



ENTREPRENDRE

pour son territoire

➤ SYNOPSIS

Plutôt destiné à une carrière dans la finance et les levées de fonds bancaires, un jeune Grassois se laisse convaincre de devenir conseiller municipal en charge du développement économique. Le début d'une passion pour la politique qui le mènera à d'importantes responsabilités, sans jamais perdre de vue toute l'importance de l'économie et des entreprises pour le développement harmonieux du territoire qu'il administre désormais.

➤ SCENARIO

Né en Charente-Maritime à Rochefort sur Mer, ce n'est qu'à l'âge de 11 ans que Jérôme Viaud arrive à Châteauneuf-de-Grasse pour y vivre avec sa famille. Elève au Collège Carnot puis au Lycée Fénélon où il obtient son Bac, il poursuit ensuite un BTS Assistant de Gestion PME-PMI à l'Institut Fénélon, qui l'amène à travailler dans la transaction immobilière.

En 1999, il devient chargé de mission au Centre de Promotion des Entreprises, où il assure une mission de suivi post-crédation, élément fondamental pour optimiser les chances de réussite des TPE accompagnées. Suivi et mise en place d'outils de gestion, diagnostics des forces et faiblesses : tout est mis en œuvre pour aider les entreprises à progresser.

C'est dans ce contexte que le Maire de Grasse de l'époque, Jean-Pierre Leleux, le sollicite comme conseiller technique, afin de gérer les différentes demandes des administrés, des associations grassoises, des entreprises et des commerçants et d'assurer l'interface entre le Maire et ses élus. Un pied dans la politique et un engagement qui s'affirme vite pour la vie locale. Jérôme Viaud devient plus tard directeur de cabinet adjoint, puis crée en 2013 sa propre société de conseil aux entreprises. Entre-temps, il dirige la campagne municipale de 2008 et est élu Conseiller général en décembre de la même année. Depuis 2014, il est Maire de Grasse et Président de la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse.

En parallèle de ses mandats et fonctions politiques, il continue d'être chef d'entreprise : il produit du miel et s'est récemment lancé vers la production de vin... Un attrait spécifique pour les produits du terroir qu'il partage d'ailleurs avec son fils aîné, qui travaille désormais à ses côtés.

➤ DIALOGUE

Vous êtes maire et vous-même chef d'entreprise. Quel parallèle faites-vous entre la direction d'une ville, d'une collectivité et la direction d'une entreprise ?

Jérôme Viaud : Diriger une ville ou une Communauté d'agglomération comme le Pays de Grasse, est en effet similaire par bien des aspects, à la gestion d'une entreprise. Dans les deux cas, il faut une vision stratégique, une gestion rigoureuse et surtout un sens aigu des responsabilités envers toutes les parties prenantes. En tant qu'élu, nos « clients » sont avant tout les citoyens, qui expriment des attentes fortes en matière de services publics, de qualité de vie, et de développement économique notamment sur le volet emploi et attractivité. Comme en entreprise, il est essentiel de planifier et d'innover, tout en étant pragmatique et garder le cap sur le concret. Bien que les objectifs et le cadre soient différents, la fonction d'élu et celle de chef d'entreprise partagent un socle de compétences similaires - gestion, leadership et prise de décision - nécessaires pour guider un groupe vers des objectifs communs, avec un fort engagement envers ceux que l'on sert.

Grasse et plus généralement la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse, sont des territoires où il fait bon entreprendre : quelles sont les meilleures raisons de venir s'y implanter ?

Grasse et le Pays de Grasse offrent un cadre exceptionnel pour entreprendre. D'abord, notre territoire bénéficie d'une identité unique, incarnée par l'ensemble des savoir-faire liés aux parfums, reconnu au niveau mondial.

“ La fonction d'élu et celle de chef d'entreprise partagent un socle de compétences similaires - gestion, leadership et prise de décision - nécessaires pour guider un groupe vers des objectifs communs, avec un fort engagement envers ceux que l'on sert. ”

Ce patrimoine attire non seulement des visiteurs du monde entier mais aussi des entrepreneurs désireux de s'implanter dans ce véritable berceau de l'art olfactif. De plus, nous disposons d'infrastructures modernes comme InnovaGrasse, notre pépinière d'entreprises innovantes, une proximité stratégique avec les centres d'innovation de Sophia Antipolis, Cannes et Nice. Ce dynamisme économique, soutenu par des politiques locales favorisant l'implantation et le développement des entreprises, crée un environnement propice à la réussite. Enfin, la qualité de vie exceptionnelle ici est un atout indéniable pour attirer les talents et favoriser leur épanouissement professionnel et personnel.

Qu'attendent les dirigeants économiques des élus locaux ? Que leur apportez-vous dans la gestion de votre collectivité ?

Les dirigeants économiques attendent avant tout des élus une écoute attentive de leurs besoins, qu'ils soient des facilitateurs, capables de simplifier les démarches administratives, de favoriser l'innovation et de proposer des solutions concrètes pour soutenir le développement de leur activité.

A la CAPG et à Grasse, nous mettons un point d'honneur à collaborer étroitement avec les entreprises locales. Des initiatives comme Grasse Campus, notre campus territorial d'Enseignement Supérieur et de la Recherche, ou encore Grasse Entreprises, notre dispositif dédié à l'accompagnement des entreprises en sont des exemples concrets. Notre objectif est de bâtir un véritable écosystème de soutien, où les entreprises, qu'elles soient start-ups ou plus matures, puissent prospérer en bénéficiant d'un accès facilité aux infrastructures, à la formation et au financement, dans un environnement propice à l'innovation et à leur développement durable.



PROTÉGER, INVESTIR, INNOVER

› SYNOPSIS

Si Charles Ange Ginésy a toujours connu son père dans ses fonctions électives en tant que maire ou comme Conseiller Général, la politique n'a pas toujours été naturelle pour le futur Président du Département des Alpes-Maritimes. A ses débuts, l'homme avait plutôt un tempérament de chef d'entreprise...

› LE FILM

Très tôt, cet esprit d'entreprise l'incite à reprendre l'hôtel familial, après avoir fait l'école hôtelière de Nice. Pendant six ans, il le dirigera puis se sentira attiré par une autre forme d'entrepreneuriat. Après des études d'expertise comptable et de sciences économiques, il nourrit l'objectif de gérer une plus grande entreprise. Dans le même temps, il souhaite rester en montagne : la terre du Mercantour est déjà pour lui essentielle à son épanouissement...

Pour allier les deux, il s'investit alors pendant de nombreuses années dans la gestion des remontées mécaniques de la station de Valberg. Une période qui s'étend de 1978 jusqu'en 1989. C'est à cette date que Charles Ange Ginésy prend un mandat électif, au départ plutôt pour assurer une certaine continuité dans ce qu'il estime nécessaire pour faire prospérer l'activité économique de son bassin de vie. Peu à peu, au fil des années, l'élu quitte la scène de l'entreprise au profit de la vie politique même s'il reste convaincu que l'aménagement du territoire, notamment conduit par le Département, est indissociable de la prospérité de Valberg, de la montagne et plus généralement de tout le territoire maralpin qu'il dirige désormais.

› DIALOGUE

Vous-même êtes entrepreneur. Comment passe-t-on à la vie politique « à plein temps » et surtout, quel parallèle voyez-vous entre les deux fonctions ?

La vie politique « à plein temps », en ce qui me concerne, c'est surtout un engagement sans limite pour les Maralpins, un investissement de tous les instants. Et en cela, je dirais que ce n'est pas si éloigné de la vie d'entrepreneur...

La gestion d'une collectivité a beaucoup de points communs avec la gestion d'une entreprise. Derrière l'élu, l'entrepreneur reste omniprésent. Parce que j'ai connu le monde du travail et qu'il a nourri mon parcours, je reste éloigné de la politique hors-sol et sa suffisance vis-à-vis du monde qui m'entoure. Je suis toujours resté fidèle à moi-même : je suis un optimiste et je veux toujours aller de l'avant !

J'ai toujours travaillé dans une totale proximité avec les personnes qui m'entourent, dans l'écoute et dans le partage.

Les ambitions que je porte en tant que Président du Département des Alpes-Maritimes sont les mêmes que celle qui m'animaient comme chef d'entreprise : je veux protéger, investir et innover. En période de crise particulièrement, je m'attache à ne laisser personne sur le bord du chemin, et à préparer notre territoire aux défis d'aujourd'hui et de demain, principalement la transition écologique et la transition numérique. Entrepreneurs ou élus doivent maintenir un cap, être vigilants à préserver une qualité de vie et veiller à l'avenir.

Si le Conseil départemental n'a pas la compétence économique, comment apporte-t-il son soutien aux entreprises du département ?

Depuis la loi NOTRe de 2015 qui a limité la capacité d'intervention des Départements en matière de compétence économique, la collectivité, que j'ai l'honneur de présider, a toujours fait preuve d'une capacité de résilience et d'adaptation aux crises, sans tourner le dos à la solidarité, ni à son ambition forte de continuer d'innover et de continuer à avancer avec les forces économiques, ensemble, autour de partenariats forts avec, par exemples, l'UPE06, la Chambre des Métiers et de l'Artisanat, ou encore la CCI.

Malgré cela, le Département des Alpes-Maritimes continue à faire du retour à l'emploi une priorité avec un focus important pour les allocataires du RSA. En repositionnant ce dispositif, nous avons accéléré l'orientation et recentré l'accompagnement sur l'insertion professionnelle. Une initiative qui a fait ses preuves puisque sur notre territoire, 69 % des entrants au RSA en sortent en moins de 6 mois. C'est aussi une réponse au besoin des entreprises en termes de recrutements, notamment dans les métiers en tension, tels que dans les secteurs de la restauration et des services aux personnes.

Une politique courageuse qui a permis de limiter les impacts économiques et sociaux générés par les crises, avec une baisse de 33 % du nombre

d'allocataires entre mars 2021 (pic du COVID) et mars 2024, et un retour à l'emploi orienté vers les filières en tension.

En 2020, nous avons inauguré à Sophia Antipolis la 1^{ère} Maison de l'Intelligence Artificielle, désormais au cœur d'un écosystème en pleine effervescence, amplifié par le WAICF. Ce festival, initié par le Département des Alpes-Maritimes, est rapidement devenu le premier rendez-vous mondial dédié à l'IA, rassemblant les leaders de la tech pour éclairer les enjeux économiques, humains et sociétaux qui transforment nos vies.

Les piliers de ma politique, le GREEN Deal et le SMART Deal, restent essentiels pour soutenir la croissance des entreprises. Ils s'appuient sur des investissements majeurs, tels que le plan collège (300 M€), un plan mobilité (500 M€ sur 7 ans) et l'entretien des bâtiments publics, offrant ainsi des opportunités significatives à nos PME-TPE.

Par ailleurs, le Département a signé en mai dernier le Small Business Act, comprenant 22 propositions de la CCI pour faciliter l'accès des PME et TPE aux marchés publics grâce à la commande publique. Autant d'initiatives qui renforcent mon engagement pour promouvoir le territoire, soutenir l'entrepreneuriat local et dynamiser notre tissu économique.

“La vie politique « à plein temps », en ce qui me concerne, c'est surtout un engagement sans limite pour les Maralpins, un investissement de tous les instants. Et en cela, je dirais que ce n'est pas si éloigné de la vie d'entrepreneur...”



**DÉPARTEMENT
DES ALPES-MARITIMES**

www.departement06.fr



Charles Ange Ginésy

PRÉSIDENT DU DÉPARTEMENT DES ALPES-MARITIMES

Jean-Luc Boschard

DIRECTEUR DE LEROY MERLIN À NICE



De prof de sport à COACH DE LA PERFORMANCE

» SYNOPSIS

Jeune diplômé appelé à devenir professeur de sport, Jean-Luc Boschard n'aura pas eu le loisir d'exercer cette profession : embauché chez le géant du bricolage Leroy Merlin à Nice, l'homme y réalisera toute sa carrière grâce à la promotion interne. Une passion et un engagement qui le mènent aujourd'hui à la direction de la plateforme de Nice Lingostière, dont les travaux d'extension et de réhabilitation viennent d'être fraîchement inaugurés après deux ans de travaux.

» LE FILM

C'est à Nice, après une adolescence vécue à Grenoble et un parcours d'études pour devenir professeur de sport effectué à Montpellier, qu'il trouvera sa vraie ville de cœur. Celle où il a déjà largement passé la majorité de sa vie, « Là où mes enfants sont nés... Et là où doivent naître tout prochainement mes futurs petit fils et petite fille ! » sourit-il.

C'est donc ici, que jeune diplômé, il cherchera un travail -alimentaire au départ, pour commencer à gagner sa vie avant d'obtenir une première affectation comme prof de sport. Chez Leroy Merlin, à Nice Lingostière, Jean-Luc commence par étiqueter les produits, à l'époque où les code-barres font leur apparition.

Nous sommes en 1990, le magasin est ouvert depuis 5 ans et c'est aussi dans ce magasin qu'il croise tous les matins Jean Catela, le directeur, personnalité inspirante, qui lui donnera l'impulsion et l'envie de s'investir dans le commerce. Jean-Luc bifurque complètement et va progressivement se prendre de passion pour les métiers du retail : rapidement promu jeune chef de secteur stagiaire (responsable d'un périmètre comme le jardinage, l'outillage, etc. et des collaborateurs qui y sont rattachés), et va ainsi évoluer pendant 9 ans à Nice. Nommé à la Direction du magasin de Perpignan, le jeune homme ambitieux part pour la cité catalane et y fera ses preuves pendant 3 ans. Par la suite, c'est dans les Alpes-

Maritimes que l'enseigne vient de racheter une grande surface « Grand Habitat » à Vallauris et compte y ouvrir un nouveau Leroy Merlin : ce sera un retour dans le 06 et la nouvelle mission de Jean-Luc. Une transformation menée à bien qui le conduira à la direction du site pendant 12 années. Il est pressenti pour l'ouverture du magasin de Puget sur Argens, mais dans le même temps, les projets d'extension et de réaménagement de Nice Lingostière se dessinent.

En septembre 2016, Jean-Luc Boschard revient là où tout a commencé : nommé directeur du magasin de la Plaine du Var, il sera désormais au cœur de la réflexion menée sur les grands travaux de transformation. Avec un investissement de l'ordre de 40 M€, une surface de vente portée à 8500 m², un parking silo couvert de près de 600 places et deux ans de travaux, le nouveau magasin est enfin inauguré en octobre 2024.

» DIALOGUE

Quel était le projet initial et qu'avez-vous réalisé avec ce nouveau magasin ?

Jean-Luc Boschard : Je crois qu'il faut être ancré à son territoire. Si l'on veut savoir où l'on va, il faut savoir d'où l'on vient et donc préparer le futur mais sans se déconnecter de ses racines. Nous avons conscience de cela ici et nous voulions donc un magasin commerçant, avec une proximité sur le produit comme sur la vente avec nos collaborateurs. La question était de savoir, si avec des clients souvent tentés par le full digital, quels étaient les ingrédients qui allaient les inciter à venir consommer en magasin ? Il a fallu s'interroger : c'est quoi un Leroy Merlin demain ? Que vient-on y chercher ? Et de là, se demander quel était le modèle, le format, les ambitions de ce nouveau magasin.

Notre réponse consiste en une hyper proximité avec le produit car finalement, à moins de 30 minutes de notre stock, nous sommes toujours plus rapide qu'internet ! C'est aussi un magasin chaleureux avec

“ En entrant dans l'entreprise, ma définition, c'était : « entraîneur, capitaine et joueur ». Comme le manager d'une équipe sportive, j'anime la performance et je gère un peu plus que le terrain. ”

du confort d'achat, de l'inspiration et des promotions. Et enfin, des femmes et des hommes, qui vous conseillent, vous réassurent sur votre choix. A cela nous ajoutons le retrait en 2 h et un ensemble de services qui améliorent le confort des clients. Et pour que nos salariés soient satisfaits, nous travaillons en « symétrie des attentions » : ce que nous faisons de bien pour nos clients, nous le faisons aussi pour nos salariés.

Nous avons ici 8500 m² de surface de vente intérieure (contre 5000 auparavant), 5500 m² en extérieur avec une couverture de la zone de vente de jardinerie ainsi qu'un parking silo de plus de 500 places couvertes. Nous avons investi près de 40 M€ de travaux, dont près de 11 M€ dans le parking. A terme, nous ambitionnons un chiffre

d'affaires de 200 M€, contre 135 M€ avant les travaux. A côté du magasin, sur des terrains perméabilisés, il y aura une ferme : nous mettrons à disposition des terrains, de près de 3 ha, pour de la culture maraichère, mais aussi en aquaponie avec, peut-être, un champ de panneaux photovoltaïques : nous étudions encore le projet.

Membre de l'association Nice Shopping, qui fédère tous les types de commerces de la ville, comment travaillez-vous avec les autres commerçants ?

J'ai été très occupé pendant les travaux mais je soutiens depuis plusieurs années maintenant les actions de Nice Shopping. Sur le commerce, je pense qu'il ne faut

pas opposer les styles : je suis moi-même un client du centre-ville et de galeries commerciales. Leroy Merlin est également présent en centre-ville avec nos magasins dédiés aux cuisines et aux salles de bains. Nous nous inscrivons totalement dans une démarche commerçante globale et sommes conscients de la nécessité absolue de renforcer et dynamiser le commerce en centre-ville et l'offre des quartiers.

Vous n'êtes pas devenu prof de sport comme vous l'imaginiez mais vous faites aujourd'hui un parallèle entre vos fonctions et le coaching sportif : expliquez-nous...

Je suis tombé dans le management très jeune et j'ai adoré cela... En entrant dans l'entreprise, ma définition, c'était : « entraîneur, capitaine et joueur ». Comme le manager d'une équipe sportive, j'anime la performance et je gère un peu plus que le terrain. Pour faire grandir et coacher nos collaborateurs, nous avons l'ambition de former autour de 25 h chacun d'entre eux chaque année, sur les hard skill, les soft skills ou sur du coaching. Je suis très attaché à la méritocratie, il faut un bon équilibre entre l'intelligence académique et l'intelligence émotionnelle, il faut des autodidactes : il faut de tout dans une équipe mais il faut surtout avoir l'envie !

Le magasin de Nice Lingostière est dans le trio de tête des 145 magasins de la marque : c'est un fleuron où ont été depuis longtemps posés les jalons de la performance et qui a toujours été porté par l'innovation. Ma base, c'est le sport, donc je cours et je fais du vélo. Je randonne également beaucoup, ce sont les moyens que je trouve pour me régénérer !

J'ai une grande chance : faire ce que j'aime dans une entreprise que j'aime. Je suis attaché à Nice autant qu'un niçois de souche. Je suis d'une fidélité rigoureuse... Je viens d'entrer dans ma 35e année espère pouvoir dire, à l'issue de ma carrière, que je n'aurais travaillé que pour cet employeur !



Leroy Merlin Nice - 642 Bd du Mercantour
www.leroymerlin.fr



www.niceshopping.fr

COMME UN POISSON DANS L'EAU

➤ SYNOPSIS

Sa faculté d'adaptation et sa persévérance conduisent une jeune nageuse spécialisée dans l'encadrement sportif, à prendre la direction du campus niçois de l'IPAG Business School, grande école de commerce française.

➤ SCENARIO

Lydie Genin naît à Vénissieux et grandit à Lyon, où elle effectuera ses études supérieures en filière Staps (Sciences et Techniques des Activités Sportives). Un cursus choisi en lien avec son appétence pour le sport et plus particulièrement la natation, qu'elle pratique comme athlète de haut niveau entre l'âge de 12 et 19 ans. C'est en nageant jusqu'à 25 h par semaine que la jeune Lydie envisage assez naturellement d'exercer un métier en lien avec l'encadrement de la pratique sportive.

Elle passe donc une maîtrise afin d'exercer en direction d'un public qui nécessite une pratique adaptée : handicapés, seniors... Assez vite, la jeune femme identifie sa plus-value : savoir adapter son enseignement et sa pratique à plusieurs publics. En parallèle de ses prestations auprès de plusieurs organismes de sport et centres de réadaptation, Lydie doit compléter son temps de travail et doit garder l'emploi de surveillante de lycée qu'elle avait commencé pour financer ses études. Avec un contrat de 15 h hebdomadaires puis de 25 et un environnement de travail qui lui plaît, encouragée par le CPE (Conseiller Principal d'Education) du lycée, la jeune femme considère avec intérêt la fonction de CPE et décide de s'y former pendant deux ans avant d'en obtenir le concours.

Un poste se libère à Valence où elle restera 2 années, riches d'enseignements et de projets, au sein d'un collège de près de 850 élèves. C'est aussi lors de cette première affectation que Lydie va se découvrir un intérêt marqué pour le management : responsable d'une petite équipe de surveillants, c'est l'opportunité pour la nouvelle CPE de fédérer et d'intéresser un groupe, d'identifier les compétences de chacun au service d'un projet collaboratif.

Un peu plus au sud

C'est aussi l'époque où son conjoint bénéficie d'une mutation professionnelle à Antibes. Lydie décide de vivre à distance une année puis, ne trouvant pas d'affectation sur la Côte d'Azur, rallie tout de même Antibes l'année suivante.

Capitalisant sur une certaine sensibilité -devenue une expertise- dans l'accompagnement de l'orientation des jeunes, elle décide alors de créer sa propre boîte et devient coach d'orientation tout en continuant de se former sur les problématiques de l'accompagnement des étudiants comme sur la reconversion professionnelle.

Elle passe ainsi un Master en Sciences humaines « Enseignement, Education et Formation ». Entre 2012 et 2015, Lydie dispense donc ses conseils au sein de l'entreprise qu'elle a créée et dans le même temps, travaille comme CPE dans un établissement de Cannes, avec des responsabilités pédagogiques étendues.

“ Il faut se créer soi-même des opportunités. Je considère cependant qu'il ne faut pas forcer les choses et plutôt les laisser se dessiner. Mais quand je m'engage dans un projet, je vais au bout. ”

Après trois années à exercer ces deux responsabilités en parallèle, elle répond à une offre d'emploi de l'IPAG Business School qui cherche la responsable pédagogique coordinatrice du programme BTS. L'Institut de Préparation à l'Administration Générale, créé en 1965, est l'une des 37 Grandes écoles de commerce françaises, membres de la Conférence des Grandes Ecoles. En 2017, Lydie devient responsable du Programme Bachelor du site niçois, puis à la rentrée suivante, exerce cette fonction pour les 3 campus de l'IPAG (Paris, Nice, Abidjan). Une expérience d'ingénierie pédagogique et de coordination de l'encadrement du programme qui lui permettent d'entrevoir avec plus d'acuité l'ensemble du fonctionnement de l'école. En juin 2020, Lydie est nommée à la direction du Programme Grande Ecole (PGE) de l'IPAG, une fonction qu'elle exercera pour 3 années à Paris, en lien permanent avec les deux autres sites de l'école. Une complexité supplémentaire liée notamment au nombre d'étudiants concernés. A la rentrée 2023, retour à Nice pour Lydie qui devient directrice du Campus niçois, avec de nombreux nouveaux défis à relever. Pour être plus en phase avec ses nouvelles fonctions, Lydie obtient un Master Management et administration des entreprises - Direction d'entreprises à l'IAE de Nice.

➤ DIALOGUE

Présentez-nous l'IPAG et son histoire :

Lydie Genin : L'IPAG a été créé à Paris en 1965 qui y compte aujourd'hui deux sites, dans les 6^e et 15^e arrondissements. A Nice, le campus a ouvert en 1989, en lieu et place de l'ancienne chambre des métiers et à quelques pas de la CCI, une implantation voulue pour créer une certaine proximité avec nos partenaires économiques. A l'international, notre campus d'Abidjan a pour ambition de rayonner sur toute l'Afrique de l'Ouest et nous ouvrons un nouveau site à la frontière du Luxembourg dès la rentrée 2025. L'IPAG est construite sur le modèle associatif et est donc totalement indépendante : nous tenons

beaucoup à cette particularité.

Quels projets y mettez-vous en place ?

Il faut souligner que je suis arrivée comme directrice en terrain connu en ayant déjà acquis une compréhension des métiers et de leurs enjeux. Je remercie d'ailleurs les équipes en place de m'avoir fait confiance d'emblée ! C'est une force pour un dirigeant d'arriver en sentant une vraie adhésion...

Notre feuille de route est ambitieuse : une certaine inertie s'était installée et nous devions imprimer un mouvement, dynamiser l'école en interne comme en direction de l'extérieur. Cela passe par un certain nombre de partenariats signés avec des institutions comme la ville de Nice, la métropole Nice Côte d'Azur, la Maison de l'Europe Côte d'Azur-Var, le Campus des Métiers des qualifications d'excellence sur des questions relatives au tourisme international. Nous avons également rejoint la JCE (Jeune Chambre Economique), nous travaillons avec EuroPLA, la Maison de l'Environnement... L'IPAG à Nice poursuit également son rayonnement à l'extérieur et travaille une politique de site et son maillage avec d'autres écoles. Nous allons par exemple accueillir dans nos locaux dès janvier 2025, les équipes d'Aivancity, la Grande Ecole de l'IA et de la Data qui va certifier nos étudiants au data management et à l'IA.

Vous êtes toujours en quête d'excellence ?

Oui, c'est d'ailleurs l'un des 4 piliers de l'école : « agilité, excellence, ouverture et engagement ». Cela nous incite à proposer à nos étudiants une expérience complète, nous travaillons sur leur développement personnel, leur état d'esprit, afin de les élever et aller au-delà de la seule acquisition de connaissances et compétences.

Voire parcours est riche d'enseignements, atypique : qu'est-ce qui le caractérise le plus ?

Je ne l'envisageais pas ainsi en début de carrière mais il correspond à ma manière de fonctionner : il est caractéristique de mon engagement, je ne lâche rien, c'est ma philosophie... Il faut se créer soi-même des opportunités. Je considère cependant qu'il ne faut pas forcer les choses et plutôt les laisser se dessiner. Mais quand je m'engage dans un projet, je vais au bout. Des carreaux, j'en ai compté quand je nageais et je ne me posais pas la question de la longueur de la piscine ! Ce qui me plaît un peu plus aujourd'hui, c'est d'atteindre des objectifs, mais collectivement et non plus en individuel.

Je me retrouve beaucoup dans l'une des autres valeurs de l'IPAG : l'agilité. C'est un peu le ressort de ma vie ! Cette école est incroyable : pleine de nouveaux projets, avec une forte capacité de se renouveler, innover, avancer. La « matière » avec laquelle nous travaillons, la jeunesse, est formidable ! Nous apprenons beaucoup d'eux : ils sont étonnants, ambitieux, curieux et les accompagner est d'une richesse incroyable.



Campus de Nice
4, bd Carabacel
06000 Nice
04 93 13 39 00
www.ipag.edu



Lydie Genin

DIRECTRICE DU CAMPUS DE NICE - IPAG BUSINESS SCHOOL

Pierre-Alexis Durand

FONDATEUR ET DIRIGEANT DE NEXTON



L'esprit d'équipe au service de LA TRANSFORMATION DIGITALE

➤ SYNOPSIS

Un jeune homme engagé dans des études d'ingénierie informatique se découvre une ambition et un leadership naturels qui l'aideront à mener à bien le développement de NEXTON, l'entreprise de transformation digitale des entreprises qu'il a créé et fait grandir sur tout le territoire national.

➤ SCENARIO

S'il a surtout grandi auprès de ses parents en Seine-Maritime, Pierre-Alexis Durand a beaucoup vécu de son temps libre dans le berceau de sa famille, le département de la Corrèze. Ses parents, enseignants, avaient pour habitude de l'y emmener pour chaque période de vacances, et de son propre aveu, cet environnement champêtre et bucolique aura participé à la construction de l'homme qu'il est devenu. Cet attachement à la Corrèze, Pierre-Alexis le fera vivre tout au long de ses études mais surtout dès les débuts du développement de NEXTON, l'entreprise qu'il fonde en 2011.

Dédiée à l'accompagnement de ses clients grands comptes comme pure players, dans leur stratégie d'évolution et d'innovation digitale, NEXTON rayonne ainsi aux quatre coins de France, et donc en Corrèze, avec la construction de sa Digital Factory, son « usine des temps modernes ». L'implantation de ce centre de services numériques sur 1.000 m² répondait à une volonté de proposer une façon de travailler différemment, au cœur des grands espaces tout en offrant un excellent équilibre vie professionnelle et personnelle et en favorisant un modèle de réindustrialisation numérique.

Une belle entreprise qui veut garder un esprit d'équipe, cher à son fondateur Pierre-Alexis. Créer NEXTON n'a pas été tout de suite une évidence pour lui et son cheminement vers l'entrepreneuriat a été graduel. Pierre-Alexis obtient son bac à 17 ans, en 2000. Esprit scientifique et curiosité l'amènent à s'inscrire à l'EFREI, l'École d'Ingénieurs Généralistes du Numérique. D'emblée, ce cursus post-bac convient bien à Pierre-Alexis : il peut travailler à mener à bien des projets en équipe, tout en profitant de l'acquisition d'un socle de connaissances théoriques solides. Avidé de s'ouvrir à d'autres cultures, il découvre l'Angleterre à la faveur d'un stage puis son ERASMUS dans un cursus de Management au King's College à Londres. Un parcours d'ingénieur mais déjà, à l'époque, des indices révélateurs d'une personnalité de leader : il devient par exemple Président du Bureau Des Etudiants et multiplie les actions de son groupe comme en milieu associatif.

Deux modes d'accompagnement : Consulting et Agency

Recruté à l'issue de sa formation pour travailler sur le secteur des Télécommunications, Pierre-Alexis développe son expertise commerciale puis, pour le compte de Bouygues Telecom, dirigera jusqu'à 150 personnes sur des projets de supervision et d'optimisation de réseaux télécom. Le succès aidant, il envisage en 2010 de créer son entreprise. Avec une question : quel axe technologique portera le développement digital des entreprises ? La réponse de NEXTON, lancée en 2011, consiste à proposer le « bout en bout du digital », englobant la conception design et le développement de solutions en se positionnant au départ entre l'agence de communication et la société de services informatiques. Pour cela, comme il sait le faire, Pierre-Alexis crée des équipes. A Paris, puis à Bordeaux, en Corrèze à Saint Augustin, plus tard à Lille, Lyon et aujourd'hui à Sophia Antipolis, ils sont aujourd'hui près de 450 « NEXTONIens » en mission chez les clients de l'entreprise ou travaillant en agence.

Au fil des années s'est dessiné un état d'esprit NEXTON, une vraie culture d'entreprise, qui soude les équipes, par-delà les notions de distances physiques. Ainsi ont été créées des communautés, (design, RSE, Sport, data...) animées par des NEXTONIens volontaires qui partagent leurs métiers et leurs passions et où très régulièrement y sont organisées des Meet Up (rencontres). NEXTON propose à ses salariés une grande diversité de missions, un vrai encadrement et un suivi de carrière personnalisés.

Un esprit d'équipe et des valeurs d'engagement que l'on retrouve parfaitement dans l'accompagnement que l'entreprise a initié il y a dix ans avec le corrézien Mathieu Bosredon, Triple champion paralympique et double champion du monde en Handbike. Pour Pierre-Alexis, c'était une évidence : « Une entreprise doit prendre sa place dans la société, c'est dans cet esprit que NEXTON accompagne les ambitions, les efforts et les succès de Mathieu, au-delà d'un simple mécénat ».



“ Ce sont l'aboutissement et le succès de nos projets qui stimulent notre volonté de nous développer encore. ”

➤ DIALOGUE

Quelles sont vos ambitions avec NEXTON aujourd'hui ?

Pierre-Alexis Durand : J'ai toujours eu cet état d'esprit « ingénieur » : curieux, aimant l'innovation et la recherche de solutions. J'ai aussi cette prédisposition commerciale car nous souhaitons nous développer. Il y a plusieurs moteurs dans le commerce, dont celui d'une démarche proactive auprès de nos clients afin de toujours leur apporter plus de service. Nous voulons devenir un acteur de référence international, comme dans les zones sur lesquelles nous intervenons, où nous le sommes déjà. Notre terrain de jeu, c'est donc de conserver le même niveau de qualité, sur un périmètre plus large. Ce sont l'aboutissement et le succès de nos projets qui stimulent notre volonté de nous développer encore.

Comment conserver votre satisfaction clients et collaborateurs ?

Nous sommes très attentifs à ce qui est fédérateur dans l'entreprise : le service client et la proximité avec nos collaborateurs. Nous le prenons comme une hypothèse de travail de départ, il ne faut pas nous en éloigner. Au risque de nous remettre immédiatement en question et de devoir nous réadapter. Pour conserver cette proximité, de la même manière que nous professionnalisons nos relations commerciales, nous professionnalisons nos expertises métiers, afin de parvenir à une organisation de plus en plus matricielle.

Quelles seront les prochaines ouvertures d'agences NEXTON ?

Nous avons fonctionné cette fin d'année par acquisition avec la reprise d'une agence en région parisienne. Un travail préparatoire a été initié pour étudier l'impact de son intégration au sein des équipes de NEXTON et vis-à-vis de nos clients, en recherchant une équation gagnante pour toutes les parties. Suivant le même modèle d'intégration, nous pensons réaliser 3 acquisitions dans les 3 ans à venir.

ENGAGÉE & entrepreneur

» SYNOPSIS

Si elle n'est pas à proprement parler chef d'entreprise, entreprendre... elle sait faire ! Barbara Giardina dirige sa vie avec une passion débordante, un engagement sans faille pour plusieurs actions qui vont au-delà de sa profession de chargée de communication.

» SCENARIO

Née à Marseille, Barbara Giardina grandit à la Ciotat. Enfant, la jeune fille révèle une fibre artistique et se plaît beaucoup dans la création de patchworks, maquettes, mêlant les arts plastiques, s'imaginant journaliste, bien des années avant d'entrevoir le potentiel offert par le monde fascinant de la communication et la possibilité d'en faire un jour un métier...

Très tôt, Barbara a le sentiment que sa vie est à Marseille et qu'elle ne quittera pas sa région d'attache de sitôt. Elle est la petite dernière de la fratrie que les parents s'inquiètent de voir partir étudier dans la capitale régionale...

Le déclic a lieu dès sa première année de BTS Communication des Entreprises, au Lycée Perrimond de Marseille, dans le quartier du Roucas Blanc. Une révélation ! Barbara entrevoit enfin la finalité des apprentissages scolaires, leur transposition dans la vie de l'entreprise, au service d'une cause, d'un projet, quels qu'ils soient !

Dans cet élan, son prof d'économie et de management lui suggère de poursuivre son cursus en Licence, spécialisée dans l'événementiel. Et la jeune femme réalise son premier stage dans le groupe Onet, en qualité de chargée de communication.

Son baptême du feu événementiel, elle le fera au Delta Festival, qui n'en est encore à l'époque qu'à ses balbutiements mais comptera quand même lors des premières éditions jusqu'à 2500 participants sur les plages du Prado !

Bénévole une première saison, Barbara participe l'année suivante à l'organisation de l'événement avec ses premières négociations de partenariats, du relationnel et de l'opérationnel... En parallèle, elle gère La nuit des talents, au Palais de la Bourse de Marseille, grande exposition d'une centaine d'étudiants artistes.

Attachée à l'événement, elle sera durant plusieurs éditions mise à contribution avec une forte implication, beaucoup de plaisir et les premières vraies satisfactions du devoir accompli. Sa Licence obtenue, la jeune femme pousse sa spécialisation en Bac +5 à l'Ecole ECS, en Communication Digitale à 360° et revient par la suite chez Onet, qui recherche une alternante pour un poste de chargée de communication événementielle... La vie est bien faite !

Inspirée

Onet, groupe familial français créé il y a plus de 160 ans, est un acteur international de l'ingénierie et des services. Une belle entreprise aux chouettes valeurs, qui lui permet de se frotter

à l'organisation d'importants événements de relations publiques et salons professionnels... Et c'est à l'issue de la présentation de son mémoire sur « La transformation digitale s'applique-t-elle au milieu événementiel ? » qu'elle y est recrutée en CDI en août 2019. Un sujet de fin d'études aux relents de mauvais présage pour le secteur événementiel : la crise sanitaire est toute proche... Une période singulière débute, en distanciel, ponctuée d'annulations d'événements en pagaille... Paradoxalement, Barbara ne voit pas passer le temps, mis à profit pour mettre en lumière les différents métiers du groupe Onet, en interne comme en externe.

A la faveur de ces missions de communication, elle voit le périmètre de ses fonctions étendu à de nouvelles responsabilités telle que la création de contenu.

“ *Quand on entrevoit ce qu'il est possible de faire autour de nous avec un impact positif, cela donne envie d'en faire toujours plus : c'est un cercle vertueux... !* ”

L'heure est à l'avènement de nouveaux partenariats sportifs qui l'emmènent sur d'autres terrains, comme celui de la navigation quand Onet devient partenaire, entre autres, du journaliste navigateur Fabrice Amedeo. Son bateau est équipé d'un dispositif inédit de capteurs océanographiques embarqués au service de communauté scientifique, pour mieux comprendre et préserver les océans. Barbara,oureuse de la mer depuis sa plus tendre enfance, s'investit avec beaucoup d'élan dans ce nouveau partenariat en assurant la communication et la mobilisation des collaborateurs autour du projet, jusque sur les pontons de célèbres courses telle que la Transat Jacques Vabre ou la Route du Rhum.

» DIALOGUE

Barbara, vous n'êtes pas chef d'entreprise mais vous êtes entrepreneur !

Mon métier dans la communication est très épanouissant et nécessite d'être très engagé, de croire dans le message et les valeurs de son entreprise. Je porte aussi des projets pour la

Journée de Solidarité de la Fondation Onet... Mais j'avais envie d'aller plus loin, en dehors de mon activité professionnelle. C'est lors du Delta Festival qu'une association a retenu toute mon attention : la JCE, Jeune Chambre Economique de Marseille. Elle évoquait ses projets locaux, les 17 ODD (Objectifs de Développement Durable de l'Unicef, NDLR) ... Cela m'a particulièrement stimulée et six mois après, j'en devenais la trésorière.

Vous n'êtes pas censée être chef d'entreprise pour intégrer la JCE ?

Non, il faut simplement partager les valeurs de l'association, être très motivée et avoir moins de 40 ans : c'est mon cas ! Nous avons lancé notre programme « En mieux » avec pour ambition de toujours faire plus chaque année ! Nous avons pour ambition de planter « Forêver » une micro-forêt Miyawaki en plein centre de Marseille, à la Friche de la Belle de Mai. Nous essayons de faire rayonner le territoire en tenant compte d'enjeux économiques, comme sociaux et environnementaux. C'est une vraie école de la vie, faite de belles rencontres ! De nombreux membres mettent à contribution leurs entreprises sans aucune contrepartie financière et chacun s'investit beaucoup dans la réussite de nos projets.

Vous êtes dans la complétude ?

Non, pas encore ! Au sein de la JCE, nous devons trouver des jeunes qui prennent la relève. Nous allons les chercher dans les entreprises mais aussi beaucoup plus tôt, au lycée par exemple... Et c'est dans mon ancien lycée que j'interviens pour en faire la promotion. Je vais même y enseigner, sans contrepartie financière : c'est ce que l'on appelle les « voies et moyens », un projet dédié à récolter des fonds pour financer d'autres actions au sein de la JCE.

Impossible pour vous de ne vous en tenir qu'à une seule activité ?

Non... J'ai repris l'aviron avec l'association « L'Avi Sourire », qui promeut la pratique d'activités sportives nautiques avec des personnes en situation de handicap. Notre objectif est d'organiser des compétitions d'aviron, para et valide.

Je ne peux pas me tenir à une seule activité, la bascule a eu lieu lorsque j'ai compris que plus je faisais, plus j'avais envie de faire ! Quand on entrevoit ce qu'il est possible de faire autour de nous avec un impact positif, cela donne envie d'en faire toujours plus : c'est un cercle vertueux... !



Barbara Giardina

CHEFFE DE PROJET COMMUNICATION

Norbert Bonnafous

FONDATEUR ET DIRIGEANT D'AZUR OXYGÈNE



ENTREPRENDRE, une aventure humaine

> SYNOPSIS

De la vente d'appareils de communication radio aux urgentistes en passant par le nettoyage de chantiers ou la tenue de vidéo-clubs, Norbert Bonnafous ne sera jamais resté à court d'idées pour gagner sa vie... En créant Azur Oxygène, prestataire de service et distributeur de matériel médical en homecare, il a naturellement ajouté une incroyable dimension humaine à sa fibre commerciale.

> LE FILM

Né à Marseille, Norbert Bonnafous a grandi à Nice, où il est arrivé avec sa famille à l'âge de 4 ans. Le jeune homme poursuit sa scolarité jusqu'au bac puis décide de se lancer dans la vie active un an après. L'idée pour lui est surtout d'entrer dans la vie active dans le but de gagner sa vie et affirmer son indépendance... Les années 80 sont porteuses dans de nombreux secteurs d'activité en devenir, lui laissant le choix de s'investir dans des jobs variés, au fil des opportunités rencontrées. Norbert s'essaye ainsi au secteur du nettoyage mais aussi au transport de bijoux et pierres précieuses ou encore à la remise en état de sites après les chantiers de construction et de rénovation. Et pendant les années florissantes de ce business -longtemps avant l'avènement des plateformes de streaming et de vidéos à la demande, il tiendra même des vidéo-clubs ! Intéressé par les apports du progrès technologique, Norbert découvre au milieu des années 80 les nouveaux moyens de communication radio et se lance dans l'équipement des véhicules d'ambulance et de services d'urgence ainsi que les premiers téléphones de voiture. C'est pour lui une première approche du monde médical.

Le secteur est porteur et lui permet d'exercer jusqu'au milieu des années 90 où les moyens de communication se modernisent. Norbert décide alors de vendre son fichier client et de se lancer dans une autre activité. Après une courte parenthèse où il vendra des produits de défiscalisation immobilière sans grand succès, c'est en lien avec le milieu médical fréquenté ces dernières années qu'il commence à développer la vente de produits de contention et d'immobilisation, à destination des centres de rééducation.

Soins à domicile

Toujours curieux et intéressé par l'innovation, il décide également de commercialiser l'appareil de traitement des apnées obstructives du sommeil, qu'un couple d'amis vient juste de mettre au point. Il démarche les services hospitaliers, les cliniques privées puis les médecins libéraux qui comprennent vite tout l'intérêt de s'équiper en matériel pour diagnostiquer ces pathologies puis de confier à des prestataires l'installation du matériel de soin au domicile du patient. Ce sont les prémices des Prestataires de Services et Distributeurs de Matériel (PSDM) dans le médical. L'entreprise qu'il a fondé, Azur Intervention Respiratoire, connaît alors une croissance importante et sera ensuite rachetée par le géant du secteur en France, LVL Médical. De son côté, Norbert crée l'agence Corse de LVL Médical.

“ Si la concurrence est importante dans notre secteur d'activité, notre omniprésence sur le terrain fait toute la différence : nous sommes là pour nos patients, nous sommes en mesure d'intervenir en 1 heure au maximum ! ”

Il fonde par la suite Azur Oxygène et se spécialise dans la prise en charge globale de l'insuffisance respiratoire dans les Alpes-Maritimes. Son développement au fil de ces 20 dernières années l'amène à s'implanter dans l'île de Beauté avec Corse Oxygène, dans le Var et les Bouches-du-Rhône. En 2016, Azur Oxygène diversifie ses activités en créant Europea, propose un site web marchand d'appareils respiratoires reconditionnés et développe en parallèle des applis smartphone et Web.

En 2024, l'entreprise a réussi son objectif : devenir un référent de grande qualité pour ses patients comme pour les professionnels de santé ; au-delà de la démarche commerciale, c'est tout le soin et l'intérêt portés à sa patientèle qui font la différence entre Azur Oxygène et ses concurrents.

> DIALOGUE

Où en est le développement d'Azur Oxygène ?

Norbert Bonnafous : Dans le Var, de nouvelles réglementations ont retardé de quelques mois notre développement. Mon fils, Edouard, prend en charge la responsabilité de l'agence du Var afin de rattraper un peu de ce retard. Aujourd'hui, nous avons en responsabilité plus de 6.000 patients sur les trois départements que nous couvrons, avec -depuis un an et demi, une importante croissance de près de 1800 patients. Si la concurrence est importante dans notre secteur d'activité, notre omniprésence sur le

terrain fait toute la différence : nous sommes là pour nos patients, nous sommes en mesure d'intervenir en 1 heure au maximum ! Il est important de rappeler un autre de nos points forts : nous travaillons jour et nuit et il n'y a pas de prescription minimum pour que nous intervenions.

Vous êtes pionnier dans ce métier. Vous y êtes arrivés un peu par le hasard... Dans quel autre secteur d'activité auriez-vous pu vous épanouir ?

Cela fait 30 ans que je fais ce métier. J'ai été effectivement pionnier à Nice. Si mon activité est source d'un épanouissement personnel aujourd'hui, cela a consisté en beaucoup de travail... Je pense que j'aurais réussi dans un tout autre domaine, ma passion pour les figurines, au travers des mangas. Il faut savoir que les français sont les premiers importateurs de mangas au monde ! J'ai toujours créé mes figurines avec un certain succès et j'aurais pu me lancer sérieusement dans cette activité. Je reste persuadé que j'aurais réussi : ce marché est une niche et je suis un passionné ! Dans tous les cas, j'aurais été heureux car cela aurait fait appel à ma créativité...

Quel conseil donnez-vous aux jeunes sur l'entrepreneuriat ?

Mes enfants, par exemple, je suis conscient qu'ils ont plus de capacités à réussir, se développer. Moi -si à mon époque, je bénéficiais d'une certaine clairvoyance qui m'a servi, j'ai tout de même travaillé de manière artisanale, je n'avais pas leurs moyens... Ils ont plus de choix mais le conseil que je leur donne, c'est surtout qu'avant de réussir dans la vie, il vaut mieux réussir sa vie. Miser sur les rapports humains, le temps passé avec son conjoint, ses enfants, c'est primordial. La clé c'est peut-être de s'occuper d'eux autant que de son entreprise même si évidemment c'est le double de travail. Mais l'investissement en vaut la peine ! Je crois que le bonheur n'existe pas. Les moments de bonheur, oui. Et ils sont le plus importants !

C'était quand votre dernier moment de bonheur ?

Au Pérou, où avec ma femme, nous avons assisté au mariage de notre fils... Le voir heureux, qu'il ait pu organiser tout cela loin de la France, hors cadre, sans demander l'avis de personne, suivant son idée du bonheur et de celui de son épouse... Même si je préférerais égoïstement qu'il soit auprès de nous en France, il a réussi à atteindre son objectif et de le voir heureux, ça m'a rendu heureux !

AZUR OXYGÈNE

17 Allée des Métaux
06700 Saint-Laurent-du-Var
04 93 14 18 24
Azuroxygene.fr

NÖJE, POUR LE PLAISIR

» SYNOPSIS

Des appareils de fitness aux saunas, le parcours de David De Castro s'est construit au fil des années autour de la forme et du bien-être, depuis la région parisienne jusqu'à la Côte d'Azur, avec une ligne directrice : du plaisir et des clients satisfaits.

» SCENARIO

Né dans les Yvelines, David De Castro a grandi à Conflans-Sainte Honorine où il a vécu avec sa famille jusqu'à l'âge de 38 ans et son départ pour la Côte d'Azur.

C'est ici que son parcours de chef d'entreprise s'est dessiné et qu'il a créé Nöje en 2021.

David a débuté son parcours professionnel comme gendarme pendant son service militaire, une expérience marquante qui a fait naître en lui certaines valeurs liées au respect et à l'esprit d'équipe. Affecté au PSIG (Peloton de Surveillance et d'Intervention de la Gendarmerie) de Rambouillet, il découvre plusieurs services qui aiguissent un temps son envie d'embrasser la profession... Mais face aux contraintes -notamment liées à la vie en communauté imposée par le métier, le jeune homme, très sportif, préfère évoluer dans ce milieu où il rencontre vite des opportunités. Dans un premier temps, ce sera le monde des centres de remise en forme, pour lesquels il commence par un emploi de commercial. Puis David deviendra tour à tour directeur de deux salles de fitness, en région parisienne.

C'est à cette époque qu'une petite annonce retient son attention : il y est question de commercialiser des appareils de fitness pour une grande marque. Débute alors une belle aventure pour une marque française spécialisée dans le bien-être, les appareils de gym et de musculation mais aussi les spas, saunas et hammams.

A l'origine spécialisé dans le matériel sportif, David accepte le défi proposé par son employeur de développer le commerce des saunas et hammams, un milieu associé au bien-être qui correspond bien à ses valeurs.

Un défi stimulant

Une orientation stratégique qui intervient pour l'entreprise après la perte d'une licence de distribution dans la partie fitness. Si le choix s'avérera judicieux, le changement de vie est un peu abrupt pour David et son épouse : à cette époque, le couple a emménagé depuis six mois dans la maison qu'ils viennent de faire construire en région parisienne avec leurs deux enfants de 3 et 5 ans... Mais l'opportunité d'un défi professionnel stimulant l'emporte et David devient responsable d'agence régionale de la marque, spécialisée dans le bien-être et la remise en forme. De belles années où il parfait ses connaissances techniques et développe son réseau azuréen de clients et de prescripteurs. Son marché de prédilection s'étend sur le Var, les Alpes-Maritimes et la région parisienne.

Pendant ce temps, son épouse, hôtesse de l'air chez Air France, obtient son affectation à Nice, un soulagement qui facilite l'installation et l'organisation de la petite famille sur la Côte d'Azur.

“ Dans ce métier comme dans beaucoup d'autres, il faut être passionné pour que vos clients puissent accéder à leur rêve ! ”

Plusieurs années durant, David poursuit donc le développement commercial de la marque, qui connaît des difficultés après la crise sanitaire : le dirigeant décide de fermer les agences de Cannes et Toulouse. Déçu mais résigné, contraint de prendre une décision, David n'hésite pas longtemps avant de choisir l'aventure de l'entrepreneuriat. « J'avais de la fidélité et de la droiture pour mon employeur, c'était peut-être aussi pour cela que je ne l'avais pas fait plus tôt » réfléchit David avec le recul. « Nöje » naît bien vite de cette ambition de poursuivre sa carrière, au service d'une clientèle qui recherche des solutions bien-être sur mesure, exigeantes et de qualité.

» DIALOGUE

Que propose Nöje ? Et quelle est l'origine de ce nom, qui sonne très « scandinave » ?

David De Castro : Nöje est une société spécialisée dans la conception, l'équipement, l'installation et le service après-vente d'équipements de bien-être, tels que les saunas, hammams, spas et espaces fitness. Pour la petite histoire, Nöje signifie « plaisir », « bien-être » en suédois et c'est aussi un clin d'œil à mes enfants puisque l'on y retrouve les deux initiales de leurs prénoms...

Votre force ?

Loin des standards, notre valeur ajoutée se situe à toutes les étapes des projets de nos clients. Nos équipes de techniciens les accompagnent dans la conception d'espaces sur-mesure et de bien-être exclusifs, depuis la phase de conception jusqu'à la livraison et la maintenance. L'objectif est de proposer une prestation d'excellence pour transformer la vision originelle de nos clients,

leur rêve, en réalité concrète, faite de solutions innovantes. Nous sommes sensibles et à l'écoute des dernières tendances : les saunas extérieurs, bains froids, l'Ice Room (pièce de neige) ou encore les murs qui diffusent dans l'atmosphère du sel de manière naturelle...

J'aime faire profiter mes clients de ces découvertes et des bienfaits qu'elles peuvent procurer.

Qui sont ces clients ?

Comment se déroule votre prestation ?

Ce sont des particuliers qui recherchent un espace bien-être adapté à la configuration de leur habitat, que l'espace soit vaste comme contraint : nous nous adaptons. Nous travaillons souvent dans le luxe et l'ultra luxe ; en ce moment par exemple sur l'équipement en saunas et hammams de plusieurs villas du nouveau quartier de Mare Terra, l'extension en mer monégasque. Nöje s'adresse aussi aux hôteliers qui cherchent à créer, rénover, adapter leurs espaces de bien-être et installations d'équipements sportifs, afin de d'améliorer leur taux de réservation. Nous travaillons avec deux marques italiennes haut de gamme et sommes partenaires du suédois Tylö, concepteur de saunas et hammams.

Une fois cernées les envies de nos clients, nous leur proposons un plan, des photos de réalisations. Vient ensuite la phase de proposition, puis le lancement et le suivi de chantier avec le premier rendez-vous de supervision avec tous les corps de métiers : électricien, maçon, plombier, installateur... Quand un sauna standard nécessite deux à trois jours de montage, l'équipement sur-mesure d'une villa de luxe avec spa, sauna et hammam peut représenter deux mois de travail, mais quel que soit le projet, notre exigence est à la hauteur des attentes de notre clientèle. Dans ce métier comme dans beaucoup d'autres, il faut être passionné pour que vos clients puissent accéder à leur rêve !

Être chef d'entreprise, était-ce une vocation ?

Cela s'est fait naturellement car je voulais continuer d'exercer ce métier passionnant et que je voulais mettre à profit cette expertise de près de 25 ans dans ce domaine. Proche de mes clients, je suis aux petits soins car notre spécialité réclame de la proximité et du conseil. Si le métier de chef d'entreprise nécessite un investissement personnel intense, il apporte également une certaine liberté de décision, l'opportunité de vivre de sa passion. Mais si Nöje connaît aujourd'hui une belle croissance, je n'oublie pas que je suis aussi un père de famille, avant d'être un chef d'entreprise et que le développement de Nöje ne se fera pas au détriment d'un équilibre nécessaire à l'épanouissement de chacun... c'est peut-être aussi cela, le bien-être !

N Ö J E

CONCEPTEUR DE BIEN-ÊTRE

62 Imp. Font-Roubert, 06250 Mougins

09 79 66 14 47

www.noje-concept.fr



David De Castro

FONDATEUR DE NÖJE

Daniel Desavie

FONDATEUR ET CHEF DU RESTAURANT DE SA VIE



Partager LE BON GOÛT

» SYNOPSIS

De Troyes à Valbonne en passant par Marbella, les États-Unis, le Japon ou le Canada : Daniel Desavie a cuisiné sous plusieurs latitudes, mais suivant une seule ligne de conduite : l'amour du bon produit !

» LE FILM

Son frère était cuisinier et son papa tenait un commerce de traiteur et d'alimentation... C'est en marchant dans leurs traces que le jeune Daniel s'est découvert une vocation. Nous sommes à la fin des années 60 à Troyes et un événement va marquer la vie de l'apprenti cuisinier. Roger Vergé, le chef azuréen déjà célèbre, le remarque lors du concours du Meilleur apprenti de France. Le jeune homme vient de faire son apprentissage dans une belle maison de Troyes, Le Bourgogne, qui arbore un macaron du guide rouge à sa porte. Il s'y est complètement révélé, lui l'élève plutôt moyen... Voilà tout à coup que ses efforts se mettaient à payer, que ses talents se faisaient jour, enfin !

Sorti premier apprenti départemental à l'examen du CAP de cuisine, la rencontre avec Roger Vergé va bousculer encore les certitudes et les ambitions du jeune chef... Pressenti pour rejoindre la table trois étoiles des frères Troisgros à Roanne dans la Loire, c'est finalement Roger Vergé en personne qui appellera son confrère ligérien pour lui signifier que Daniel allait plutôt intégrer l'année suivante sa propre brigade sur la Côte d'Azur, au Moulin de Mougins ! Lui qui n'a jamais vraiment quitté sa région natale découvre à 17 ans la Riviera : les débuts sont un peu chaotiques... Beaucoup de travail, d'efforts, mais bien vite, le fruit de cette passion de la cuisine et de l'amour du bon produit, déjà... A 22 ans, sur un coup de bluff, il se propose comme chef du deuxième restaurant de Roger Vergé, L'Amandier. Ça marche... Un an plus tard, il obtient même une étoile Michelin ! Daniel a désormais la bougeotte, de l'ambition et l'expérience pour s'expatrier et vivre l'aventure d'une ouverture de restaurant.

Il n'y a pas d'âge pour exceller

Ce sera en 1982, toujours pour son mentor Roger Vergé, en Espagne, à Marbella. Une plage de 150 couverts, un restaurant bistrannique et une équipe à constituer sur place : l'aventure ibérique, très formatrice, dure quatre ans. Un temps tenté de s'installer en Italie, toujours dans le sillage de Roger Vergé, Daniel finit par renoncer et revenir au Moulin de Mougins. Ici pourtant, l'expatriation n'est jamais très loin et il participe à plusieurs lancements de belles adresses gastronomiques au Japon, aux États-Unis ou au Canada. Et c'est seulement à l'âge de 45 ans que son nom va s'afficher en toutes

lettres sur le fronton d'un restaurant installé à Valbonne, au cœur de Sophia Antipolis : le restaurant « De Sa Vie » - car c'est bien de cela dont il s'agit ! - ouvre en l'an 2000.

Là, aux fourneaux, c'est le culte du produit, une quête incessante chez les producteurs locaux et le début d'une consécration pour Daniel... En 2016, en plus de sa table gastronomique, le chef ouvre Le Bistrot, avec une formule déjeuner simplifiée mais toujours l'authenticité gourmande d'une carte changeante selon les saisons et les produits. Aujourd'hui, l'institution De Sa Vie poursuit sa conquête des palais, en s'ouvrant depuis plusieurs années au monde de l'entreprise avec un service traiteur ou des privatisations de restaurant pour célébrer entre collègues les moments forts de la vie professionnelle. Le restaurant De Sa Vie, c'est enfin un endroit où l'on peut faire ses emplettes pour les fêtes : Daniel prépare toujours son foie gras et son saumon Gravelax en cette fin d'année... Avis aux amoureux du goût !

L'institution De Sa Vie poursuit sa conquête des palais, en s'ouvrant depuis plusieurs années au monde de l'entreprise avec un service traiteur ou des privatisations de restaurant pour célébrer entre collègues les moments forts de la vie professionnelle.



De sa Vie

RESTAURANT DESAVIE

1360 route d'Antibes - 06560 Valbonne
restaurant.desavie@gmail.com
04 93 12 29 68
restaurantdanieldesavie.fr

» DIALOGUE

Qu'aimez-vous de votre vie de chef et... de chef d'entreprise ?

Daniel Desavie : Assurément, c'est en premier lieu la fidélité de ma clientèle. C'est agréable de les voir revenir au bout de tant d'années. Ensuite, c'est le plaisir du produit, de le travailler... A mon âge, et même si j'ai plusieurs loisirs que je pratique assidument lors de mon temps libre comme le vélo ou le golf, je privilégie ma cuisine, je ne pourrais pas m'en passer...

Quel type de gastronome êtes-vous ?

Je suis un épicurien, je vais au restaurant au moins une fois par semaine ! J'aime les choses simples, authentiques même si je fais aussi de grandes maisons. Je viens de découvrir tout récemment une adresse à Cipières, « La cuisine de Margareta », avec des produits frais, qui ne viennent pas plus loin que quelques kilomètres alentour ! J'aime aussi la cuisine de la mer comme celle du « Palméa », à Mandelieu-La Napoule, une valeur sûre...

Si vous deviez ouvrir un restaurant demain, en tant que jeune chef ?

Je repartirai derrière les fourneaux sans hésiter ! J'aurais dû le faire plus tôt, finalement... A 45 ans, certes vous avez de l'expérience, mais selon moi, il est intéressant de s'installer bien avant, aux alentours de 35 ans. Aujourd'hui, en revanche, je travaillerais différemment : les français ont changé dans leur manière de consommer, et d'aller au restaurant. Ils choisissent en général un plat. Je pense que je ne me lancerai pas avec des menus mais plutôt avec des plats mitonnés, cuisinés, de ceux que les clients ne font plus eux-mêmes à la maison, par manque de temps ou d'inspiration, comme un pot-au-feu, un bœuf bourguignon ou une blanquette... Une cuisine de partage, car cela correspond à ma définition de la table. La simplicité fonctionne bien et d'ailleurs, les chefs d'aujourd'hui sont bien obligés de s'y adapter, car à cela s'ajoutent les difficultés de recrutement de personnel, qui pèsent sur la dynamique de la restauration.

Et si vous n'aviez pas excellé en cuisine ?

J'étais parti pour devenir menuisier : j'aime le contact du bois... C'est mon frère qui m'a finalement donné le goût de la cuisine. Un peu plus tard, passionné de cyclisme, je me serais bien vu tenir un magasin de cycles !

VOCATION d'entreprendre

➤ SYNOPSIS

Elle voulait ouvrir un bar-club... Julie se retrouvera finalement propulsée à la tête d'une entreprise de 3D (désinsectisation, désinfection, dératisation) et d'assainissement : une véritable révélation !

➤ LE FILM

Tout commence en 1976. Le papa de Julie Duriez décide de créer sa propre entreprise d'assainissement et d'hygiène antiparasitaire.

Sur la Côte d'Azur à Antibes, puis en région parisienne, Hygiène 4D commence sa croissance à l'aube des années 1980. Le marché est porteur pour les entreprises artisanales à une époque où les sociétés ambitieuses ont les moyens de se développer en croissance organique. Petit à petit, Hygiène 4D se professionnalise, recrute et s'équipe au gré de la demande de ses clients : syndicats de copropriété, collectivités, professionnels de l'hôtellerie-restauration ou particuliers qui doivent faire face aux nuisibles (rongeurs, insectes), qui souhaitent des interventions de désinfection ou qui subissent des problèmes d'assainissement (nécessité de curage, de débouchage de canalisations, de pompage, inspection vidéos...).

Assez rapidement, M. Duriez rencontre l'opportunité de développer l'entreprise en région parisienne, avec une deuxième agence à Montrouge. Une implantation depuis transférée à Malakoff, toujours dynamique en 2025. En 1994, l'entreprise connaît des heures sombres, avec le décès de son fondateur, le papa de Julie. Sa maman prend alors la relève et Hygiène 4D poursuit quelques années avant de connaître des difficultés.

Le choix du cœur

Julie, qui a entretemps suivi des études dans l'hôtellerie-restauration, a par la suite entrepris de s'intéresser à la décoration, au design et à l'agencement. Partie vivre une année en Australie, la jeune femme se retrouve à devoir faire un choix difficile, non sans émotion : à tout juste 23 ans, c'est le sort d'Hygiène 4D qui est entre les mains de la jeune femme. Nous sommes en 2013, sa maman vient d'avoir un accident, il faut prendre une décision... Julie a de son côté des projets bien avancés, dans le monde de la nuit... Elle finit par choisir le défi du monde de l'entreprise.

Evidemment peu au fait de la gestion d'une PME, elle doit apprendre vite et compte pour cela sur ses atouts que sont la logique et la rigueur. Son investissement paie : le premier exercice de l'entreprise sous sa direction permet de dégager un bénéfice ! S'en suivent des années d'apprentissage du rude métier de chef d'entreprise.

Sous l'impulsion de Julie, pleinement entrée dans son rôle, Hygiène 4D crée des process de travail, accélère et professionnalise sa digitalisation. Aujourd'hui, avec une clientèle de copropriétés et d'entreprises, Hygiène 4D déploie aussi des solutions préventives pour prévenir les infestations et donc, à terme, éviter toute intervention curative. Ses équipes travaillent en autonomie à l'aide d'outils digitaux performants et optimisés, afin de dispenser des prestations à la qualité et à l'efficacité optimales.

En région parisienne et sur la Côte d'Azur, l'entreprise dirigée par Julie Duriez ne s'interdit pas de projeter une croissance externe et renforcera en premier lieu son recrutement dès le premier trimestre 2025.

“ Nous développons cette année notre offre préventive et travaillons de plus en plus avec des solutions éco-responsables comme des produits sans aucun insecticide par exemple. ”

➤ DIALOGUE

Qu'apportez-vous comme nouveautés à vos clients ?

Julie Duriez : Du point de vue de nos services, nous développons cette année notre offre préventive et travaillons de plus en plus avec des solutions éco-responsables comme des produits sans aucun insecticide par exemple.

Du côté relationnel, nous avons décidé de partager plus de moments de convivialité avec des clients fidèles avec lesquels nous travaillons depuis longtemps. Nous avons donc organisé cette année un événement de dégustation de vins, avec accords gastronomiques : un excellent moment de partage et d'échanges ! Nous allons assurément renouveler ce type d'opération en 2025.

Vous êtes passionnée d'innovation. Quelles sont les prochaines étapes que va franchir Hygiène 4D dans ce domaine ?

Nous allons développer l'Intelligence Artificielle. Je viens d'être formée sur la création d'une IA qui va dans un premier temps nous servir à l'optimisation du planning de nos équipes d'intervention. Jusqu'ici, nous les élaborions en fonction des rues, de leur proximité, de la distance... Nous perdions beaucoup de temps. L'IA va nous permettre de faciliter ce travail d'optimisation des tournées. Je suis en phase de création, puis je formerai les collaboratrices en charge de ce planning. Nous allons l'utiliser comme une plateforme de Chat, puis l'idée est de la décliner dans plusieurs pôles en interne. Cela peut présenter une grande utilité pour les Ressources Humaines comme pour le marketing ou encore pour travailler notre présence sur les réseaux sociaux.

Pourquoi ce choix ? Comment vos collaboratrices accueillent-elles cette petite révolution ?

En premier lieu, je dirais que cela me passionne ! L'outil en lui-même correspond à mon fonctionnement personnel : plus c'est simple, mieux c'est ! Je considère que cela s'apparente en quelque sorte à de la QVT (Qualité de Vie au Travail) pour mes collaboratrices comme pour moi. C'est une aide supplémentaire qui doit répondre à la simple question de se faciliter le travail. Mes collaboratrices accueillent très bien ce changement : elles utilisent déjà l'IA pour certaines tâches.

Et si vous n'aviez pas repris hygiène 4D, dans quel secteur d'activité vous aurait-on retrouvée ?

Il y a un peu plus de dix ans, j'avais comme projet d'ouvrir un bar-club de nuit à Cannes ! A la fin de mes études en restauration et après des études de design et décoration, je devais prendre un local en duplex à réaménager. J'ai dû faire un choix avec l'entreprise : il était difficile de créer une activité en même temps que d'en reprendre une !

Pas de regret ?

Pas du tout ! Bien au contraire : j'ai fait le bon choix et d'ailleurs aujourd'hui, je n'aurais plus aucune envie de travailler dans le milieu de la nuit... !

Hygiène 4D

Désinfection Désinsectisation
Dératisation Désourisation



Assainissement des Espaces Depuis 1976

AGENCE ÎLE DE FRANCE

126 Av. Pierre Brosolette - 92240 Malakoff
01 46 56 04 44
contactparis@hygiene-4d.com

AGENCE CÔTE D'AZUR

31 ch. des Tuillères - 06220 Vallauris
04 93 74 74 00
contact06@hygiene-4d.com

www.hygiene-4d.com





Julie Duriez

DIRIGEANTE D'HYGIÈNE 4D

Stéphane Simoneschi

FONDATEUR DE SIMONESCHI RIVIERA



L'ÉNERGIE du dépassement

» SYNOPSIS

Joli témoignage que celui de ce jeune homme, qui a vite su dépasser les préjugés et la fatalité d'un destin mal engagé pour construire la vie qu'il attendait avec une énergie et une authenticité incroyables... Pour y parvenir, Stéphane Simoneschi applique sans cesse deux principes indiscutables : la détermination et le travail !

» LE FILM

Stéphane n'est pas vraiment né sous une bonne étoile. Avant de se passionner pour son domaine d'activité, le monde du CVC (chauffage, ventilation et climatisation), de la maintenance multi technique et en créer une entreprise prospère, il lui aura fallu traverser des épreuves, des périodes de doute et de découragement.

Tout commence pour lui à Lyon, où se rencontrent ses parents et où il passe sa petite enfance.

A l'âge de ses 4 ans, son papa est muté à Trieste afin de superviser l'ouverture d'une grande surface pour une enseigne internationale d'hypermarchés. Un peu plus tard, ce sera la Sardaigne pour ses parents tous deux d'origine italienne. Un papa stable mais peu présent auprès de ses proches, une maman dépressive pour un cercle familial explosif, déstabilisant pour Stéphane et sa fratrie... En Sardaigne, les difficultés du couple s'accroissent et se profile un retour en France. Ce sera Nice pour la famille et l'inéluctable séparation de ses parents. C'est le début d'une enfance malmenée. Heureusement, chaque été, retour en Italie où les enfants passent près de 3 mois de vacances chez papy et mamie : un peu de Dolce Vita et des souvenirs d'enfance qui permettent de se construire avec un peu plus de douceur que d'ordinaire.

Déclics

Les années passent. La vie est faite de déclics, de points de bascule. Comme lorsque Stéphane, du haut de ses 14 ans, avec son bagout et ses convictions, parvient à convaincre la juge des enfants de ne pas se voir placé avec ses frères et sœurs en famille d'accueil... Le jeune homme se découvre alors un certain talent de persuasion et prend un peu plus confiance en lui. Un autre déclic a lieu à l'âge de 15 ans sur la route des vacances. Stéphane passe quatre heures du trajet Marseille-Lyon en voiture à discuter de son propre avenir avec son oncle, chef d'entreprise artisanale qui symbolise déjà pour lui « la réussite ». Et lui donne cette envie d'indépendance, sans le faire rêver, tout en le prévenant que les moments de découragement seront là et qu'il faudra sans cesse relever la tête, mais que le jeu en vaudra toujours la peine...

C'est décidé, Stéphane abandonne provisoirement son envie d'intégrer l'armée et trouve un contrat d'alternance à Saint-Laurent du Var. Un petit salaire, un apprentissage concret : c'est le début de l'indépendance ! L'entreprise de CVC qu'il intègre diversifie ses activités et c'est l'opportunité pour le jeune homme de découvrir de nouvelles technologies comme l'aérothermie, la géothermie, ou les panneaux solaires. Dans son empressément d'apprendre, de tout comprendre, de « passer des journées utiles », Stéphane est vite remarqué de ses supérieurs.

« Un peu comme un chef d'orchestre, j'aime organiser, superviser le travail, manager les équipes, même si je suis encore sur le terrain quand cela est nécessaire. »

Fibre commerciale

Le début d'une passion pour le métier et une prise de conscience que les limites sont faites pour être repoussées sans cesse : Stéphane a seulement 17 ans quand, à la Foire de Nice, il parvient à faire prendre aux visiteurs intéressés par les produits une quinzaine de rendez-vous qualifiés auprès des chargés d'affaire de son entreprise ! Pas de doute : en plus de ses talents de technicien, il a la fibre commerciale... A tout juste 19 ans, après avoir obtenu avec brio son CAP et BP, Stéphane profite de la création du tout nouveau statut d'auto-entrepreneur pour voler de ses propres ailes. Seul, il installe avec succès des pompes à chaleur, planchers chauffants et brûle un peu les étapes... Rivé sur ses chantiers, Stéphane a désormais besoin de remplir son carnet de commandes. C'est à cette époque que son oncle l'aiguille sur d'importants chantiers d'installations neuves dans des logements à Nice Saint-Roch. De fil en aiguille, il se fait recruter et commence à diriger d'importants chantiers d'installation de climatisation, chauffage et plomberie. Devenu technicien plomberie et CVC chez GMO, il officie sur des sites de prestige comme les Galeries Lafayette ou la CMB Monégasque. Plus tard, il renforcera son expérience en devenant agent de maintenance multi technique, un poste qui lui permet d'entrevoir et entretenir des systèmes inédits comme à l'aéroport, dans des hôpitaux ou sur des sites de grande superficie. Dans cette période, plusieurs entreprises lui permettront de se perfectionner dans les systèmes installés en hôpitaux comme Fabbri et Foresi, ou Bouygues sur d'importantes installations de CVC.

Mais le jeune homme hyperactif s'ennuie un peu. Alors tout en continuant de se former, il s'associe dans une entreprise. Mauvaise pioche : l'un des trois dirigeants commet d'importantes erreurs de gestion... C'est décidé, après un ultime passage comme chargé d'affaires dans un groupe monégasque de génie climatique qui lui fait miroiter le rachat de l'entreprise sans donner suite, Stéphane va travailler pour lui. Et comme à son habitude, tout en authenticité et en franchise : inutile de se cacher derrière des initiales. Alors quel autre nom que le sien apposer sur sa devanture ? Simoneschi Riviera était née, en 2020.

» DIALOGUE

Votre parcours montre qu'entreprendre et diriger des hommes faisait partie de votre destin...

Stéphane Simoneschi : je crois que ce sont les aléas de la vie et mes différentes expériences professionnelles qui m'ont appris qu'il fallait que je sois à cette place. Un peu comme un chef d'orchestre, j'aime organiser, superviser le travail, manager les équipes, même si je suis encore sur le terrain quand cela est nécessaire. Nous allons être 8 salariés et plus que jamais, nous devons développer le recrutement pour encore mieux nous structurer et constituer des équipes complémentaires et autonomes. Je veux leur donner ce que l'on m'a rarement donné : de l'estime, de l'ambition, un esprit d'équipe et des outils de travail à la hauteur.

Il est loin le temps de l'ado qui ne savait pas s'il devait s'engager dans l'armée pour échapper à un destin compliqué... Quelles sont vos ambitions aujourd'hui ?

J'ai envie de construire une entreprise pérenne, de parvenir à un certain volume d'activité dans nos différentes spécialités. A la fin de notre premier exercice, nous avons réalisé 250 K€ de CA, nous devrions finir cette 4^e année avec plus de 1 M€, en progression constante. Pour cela, nous nous sommes mobilisés, nous venons d'acquérir nos locaux, nous disposons de tous les agréments : Qualibat, Qualigaz, RGE Ventilation, Pompes à chaleur, Photovoltaïque...

Un message à faire passer aux jeunes qui seraient tentés de créer leur propre entreprise ?

Faites-vous confiance, restez seul si vous estimez que vous êtes mal accompagné. Notez tout, planifiez vos journées, vos semaines ; pour le reste, il faut de l'esprit critique, un peu de jugeotte, de l'envie et beaucoup de hargne pour réaliser tous vos projets !



SIMONESCHI RIVIERA

183 Bd de la Madeleine - 06200 Nice

07 71 83 83 93

www.simoneschiriviera.fr

EN PROXIMITÉ du dirigeant

➤ SYNOPSIS

Retour en terre natale pour une azurienne expatriée à Paris, formée aux standards des Big Four de l'expertise comptable et de l'audit, désormais au service de la réussite des PME locales, au sein du groupe de multi services français Fiducial.

➤ SCENARIO & FILM

Brillante élève, Laura Thomas grandit à Cagnes-sur-Mer, où elle obtient en 2008 son bac à 17 ans et part étudier à Paris Dauphine. Mue par une vraie passion pour les chiffres, la jeune femme a le choix des disciplines à étudier : féru de mathématiques financières en deuxième année de Licence, elle pense un temps se spécialiser en Banque, Finance & Assurance mais, conseillée par sa maman, professeur de gestion à l'Université de Nice, elle découvre le CCA, pour Contrôle Comptabilité Audit. Ce sera son choix de troisième année. S'ensuit alors un parcours d'excellence, où Laura, en Master 1^{er} année, réalise un premier stage en cabinet d'expertise comptable. C'est à l'occasion du stage de fin d'études -de plus de 3 mois, que les « Big Four » de la profession comptable (Deloitte, KPMG, E&Y, Mazars...) viennent séduire leurs futures recrues. Pour Laura, ce sera Mazars, cabinet pour lequel elle effectuera son baptême du feu pendant la période fiscale. L'organisation de Mazars lui offrira l'avantage d'entrevoir toutes les facettes des différents métiers du conseil en entreprise.

3 métiers en 3 ans

Elle est ainsi recrutée en parcours junior sur trois ans où elle expérimente successivement les rudiments de l'expertise comptable, de l'audit et du conseil. Deux ans d'expertise et d'audit et une 3^e année en conseil qu'elle effectue en partie chez Allianz pour une mission de gestion de projets.

Un début de carrière mené tambour battant (3 métiers en 3 ans !) mais idéalement enrichissant pour Laura, qui se spécialise par la suite en expertise comptable.

Chez Mazars, on lui confie alors la révision comptable des filiales françaises de grands groupes étrangers. En 2019, Laura obtient son diplôme d'expert-comptable. 2020 est – comme pour beaucoup, une année charnière, qui voit la jeune experte s'interroger sur l'opportunité de poursuivre sa carrière à Paris. Un confinement chez ses parents plus tard, son choix est désormais arrêté : retour sur la Côte d'Azur.

Laura constate ici de réelles opportunités, un tissu économique riche et diversifié, constitué notamment de très belles PME. Fin 2020, son expérience l'amène à prendre la direction de l'agence de Nice du groupe Fiducial, réseau français aux 860 implantations territoriales, spécialiste de l'expertise comptable, diversifié par la suite dans le multi services aux entreprises depuis sa création il y a plus de 50 ans par son ambitieux dirigeant-fondateur Christian Latouche.

➤ DIALOGUE

Laura, présentez-nous l'agence niçoise de Fiducial Expertise :

Laura Thomas : Fiducial est un grand groupe français de multi services aux entreprises. Spécialisé dans l'expertise comptable depuis 1970, il a grandi par croissance externe et présente la particularité de s'être développé par la recherche active et constante d'un maillage territorial fort, ceci afin de préserver une grande proximité avec ses clients, qui se composent majoritairement de PME voire TPE.

L'agence de Nice est basée dans les locaux de la direction régionale qui supervise une vingtaine d'agences sur l'arc

méditerranéen et en Corse. Au service de plus de 300 clients, nous sommes une dizaine de collaborateurs au sein d'un pôle social et d'un pôle comptable (saisie, déclarations fiscales, établissement des bilans, activités exceptionnelles : business plans, évaluations, situations comptables, fusions...).

En quoi votre expérience vous permet-elle d'accompagner la croissance de Fiducial Nice ?

Ma formation accélérée dans un grand cabinet m'aura permis d'apprendre à manager des équipes dans la performance et à traiter d'importants volumes de données, même si une certaine distance pouvait se ressentir avec nos clients, qui sont surtout des grands groupes. Nous travaillons la plupart du temps avec des DAF (Directeur Administratif et Financier, NDLR) alors que chez Fiducial, nos clients sont avant tout des chefs d'entreprise de PME. L'expert-comptable d'une PME est un peu comme le médecin de famille avec son dirigeant. Il est son premier interlocuteur, celui par qui intervient de nombreuses décisions primordiales, qu'il s'agisse aussi bien d'une demande de subvention, de crédit, que du suivi d'une procédure collective ou de l'accompagnement dans une opération de croissance externe... Dans cette configuration, nous sommes très proches des dirigeants, dont même la vie personnelle peut avoir un impact direct sur la vie

de l'entreprise ! Auparavant, j'étais un peu « formatée grand groupe » et j'ai découvert chez Fiducial l'incroyable richesse de toutes ces PME, dont nous sommes véritablement les premiers partenaires de confiance.

Diriger, manager, était-ce naturel pour vous ?

Devenir expert-comptable est un long parcours, difficile et j'ai toujours voulu exercer cette profession. Cela nécessitait

immanquablement des fonctions de management et de direction. Tout l'enjeu, en accédant à ce poste de directrice d'agence était de pouvoir adapter son management aux personnalités que l'on gère. Le plus intéressant reste d'apprendre à être « un couteau suisse » ! Certains collaborateurs ici ont fait toute leur carrière chez Fiducial, quand d'autres viennent d'arriver. J'apprends beaucoup de chacun d'entre eux. Moi-même apporte ma touche personnelle, ma façon de travailler, issue du groupe dans lequel j'ai commencé ma carrière. Cela passe par des process qui doivent être partagés par tous, appliqués avec un certain formalisme pour que chacun puisse intervenir indifféremment sur un dossier en cours. Un fonctionnement qui demande du temps pour être mis en place et pour que chacun puisse y adhérer, mais une approche qui me semble très cohérente avec le défi actuel posé par la dématérialisation et la modernisation des pratiques du monde de l'expertise comptable.

Comment organisez-vous la vie de l'agence de Nice ? Quels sont les outils dont vous disposez ?

Chacune des 860 agences du groupe a le loisir de gérer sa propre organisation de travail, en utilisant l'ensemble des « boîtes à outils » du groupe ainsi que ses process. Nous disposons par exemple d'une cellule de veille basée à Lyon, ultra efficace,

qui analyse et décortique toute l'actualité de la profession. Tout ceci facilite l'intégration des nouveaux collaborateurs. A ce sujet, j'essaie de développer l'apprentissage en recrutant notamment des étudiants en alternance. Ici, à Nice, notre équipe est constituée d'un harmonieux mix de personnalités, depuis les plus jeunes, « digital natives » jusqu'aux plus anciens, qui apportent une expertise technique plus avancée auprès de l'ensemble de nos clients. Enfin, pour favoriser le bien-être au travail, nous nous sommes lancés dans des travaux de restauration de nos bureaux car je voulais écrire ici une nouvelle page en apportant un bel environnement de travail, des locaux où l'on se sente bien...

“ L'expert-comptable d'une PME est un peu comme le médecin de famille avec son dirigeant. Il est son premier interlocuteur, celui par qui intervient de nombreuses décisions primordiales ”



FIDUCIAL
EXPERTISE

67 Boulevard du Point du Jour
06700 Saint-Laurent du Var
04 93 12 34 34

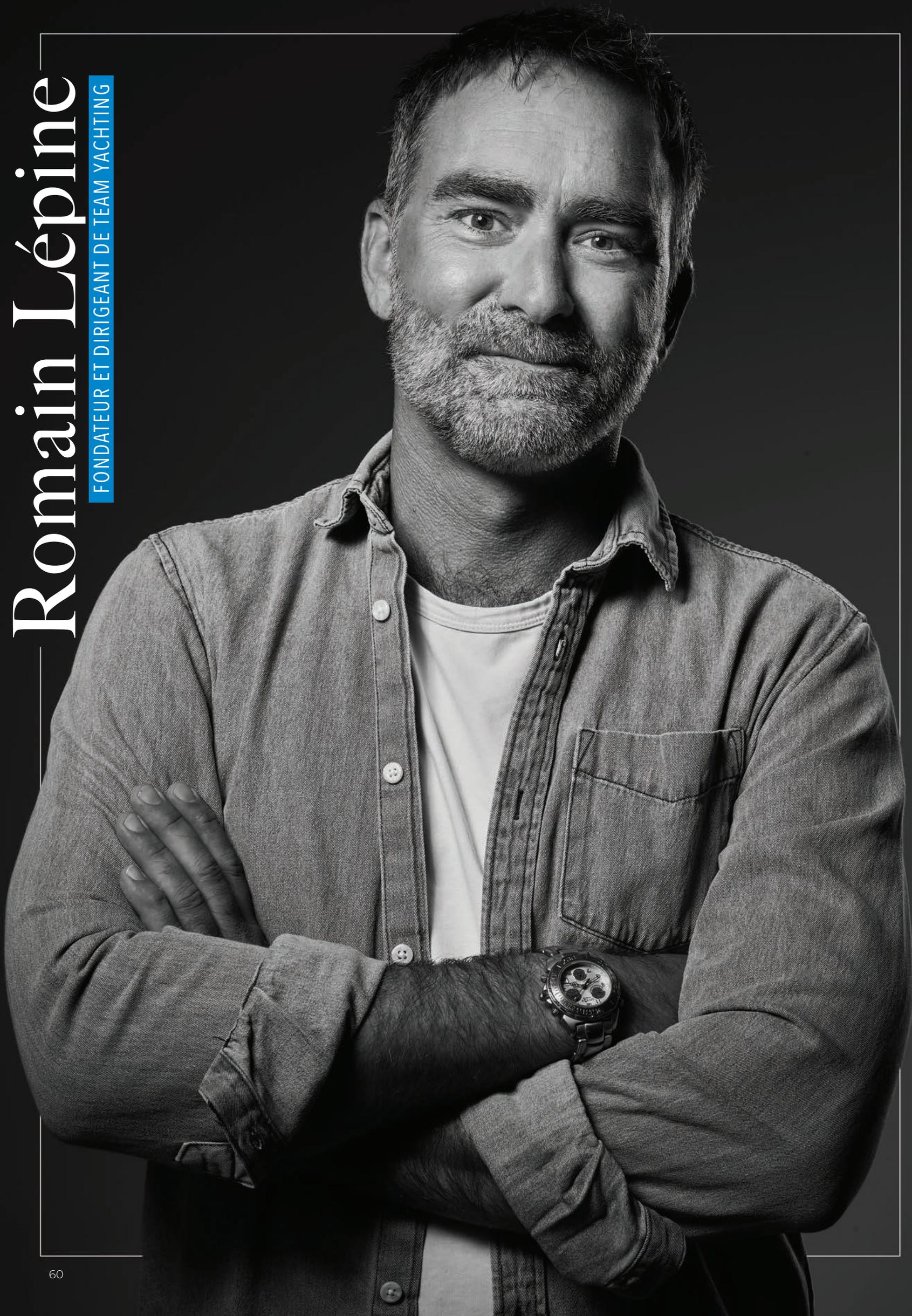


Laura Thomas

DIRECTRICE DE L'AGENCE FIDUCIAL EXPERTISE NICE AÉROPORT

Romain Lépine

FONDATEUR ET DIRIGEANT DE TEAM YACHTING



METTEZ DU SEL

dans vos évènements !

➤ SYNOPSIS

Romain grandit à la Rochelle. Toujours embarqué sur un bateau, amoureux de la mer et de la voile, il est un temps pressenti pour mener une carrière scientifique mais change radicalement de cap : c'est décidé, coûte que coûte, sa vie se fera sur l'eau... Une passion qu'il traduira plus tard dans Team Yachting, son agence conseil en production d'événements nautiques.

➤ LE FILM

Son grand-père a construit quatre bateaux et a vécu plusieurs années à leur bord. Son père, à quelques jours d'embarquer pour un tour du monde à la voile, a rencontré sa future épouse : il a fait le choix de rester à quai... Avec une histoire et une famille fortement ancrées au monde maritime, Romain ne pouvait rester insensible à l'appel du large. Le jeune homme grandit à la Rochelle et d'aussi loin qu'il se souvienne, n'a jamais été très loin d'une embarcation, dès sa plus tendre enfance. Adolescent, pour payer ses études, il devient moniteur de voile et ne passe pas une semaine sans naviguer. En âge de passer son bac scientifique, il envisage naturellement de s'orienter vers un Deug de Physique-Chimie. Inscrit en école de voile Universitaire pendant son Deug, il régatè plusieurs fois par semaine et passe son temps à naviguer. Au fond, il n'a ni envie de travailler en laboratoire, encore moins d'envisager une école d'ingénieurs. Non, ce que Romain veut faire, c'est... du bateau ! Encouragé par son père, il se laisse convaincre par son conseil : « l'important dans la vie, c'est de faire ce que tu aimes ».

Romain ne se doute pas encore que cette passion viscérale et cette expérience naissante de la mer deviendront ses meilleurs atouts quand il s'agira de produire pour ses clients professionnels, les événements nautiques les plus marquants et les plus en adéquation avec leurs projets.

Pour l'heure, il lui faut déterminer un cursus d'études concret. Ce sera l'INB, l'Institut Nautique de Bretagne, une école de commerce appliquée au monde du nautisme. Tous les étudiants savent déjà naviguer et veulent parfaire leur expérience et monter en compétences dans le domaine de la mer. Il y apprend les rudiments du gréement, de l'accastillage, de la mécanique... et suit une formation commerciale et technique. En 2002, sorti diplômé de l'INB, titulaire du BPPV (Brevet de Patron de Plaisance à la Voile), Romain embarque pour la zone Caraïbes où il naviguera en charter pendant six ans. Et c'est en Martinique qu'il rencontrera celle qui deviendra sa femme. Après une année passée à naviguer à ses côtés, les amoureux rentrent en France, précisément à Saint-Raphaël, ville dont son épouse est originaire.

“ La première richesse de l'entreprise est mon équipe, celle sur l'eau comme celle à terre. Nous sommes très soudés. Je travaille sur le temps long : la fidélité est essentielle pour moi dans la vie. ”

Faire rêver, en suivant les règles de la mer

Peu attiré par le monde du motor yacht ou le métier de yacht broker, Romain découvre en parallèle le monde de l'événementiel et le potentiel du tourisme d'affaires nautique. Après avoir effectué plusieurs prestations pour une clientèle d'affaires, il est décidé à créer sa société dans ce secteur d'activité. Team Yachting naît en octobre 2009. L'idée ? Faire profiter de son expertise une clientèle professionnelle qui souhaite découvrir le nautisme par le biais de vrais marins aguerris. La crise des subprimes étant passée par là, les débuts sont un peu timides et les entreprises frileuses sur les dépenses événementielles...

Pour Romain, c'est pourtant l'occasion de se démarquer et de prendre le temps d'imaginer des produits atypiques, insolites ou uniques. « Nous n'avions pour nous que des idées et notre très bonne connaissance de la mer ». Romain et son équipe marquent un grand coup pour leur premier marché : le lancement du millésime d'une grande marque de Champagne à Saint-Tropez. Il faut faire rêver cette clientèle déjà habituée à des villas et des bateaux XXL, amarrés au large de Pampelonne... Alors quoi de plus exclusif que de lui proposer d'installer une plage éphémère, 100 % privatisée, accessible uniquement par la mer à ses convives ? Installations provisoires, mobilier design, tente Berbère : si l'organisation est impressionnante, la logistique de Romain, très sécurisée, en parfaite harmonie avec la faune et la flore locales, ne laisse aucune empreinte de son passage. C'est un succès... Le bouche-à-oreille fonctionne et ce premier tour de force offre une belle visibilité à Team Yachting. Aujourd'hui devenue incontournable pour l'organisation d'événements nautiques sur la Côte d'Azur toute l'année, l'agence se structure et s'équipe au fil des saisons pour intervenir de manière 100 % indépendante en accédant aux demandes d'une clientèle d'entreprises fidélisées depuis maintenant 15 ans.



T E A M Y A C H T I N G

Quai Amiral Nomy – Vieux port – 83700 Saint-Raphaël
04 94 175 234 - contact@teamyachting.com
www.teamyachting.com

➤ DIALOGUE

Quelle est votre activité ?

Que proposez-vous à votre clientèle ?

Romain Lépine : Nous sommes une agence conseil en production d'événements nautiques. Nous travaillons avec notre matériel (5 bateaux), notre équipe (10 personnes en été, 5 toute l'année, des effectifs saisonniers) et un catalogue qui nous est propre d'environ 150 unités, pour concevoir et produire les événements de nos clients. Nous partons souvent de leur demande initiale, de leur idée et nous les conseillons au mieux, pour que leur événement devienne une vraie expérience et apporte une satisfaction optimale à chacun des participants, ce qui n'est pas évident : la mer est fédératrice et émerveille mais elle peut réserver des surprises...

La mer met tout le monde au même niveau : on en tous en tenue décontractée, dans un environnement qu'on ne maîtrise pas. Cela remet tous les compteurs à zéro. On ne triche pas, ni techniquement, ni humainement : tout se révèle sur un bateau et c'est ce qui rend extraordinaires nos prestations !

Vous fêtez les 15 ans de Team Yachting : que peut-on vous souhaiter à l'occasion de cet anniversaire ?

Objectif : que mon équipe soit heureuse de travailler sur des projets stimulants pour tout le monde ! La première richesse de l'entreprise est mon équipe, celle sur l'eau comme celle à terre. Nous sommes très soudés. Je travaille sur le temps long : la fidélité est essentielle pour moi dans la vie.

Quel capitaine êtes-vous à la barre du « bateau Team Yachting » ?

J'essaie d'être le patron que je voudrais avoir si j'étais salarié. Quand j'ai un doute, c'est la question que je me pose. La limite est pour moi le bien-être de l'entreprise. Le plus difficile c'est de naviguer dans la gestion des conflits et de l'humain.

Comment vous positionnez-vous sur les questions de changement climatique et de biodiversité ?

Cette question est prépondérante dans notre travail depuis les débuts de Team Yachting : c'est dans notre ADN de marin ! D'ailleurs, pour fêter nos 15 ans, nous prévoyons une importante mise à jour de notre charte RSE. Nous sommes déjà précurseurs d'un programme pilote de décarbonation des industries et services nautiques, dans le but d'optimiser nos émissions de CO². Et grande nouveauté, dès cette fin d'année : nous allons compenser 100 % de nos émissions carbone, avec l'association Good Planet !

Mesurer le chemin parcouru et... LA DISTANCE À ATTEINDRE

➤ SYNOPSIS

Après avoir exercé plusieurs années comme agent de sécurité, employé en grande distribution, aux espaces verts... un jeune homme finit par se prendre de passion pour les Travaux Publics et ses activités connexes : il s'y formera et en fera naître sa propre entreprise, Andriax, spécialiste des outils de mesure et de captation de la donnée pour le secteur du BTP et de l'aménagement.

➤ LE FILM

S'il connaît très bien les prouesses techniques dont est aujourd'hui capable Andriax, l'entreprise qu'il a fondée, Marc Untereiner n'aime rien de moins que de rentrer dans des cases, être catalogué... Lui-même autodidacte, passionné, loin des sentiers battus, une grande partie de ses expériences de vie aura fait mentir les plans de carrière et les pronostics tout faits, souvent distillés à l'école. Tout commence à l'adolescence, à cette époque où le jeune niçois éprouve des difficultés à trouver sa voie, comme de nombreux jeunes de son âge. Après la 3^e, sans grande conviction et peut-être poussé par son entourage familial ou scolaire (il ne se rappelle plus vraiment !), Marc s'inscrit en BEP Construction et Topographie, une formation qui le destine au dessin de plans. Et une orientation qu'il ne suivra pas : il a le goût de l'aventure, veut se confronter au risque, se challenger... Jeune sportif, il choisit de s'engager dans la Marine mais il ne partira jamais : nous sommes en cette année charnière où Jacques Chirac met fin au service militaire obligatoire et sa candidature ne sera pas retenue. Débute alors pour Marc plusieurs années de travail « alimentaire », avec un premier job d'employé de libre-service puis dans le négoce de matériaux. Le jeune homme commence à cumuler plusieurs métiers, dans l'idée de mieux gagner sa vie, évidemment, mais surtout de s'occuper l'esprit : « il fallait que ma tête travaille, je devais être en constante activité ! » analyse-t-il aujourd'hui. Service de sécurité événementielle sur des concerts, Marc va même jusqu'à travailler dans le secteur des espaces verts le week-end.

Retour sur le chantier

Pendant près de dix ans, pour sécuriser sa situation et faire face à ses nécessités, Marc enchaine plusieurs jobs dans lesquels il s'implique mais qui ne feront jamais naître chez lui un engouement passionné. A l'arrivée de son premier enfant, il choisit d'arrêter les missions de sécurité nocturnes et les risques encourus : il est alors bien décidé à entrevoir des perspectives professionnelles plus claires.

Un peu par hasard, en déposant des CV, il est contacté par Cari, PME des TP qui travaille alors sur le pharaonique chantier du tram de Nice. On lui assigne une première mission, à savoir tenir une comptabilité sur un chantier en phase préparatoire : effectifs, matériels, matériaux... Il découvre alors qu'il aime beaucoup l'approche et le contact humain sur les chantiers. Quand, en interne, on découvre par hasard que Marc est titulaire de ce BEP de construction et topographie, il est vite propulsé « géomètre » et commence à se former dans l'opérationnel à ces nouvelles fonctions. Empli de bonne volonté et doué d'une capacité de travail peu commune, Marc saisit très vite le sens du mot autodidacte : l'apprentissage par ses propres moyens, au contact de sachants qui sont sur le terrain et surtout, une formation aux antipodes du savoir classique dispensé à l'école et dont il entrevoyait peu la finalité concrète...

Galvanisé par un secteur d'activité qui désormais le passionne, Marc peut rattraper sa frustration de ne pas avoir été formé, en son temps, à un métier qui aurait pu lui plaire. Une période intense s'ouvre à lui, avec des prises de responsabilités assorties d'une belle montée en compétences.

“ J'adore créer, penser, mettre en application une idée, un projet. J'aime ce processus, je mesure les risques mais je ne me freine pas ! ”

Dans le même temps, toujours hyperactif, il crée -bien avant le modèle d'Air BnB- un site internet de mise en relations de propriétaires de logements sur la Côte d'Azur, avec des vacanciers. Lui-même investit dans des appartements qu'il loue via sa plateforme.

Chez Cari, Marc devient chef de projet, gère d'importants chantiers en méthode, topographie et études d'exécution et assiste les équipes travaux sur le déroulement opérationnel de leurs chantiers. Séduit par un tout jeune bureau d'études qui le recrute, l'expérience se révélera cuisante avec une entreprise qui ne le paie pas durant plusieurs mois et le met en grande difficulté. Le salut viendra de son client d'alors, le groupe de Travaux Publics Tama, dirigé par Philippe Renaudi, qui choisit de le recruter.

Marc participe à la création de Riviera Concepts, satellite du groupe Tama, destinée à offrir essentiellement des prestations de topographie et d'assistance en

étude d'exécution dans les TP. De belles années, des missions de qualité et le développement d'une équipe qui passe vite à une vingtaine de personnes, juste avant la crise sanitaire. Pour Marc, le moment est venu de se mettre en retrait après 9 années enrichissantes et loin de prendre une pause, de prendre son envol. A lui de peaufiner son projet et de mettre en résonance les différentes expertises acquises ces dernières années.

Le résultat ? la création d'Andriax, issu du nom de l'amphibien Andrias, avec un X pour rappeler les axes, symboliques du bâtiment. Après deux premiers exercices stimulants Marc impulse à l'entreprise une réorganisation interne pour mieux répondre à sa clientèle, composée aussi bien de collectivités que de majors du BTP, de PME et de TPE, de bureaux d'études comme d'architectes ou de particuliers.

➤ DIALOGUE

**De quel constat est née Andriax ?
Quel est votre projet ?**

Marc Untereiner : Nous sommes à l'intersection de plusieurs spécialités et pouvons travailler dans d'innombrables secteurs d'activité liés aux infrastructures publiques, aux bâtiments résidentiels, à la conservation du patrimoine, aux risques environnementaux... Le fil conducteur d'Andriax : la mesure pour les besoins du bâtiment et la captation de la donnée. Nous mesurons les ouvrages, nous prenons leurs cotes, surveillons leur stabilité, vérifions qu'ils ne se désagrègent pas, qu'ils vieillissent bien... Nous voulons mettre en place de vrais partenariats de confiance et de proximité avec notre clientèle. Notre ADN est sophistiqué, à l'image des prestations que nous fournissons dans des domaines variés : création de jumeau numérique, drones, auscultation monitoring, diagnostic structurel, recherche de cavité et d'ouvrages enterrés, détection de réseaux, topographie...

L'année 2025 s'annonce comme une période stratégique, marquée par une dynamique de croissance ambitieuse. Nous prévoyons la création d'un groupe consolidé grâce à une fusion et un rachat, accompagné par de nouveaux projets en cours de développement. Dans cette optique, nous souhaitons développer une approche des services des nouveaux marchés, vers la protection du patrimoine et de l'environnement.

Andriax, ce n'est pas qu'une « simple » entreprise pour vous ?

Le métier de chef d'entreprise, d'entrepreneur, m'épanouit. Au-delà des chiffres et de la performance, j'adore créer, penser, mettre en application une idée, un projet. J'aime ce processus, je mesure les risques mais je ne me freine pas ! Cela vaut le coup de s'investir. Surtout lorsque je me retourne et que je vois une équipe contente d'être ici et de travailler à nos côtés. Je suis pleinement épanoui, même si j'ai toujours l'impression qu'il manque quelque chose, que cela ne va pas assez vite : avec le temps, j'ai appris à mettre un peu cette impatience de côté, en sourdine !



Espace Nikaïa - 11 av du Docteur Robini - 06200 NICE
04 13 33 32 72 - contact@andriax.fr
www.andriax.fr



Marc Untereiner

FONDATEUR ET DIRIGEANT D'ANDRIAX

Carole Boulanger

FONDATRICE ET DIRIGEANTE D'EXCELSIA



Un soupçon de bonne étoile, ÇA COMPTE

› SYNOPSIS

Pour que sa mère lui accorde un peu plus de considération, une collégienne de 3^e pioche au hasard dans la liste des métiers que lui tend le conseiller d'orientation. « Expert-comptable » ça sonne bien, se dit-elle... bonne intuition pour Carole, qui quelques années d'expérience plus tard, dirige le cabinet Excelsia à Fréjus et ne regrette en rien ce choix qui, à y regarder de plus près, était peut-être tout sauf hasardeux...

› LE FILM

Une simple photocopie listant les « métiers que l'on peut exercer dans la vie ». La dernière ligne en bas de la liste. « Expert-comptable ». Pourquoi pas ? « J'étais la dernière – ou avant-dernière ! – des élèves de ma classe pendant des années », se souvient-elle. Ainsi, choisissant la voie de la comptabilité par défaut, elle va pourtant rapidement s'y plaire et par la suite, y exceller... Le destin fait parfois bien les choses !

De parents français installés au Liban, Carole Boulanger naît à Beyrouth et y passe sa petite enfance. Elle n'a que cinq ans quand la guerre civile éclate et que son père décide de l'embarquer avec sa mère, son frère et ses sœurs, sur un cargo de marchandises en partance pour Chypre. De là, un avion rapatrié la famille à Paris où elle décide de s'installer. De l'école stricte dirigée par des religieuses, Carole passe à l'école publique. Une enfance un peu chaotique, autour de parents en conflit permanent. Un papa resté au Liban, une mère un peu jeune pour élever seule ses quatre enfants... Carole gardera de cette période une farouche envie d'indépendance. L'adolescente obtient son Bac G2, non sans difficulté et va véritablement se révéler en BTS Comptabilité. « Tout à coup, cela devenait logique. Lumineux. Je comprenais l'intérêt des sujets enseignés, on repartait de zéro avec des matières nouvelles où chacun avait sa chance d'exceller ! ». Une vraie prise de conscience qui l'amène même, en réexpliquant les cours, à faire de la pédagogie avec ses camarades : drôle de revirement de situation pour celle à qui on prédisait continuellement l'échec...

Disponibilité de tous les instants

Une belle revanche et un nouveau départ pour Carole qui s'engage en DECF, et commence à travailler pour un cabinet d'expertise comptable parisien. Une première expérience formatrice, jusqu'à ce qu'un commissaire aux comptes lui suggère de chercher un autre employeur pour enrichir ses

compétences et s'ouvrir à d'autres disciplines. Suivant son conseil, elle intègre un nouveau cabinet qui traite d'importants dossiers et découvre l'analyse financière, le commissariat aux comptes, l'accompagnement personnalisé des chefs d'entreprises... Et un mentor, auprès de qui elle apprendra beaucoup. De belles années où Carole se perfectionne et passe son DESCF, sanctionné par son diplôme d'expertise-comptable, à l'issue des trois années de stage réglementaires. Suite logique de cette évolution, elle s'associe au sein du

“ La promesse faite à nos clients est assez simple : je suis là. Je vous accompagne. Cela peut paraître naturel, mais ce n'est pas une posture, c'est notre façon de travailler, tout entière tournée vers la disponibilité et la réactivité. ”

cabinet qui s'est fortement développé. Et quand son mentor, fondateur du cabinet, décide, l'âge aidant, de se retirer des affaires, Carole préfère vendre ses parts et créer sa structure, en rachetant un fonds de clientèle. « Je ne faisais plus que superviser les collaborateurs et leurs plannings, je n'étais plus dans le travail opérationnel. Cela me manquait » se souvient-elle. Désormais, elle veut pouvoir travailler avec une clientèle avec qui elle est en phase, à qui elle apporte un service premium et un accompagnement de tous les instants. Nous sommes en 2010. L'heure est à la dématérialisation et apparaît vite l'intérêt d'innover pour travailler facilement à distance, pour des clients dont les sites sont répartis partout en France, à l'image des groupes d'hôteliers indépendants qui commencent à lui faire confiance. Au bout de quelques mois d'activité seule, Carole reprend la clientèle d'un confrère qui part en retraite et crée deux structures distinctes, Excelsia et Neptisia, qui se développent en parallèle.

En 2020, là où la majorité de ses clients hôteliers y sont installés, Carole décide de mettre le cap sur le sud de la France et transfère Excelsia à Fréjus. Avec une antenne à Paris et des procédures avancées de dématérialisation, Carole peut toujours suivre au plus près ses clients. Aujourd'hui, avec la reprise d'un portefeuille de clients en 2023, Excelsia poursuit son développement, dans un environnement technologique innovant, au service de PME qui misent avant tout sur la réactivité optimale de leur partenaire expert-comptable dans la conduite de leurs affaires.

EXCELSIA

426-428 voie Denis Papin

83700 Saint-Raphaël – 04 94 52 01 34

24 rue d'Armaillé – 75017 Paris – 01 47 22 50 85

carole.boulanger@cogex.net

› DIALOGUE

Quels sont les objectifs d'Excelsia ?

Carole Boulanger : Excelsia compte 8 collaborateurs pour une centaine de clients. Notre premier objectif est d'atteindre le zéro papier, auquel nous étions déjà parvenus avant la reprise du cabinet de Saint-Raphaël en 2023. Dans deux ans, nous y reviendrons ! Entretiens, nous déménageons dans de nouveaux locaux. La promesse faite à nos clients est assez simple : je suis là. Je vous accompagne. Cela peut paraître naturel, mais ce n'est pas une posture, c'est notre façon de travailler, tout entière tournée vers la disponibilité et la réactivité.

Un autre mot clé vous caractérise : l'innovation...

Je suis en veille technologique permanente. Nous ne devons jamais nous laisser dépasser. Il faut rendre une partie du travail plus intéressante : plutôt que de ne faire que de la saisie et de la déclaration de TVA, nous formons en parallèle nos collaborateurs sur les lois de finances, les nouveaux logiciels OCR et IA ou le management pour certaines d'entre elles... En ce moment, par exemple, six de nos collaborateurs testent un nouveau logiciel sur 10 de nos dossiers. A l'heure de la facture électronique qui arrivera en 2026, nous sommes prêts et attendons juste la liste définitive des éditeurs qui seront agréés pour communiquer avec la plateforme fiscale du ministère des finances. Rassurons nos clients : nous sommes à jour et la transition ne sera pas compliquée pour eux !

Etiez-vous née pour être chef d'entreprise ? Quelle dirigeante êtes-vous ?

Dans mon esprit, je me suis toujours dit que je le serai : je ne pouvais pas envisager de lien de subordination à long terme ! Ne dépendre de personne, ne rien devoir à personne, être autonome... C'est pour moi capital. J'ai des personnes investies autour de moi. Je cherche continuellement à les faire progresser. Toutes ont envie d'exceller dans leurs domaines. Et quand ils rencontrent une difficulté, tout leur entourage immédiat doit être aussi en mesure d'expliquer ou de comprendre... C'est pour cela que nous travaillons beaucoup en open space. Franchement j'ai une équipe formidable.

Et si vous n'aviez pas été expert-comptable ?

...J'aurais vendu des maillots de bain ! Non, plus sérieusement, je me suis dit que j'ai eu beaucoup de chance de choisir cette profession -vraiment par hasard : elle est complète, on analyse, on conseille, on apprend en permanence... C'est un prérequis d'évoluer chaque année, le retard ne pardonne pas dans notre métier : on ne peut pas faire illusion très longtemps !

Je crois d'ailleurs que ce qui me manquerait le plus dans une autre vie professionnelle, c'est le conseil. Cela apporte une grande satisfaction.

Pour un hébergement TROIS ÉTOILES

> SYNOPSIS

Après une première expérience militaire dans les transmissions, un jeune homme se découvre à Nice une passion en étudiant l'informatique : il en fera très vite l'aventure entrepreneuriale de sa vie.

> LE FILM

Originaire de Chalon-sur-Saône, Pascal Geoffroy grandit en Bourgogne. A l'adolescence, pour échapper à un climat familial difficile, le jeune homme décide de partir un peu à l'aventure et choisit de s'engager dans l'Armée. « Je n'avais pas l'esprit et la trempe de devenir un voyou, alors j'ai préféré le cadre de la vie militaire ! » sourit-il aujourd'hui. Une jeunesse aventureuse sur laquelle il s'étendait peu jusqu'ici, notamment dans le cadre de sa vie de chef d'entreprise, mais dont il ne rougit plus aujourd'hui : « J'ai appris au fil des années que rien n'était gagné, que l'on pouvait tout perdre mais que la vie était aussi faite de rencontres importantes, de choix qui peuvent tout changer » analyse-t-il. Nous sommes en 1978, dans le Lot-et-Garonne, et son affectation à l'école militaire d'Agen, spécialisée dans les transmissions, lui permet d'entrevoir les balbutiements de l'électronique et de l'informatique. Devenu militaire au grade de sous-officier, Pascal est muté dans le Nord de la France. Quelques bêtises de sa vie antérieure le privent à l'époque de l'obtention de l'habilitation « Secret Défense », le sésame indispensable pour devenir « chiffreur »... Et c'est finalement une chance qui orientera une première fois sa nouvelle vie, avec une affectation comme instructeur dans les transmissions, en école militaire. Devenu sergent, à la fin de sa première année d'enseignement, Pascal est muté en Allemagne près de Trèves : la France est encore à l'époque une armée d'occupation. Il passe deux années en corps de troupe, où l'ambiance est virile...

Il quitte alors l'armée sur un coup de tête et se retrouve en gare de Strasbourg avec son paquetage et pour seule et ultime consolation d'avoir pu passer ses différents permis de conduire pendant cette première vie militaire ! C'est un copain d'armée qui l'accueille à Nice où il commence à exercer de nombreux petits jobs, avant de décider de capitaliser sur ses compétences techniques en se lançant dans l'informatique. A Nice vient justement d'ouvrir l'école Axiome, qui forme pour 10.000 francs de l'époque, des informaticiens. Pascal investit dans la formation qui lui permet de rapidement trouver un emploi dans une entreprise qui développe des logiciels de front et back office pour la sécurité des banques.

Démocratiser l'informatique d'entreprise

C'est le début d'une carrière passionnante, qu'il poursuit dans une société monégasque chargée d'informatiser les entreprises : l'époque est complexe et technique... il faut parfois installer

pas moins de 45 disquettes pour configurer un petit réseau local de PME ! En 1989, après un passage par Sophia Antipolis, Pascal décide de lancer sa première entreprise, « Anathème ». L'idée ? Démocratiser l'informatique dans le tissu économique local, la rendre plus accessible et justement « jeter l'anathème sur les informaticiens qui utilisaient déjà à l'époque un jargon volontairement incompréhensible pour leurs clients ! »

“ *La vie de chef d'entreprise est difficile. J'en retire aujourd'hui qu'il faut être là, attentif, toujours présent pour ses clients et qu'il faut tout miser sur la qualité de travail* ”

L'aventure dure un temps mais Pascal s'accroche et ses compétences techniques l'incitent à créer par la suite Slide Informatique, pour vendre des solutions globales, de l'accompagnement informatique, du réseau et de la sécurité. L'entreprise fonctionne bien mais petit-à-petit, devient dépendante à plus de 70 % de son plus gros client. Lorsque celui-ci est racheté par un grand groupe qui choisit d'internaliser le poste informatique, Slide perd l'essentiel de ses contrats en l'espace d'un mois...

C'est la déroute pour Pascal qui, à près de 50 ans, perd tout, sauf... le moral et l'envie de se relancer. Désormais, il misera tout sur les prestations d'hébergement. Et ça marche immédiatement : ses clients lui font confiance, ses solutions correspondent à une vraie demande du chef d'entreprise d'externaliser toute la complexité de la question informatique en réalisant des économies, tout en ayant accès à des solutions d'infrastructures évolutives et bas carbone : Hiléo est née, Pascal renait et cela fait aujourd'hui 10 ans que ça dure !

> DIALOGUE

Quelle est la clientèle d'Hiléo ?

Pascal Geoffroy : Les PME-PMI, et les petites et moyennes collectivités locales. Nous sommes en mesure de dire à une PME : j'héberge et prends en charge la totalité de votre solution informatique, je prends en compte et assure la sécurité, les sauvegardes, le PRA (Plan de Reprise d'Activité) ... Depuis votre messagerie jusqu'à vos logiciels métiers, je supervise et sécurise l'ensemble de votre activité informatique.

Quels sont les avantages de vos solutions ?

Nos clients ont souvent de très gros serveurs, maintenus, climatisés, qu'ils changent tous les six ans, qui deviennent obsolètes, coûteux et très énergivores.

Avec nos solutions, plus de problème de gestion du télétravail, nous mettons les bureaux de l'entreprise cliente à distance. Plus besoin de faire la course à la puissance informatique, nos clients ont simplement besoin d'un media pour aller sur internet et se connecter à leurs outils bureautiques, leurs messageries, outils métiers, etc.

Tout est sécurisé : nos propres serveurs sont dans des datacenters Tier 4. Hiléo supervise à distance, sauvegarde avec 7 jours de rétention, à la norme ISO27001, protège les données et accompagne ses clients jusque dans leur démarche RGPD et RSE. Notre support est très présent et notre proximité est telle que nous devenons des DSI par délégation de nos entreprises clientes !

Quels enseignements tirez-vous de votre expérience d'entrepreneur ?

Autodidacte, si j'ai connu des difficultés et des échecs dans deux précédentes aventures entrepreneuriales, cela m'a enrichi et enseigné une certaine modestie. J'ai appris que rien n'était jamais gagné. Ce n'est pas parce que vous arrivez à un certain stade, que votre société fait un certain chiffre d'affaires et que vous faites vivre plusieurs familles, que vous êtes « arrivés » : restons modestes ! La vie de chef d'entreprise est difficile. J'en retire aujourd'hui qu'il faut être là, attentif, toujours présent pour ses clients et qu'il faut tout miser sur la qualité de travail : je crois qu'il n'y a que cela qui reste et qui apporte de la réussite à chacun.

Aujourd'hui, j'ai envie de partager cette expérience, apporter un message de confiance aux chefs d'entreprise qui se lancent, ceux qui doutent, ou se découragent : persévérez !



www.hileo.fr



Pascal Geoffroy

FONDATEUR & DIRIGEANT D'HILÉO

Christophe Cailteux

ASSOCIÉ CO-GÉRANT DE MIAMI PLAGE - MONACO



SERVICE COMPRIS

> SYNOPSIS

Un jeune sportif se rend compte qu'il ne deviendra pas champion de tennis comme il l'ambitionnait mais va découvrir une autre compétition, en se lançant dans la restauration sur la Côte d'Azur.

> SCENARIO

De Nice à Monaco, Christophe Cailteux a tenu plusieurs restaurants, au fil de rencontres et d'opportunités de développer des concepts séduisants pour une clientèle locale comme touristique. Au départ pourtant, rien ne le prédestinait à diriger une entreprise de restauration. A l'origine passionné de tennis et de foot, le jeune homme entre en section sport-études, dans laquelle il restera jusqu'à l'âge de seize ans.

Et à l'heure de faire des choix, il décidera de s'orienter vers le monde bancaire en devenant conseiller financier. Un métier censé lui dégager du temps pour pratiquer plus assidument le sport. Il monte à cette époque des dossiers de crédit immobilier, une activité plaisante même si -déjà- il ressent une certaine frustration de ne pas voir avancer les dossiers à la vitesse où il le souhaiterait... En parallèle, pour se payer ses études, Christophe travaille en restauration. C'est de là que naîtra une première opportunité, en 1995, de reprendre la gérance d'un restaurant à Monaco, au Métropole : le Café Mozart.

A la faveur d'un très judicieux partenariat avec une compagnie de bus touristiques qui lui assure près de 150 couverts chaque soir, l'affaire devient vite intéressante mais hélas... tourne court : le propriétaire des lieux saisit l'opportunité de vendre le restaurant seulement un an et demi plus tard.

Entrée en compétition

Peu importe, Christophe est désormais dans le circuit... Et son Grand Chelem à lui, il le réalisera les années suivantes, au fil de plusieurs collaborations : il est tout d'abord sollicité pour gérer le développement du Cherry's Café, emblématique établissement monégasque. Là, il crée vraiment son réseau social en Principauté. Vendu pour devenir une boutique de luxe, ce restaurant festif, très en vogue, représentera un beau hors d'œuvre pour Christophe. La suite de ses aventures le voit se faire recruter par une société parisienne qui investit dans une résidence immobilière, Le Quai des Princes, sur le Port de Cap d'Ail. Une diversification hôtelière intéressante pour Christophe qui parfait encore son expérience en CHR. Un peu plus tard, c'est à Nice qu'un ami le contacte pour ouvrir, place Rossetti, un restaurant où il s'associe. Une affaire touristique avec un débit important, qui sera suivie par un autre investissement sur le port de Nice. Et enfin, il y a 21 ans, David Dall'Osso, le propriétaire de Miami Plage, le contacte pour l'accompagner dans son développement. Et au bout de six mois, lui propose une association. Aujourd'hui, cette aventure prenante le voit à la tête d'une équipe de 77 personnes, qui servent quelques 400 couverts quotidiens en moyenne à l'année, en service continu avec des pics saisonniers de 700 en période estivale...

“ Je suis travailleur, tenace. Je n'ai pas eu une idée géniale, je n'ai pas révolutionné la restauration ; en revanche, dans ce que nous faisons, nous recherchons de la constance, de la qualité, du sérieux. ”

> DIALOGUE

Vous évoquez beaucoup la chance dans votre parcours, mais suffit-elle à la réussite ?

Oui, j'ai eu beaucoup de chance... J'ai aussi été là au bon moment. Même si je sais que cela ne suffit pas ! En Principauté, c'est en tenant ces deux établissements que j'ai pu obtenir une certaine reconnaissance professionnelle.

Pourquoi ne pas avoir persévéré dans le sport ?

A un moment, comme beaucoup, j'ai eu cette douce folie de croire que je pouvais devenir champion de tennis ! Et c'est très difficile de renoncer à son rêve.

J'ai 16 ans, des résultats satisfaisants et je demande à mon prof si je dois persévérer et ce dernier a l'honnêteté de me dire que c'était bien d'être parvenu là où j'étais et que c'était déjà un peu au-delà de ses espérances ! J'étais sérieux, pugnace, mais il faut se l'avouer, il y avait un certain manque de talent !

Je suis travailleur, tenace. Je n'ai pas eu une idée géniale, je n'ai pas révolutionné la restauration ;

en revanche, dans ce que nous faisons, nous recherchons de la constance, de la qualité, du sérieux. Ma seule bonne idée était de me dire que Monaco manquait de restaurant pour les familles et que Miami Plage pouvait devenir l'un de ces endroits...

Vous vous destiniez à diriger, à être chef d'entreprise ?

Absolument pas ! Plus jeune, je voulais surtout un travail qui me permette de me dégager du temps pour faire du sport. Très vite, j'étais confronté à une certaine inertie dans la hiérarchie, qui empêchait de prendre des décisions et d'agir rapidement. Alors devenir chef d'entreprise, c'était plutôt une quête d'indépendance, de liberté de faire. Mais c'est très exigeant : ce métier ne doit pas être un second choix, c'est prenant, vous êtes confronté directement à une erreur que vous avez pu faire ou au mécontentement de votre clientèle. C'est un métier où l'on s'expose, il faut l'accepter : on peut rapidement descendre de quelques étages dans son estime de soi !

On se nourrit de compliments mais on n'est pas insensible aux critiques, surtout lorsque l'on y met beaucoup de soi...

Vous êtes un vrai autodidacte ?

Dans la restauration, oui. La gestion du personnel, la comptabilité, j'ai appris au fur et à mesure, beaucoup aux côtés de nos collaborateurs. Aujourd'hui, je voudrais pouvoir gravir encore quelques étapes en termes de qualité, de renommée, et peut-être travailler à une idée de développer le concept de Miami Plage en franchise : pourquoi pas ?

Auprès de David Dall'Osso, cela fait déjà 21 ans que vous êtes aux commandes de Miami Plage. Il n'y a pas de lassitude parfois ?

La concurrence est telle que nous sommes poussés à sans cesse nous remettre en question, nous améliorer. C'est un métier où en moins d'un an, vous pouvez perdre la confiance d'une clientèle qui est relativement volatile.

Alors nous nous adaptons : nous avons récemment refait la terrasse, changé le mobilier et cet hiver, nous rafraichissons l'intérieur. Côté carte, nous nous ouvrons aux tendances avec des plats « healthy », des poke bowls... Même si nous n'oublions pas que notre réputation et notre succès se sont surtout bâtis autour de notre spécialité de pizzas au feu de bois. Aujourd'hui, je suis heureux que David m'ai choisi il y a un peu plus de 20 ans et très fier de promouvoir cette affaire familiale !



Miami Plage

Miami Plage

22 Promenade inférieur du Larvotto
98000 monaco

+377 93 50 94 16

www.miami-plage-monaco.com

En quête des TALENTS CACHÉS

> SYNOPSIS

Habituée pendant ses études de droit à mener de front plusieurs activités, Alexandra a très tôt saisi le potentiel des travailleurs multi-actifs, au service des entreprises en panne de talents pour mener à bien leurs projets. Elle en a créé une startup qui fait matcher les besoins ponctuels des entreprises et les compétences de profils trop souvent cachés derrière leurs seuls CV.

> SCENARIO & FILM

Elle se définit volontiers comme une « slasheuse », terme désignant celle ou celui « qui exerce plusieurs activités simultanément ». Ce qui était déjà le cas à l'époque où elle poursuivait ses études de droit, en quête d'une expérience de travail opérationnelle ; et peut-être encore plus aujourd'hui avec TalentCoin, la startup qu'Alexandra Bréhier a co-fondé il y a six ans, dédiée à la mutualisation du temps de talent et au renfort ponctuel à la mission.

Son parcours atypique l'a tôt fait s'interroger sur les multi-compétences, souvent inexploitées, sous-valorisées en entreprise, où les profils de collaborateurs sont souvent cantonnés à une fiche de poste. Franco-Grecque, l'enfance d'Alexandra Bréhier est bercée dans le multiculturalisme : une maman née de parents Rhodiens, qui rencontre à Djibouti son papa, d'origine Normande, ingénieur militaire en conception d'armement ; une enfance en région parisienne et quelques années aux Antilles. Dans ce cadre, la jeune fille grandit avec une forte appétence aux autres cultures, un goût pour les lettres qui lui donnent l'envie d'exercer la profession de grand reporter. Ce sera un Bac A1 puis Hypokhâgne avec l'intention d'intégrer Sciences Po. Recalée au concours d'entrée, elle poursuit brillamment ses études de Droit et obtient un Master I en Droit Pénal et Criminologie, un Master I en droit des affaires et un Master II de droit économique, qui lui permet déjà de comprendre avec plus d'acuité l'impact économique des choix juridiques portés par les entreprises. A Paris puis à Rennes, la jeune étudiante cumule les jobs, en lien ou non avec sa spécialité : dans un cabinet d'avocats en propriété industrielle, au sein d'une association de consommateurs, ou au guichet d'une banque de change...

Juridique, technologique : des talents à combiner

C'est en licence de droit qu'Alexandra touche du doigt l'imbrication du juridique et des secteurs des « nouvelles technologies », en participant à la mise au point d'un logiciel de gestion du risque pour les compagnies d'assurance. Le début d'un cheminement professionnel qui la voit officier dès 1998 pour une filiale du géant de la téléphonie Orange en tant que juriste sur des contrats très innovants. Passionnée de technologies, Alexandra poursuit son début de carrière auprès des grands comptes d'Orange, sur l'externalisation de services (outsourcing), des questions juridiques et participe à la création de la première « mutualisation de juristes » du groupe Orange (en 2005). Déjà survient dans sa vie professionnelle la question du partage de temps de talents...

En 2006, une belle opportunité se présente à elle avec Monaco Telecom, l'opérateur international basé en Principauté, qui développe alors ses filiales étrangères. La mission d'Alexandra se situe à la convergence de l'approche réglementaire internationale et de la gestion des enjeux juridiques et économiques de l'opérateur. En ce début des années 2000, des problématiques de recrutement et de mutation des métiers se font déjà ressentir dans les services et la digitalisation des entreprises. Par manque de visibilité, de moyens, de compétences identifiées, de nombreux projets n'aboutissent pas, ou

restent à l'état conceptuel. Pourtant, nombreux sont les talents, compétences et aptitudes ignorées, développées par des milliers de collaborateurs des entreprises du monde entier. Partant de ce constat, Alexandra dessine peu à peu les contours de ce que va devenir TalentCoin : une plateforme d'échange de talents, qui fait matcher compétences opérationnelles et besoins, dans un périmètre d'intervention qualifié.

En 2018, elle saute le pas. Au fil de l'évolution de TalentCoin, Alexandra et son équipe cherchent les outils techniques pour cartographier au mieux les besoins et diagnostiquer avec le plus de précision les profils correspondants. Aujourd'hui, l'échelle de développement de la plateforme est européenne, avec le lancement prochain de levées de fonds pour accélérer sa croissance et des actions de formation des entreprises (certifiées Qualiopi). Deux modules sont disponibles, pour celles qui veulent s'acculturer à l'identification des compétences opérationnelles et à la mutualisation des temps de talents : « Révélez l'atypisme », et « Réussissez vos projets en les regardant autrement ».

> DIALOGUE

Comment fonctionne TalentCoin ?

Alexandra Bréhier : Notre raison d'être : révéler les potentiels de compétences correspondant aux ressources humaines disponibles en favorisant leur match et mise en œuvre dans un contexte d'exécution de mission donné. TalentCoin fonctionne comme une place de marché où une entreprise membre qualifie et découpe son projet et les objectifs par mission(s) qu'elle souhaite voir réaliser, ses attentes, contraintes et les profils dont elle juge avoir besoin. Nous avons commencé par identifier certains profils « multi-potentiels » ou « inclassables », puis créé des questionnaires « talents » et des questionnaires « besoins ». L'utilisation de l'IA nous permet de coupler les éléments collectés des questionnaires et nous travaillons avec des data scientist et data analyst pour modéliser des séquences d'informations. Nous sommes devenus progressivement « courtier en talent ».

Quel est le potentiel de votre plateforme ?

L'économie de partage représentera plus de 2 milliards d'euros en Europe d'ici 2035. C'est dans cette dynamique que nous allons accélérer commercialement le déploiement de notre solution à l'international. Notre modèle sera paramétrable en fonction des spécificités économiques des différents pays où nous interviendrons. A ce titre, il est très intéressant de travailler à l'échelle européenne, où la libre circulation des travailleurs permet des échanges de talents facilités par la réglementation à l'appui de laquelle nous « outillons les entreprises et les écosystèmes ». Aujourd'hui, nous travaillons beaucoup sur des secteurs d'activités à forte saisonnalité et variations de marchés comme le BTP et le tourisme.

Avoir fondé et diriger aujourd'hui TalentCoin rassemble-t-il tous vos talents ? Etes-vous comblée ?

Une bonne partie, mais pas tous !... J'apprends et me forme en permanence, je ne serai pas la même personne en sortant de cet entretien : notre monde en constante évolution nous oblige à sans cesse nous adapter... Être chef(fe) d'entreprise, c'est aussi se nourrir de toutes les expériences et pouvoir décider de l'architecture de notre propre histoire, c'est passionnant ! C'est aussi de la résilience : « Je suis maître de mon destin, capitaine de mon âme », dit le poème d'Enley qui a inspiré Mandela à voir une issue favorable à sa captivité. J'ai donc d'autres ambitions pour TalentCoin comme celle de créer un podcast, « Harder, Stronger », pour continuer d'acculturer les entreprises et leurs dirigeants à l'importance de savoir décoder les compétences additionnelles, celles qui nous viennent souvent des incidents et expériences de vie, de notre capacité à savoir rebondir, voir des opportunités dans l'adversité, pivoter, accélérer. Il y a tant à apprendre pour contribuer positivement !

“ Être chef(fe)
d'entreprise, c'est aussi
se nourrir de toutes les
expériences et pouvoir
décider de l'architecture
de notre propre histoire,
c'est passionnant ! ”



TALENTCOIN

talentcoin.tech



Alexandra Bréhier

FONDATRICE ET DIRIGEANTE DE TALENTOIN

Tony Ramos

CO-FONDATEUR D'AZUR COVER

Jeunesse, sérieux & amitié, LE COCKTAIL RÉUSSITE

➤ SYNOPSIS

Amis dans la vie, Tony et Théo ont pour point commun leur passion nouvelle pour l'entrepreneuriat et la volonté de devenir numéro 1 des solutions écologiques de peinture anti-chaueur pour le bâtiment. A tout juste 22 ans, ils viennent de lancer leur boîte, Azur Cover.

➤ SCENARIO & FILM

Voici une belle histoire d'entreprise et surtout d'amitié. Tony Ramos et Théo Cilins se connaissent depuis huit ans déjà. Les deux jeunes antibois se sont rencontrés en classe de seconde et ont immédiatement accroché... C'est de cette forte amitié qu'est née la création de leur entreprise, Azur Cover, qui propose des solutions anti-chaueur innovantes pour les toitures et les fenêtres des bâtiments commerciaux, industriels et d'immeubles, afin de réduire leurs températures intérieures. Si chacun de nos jeunes entrepreneurs a un parcours de vie différent, c'est bien le dynamisme et la motivation de réussir leur projet qui les anime de la même façon, quotidiennement.

Tony Ramos semblait avoir plus de prédispositions à embrasser la carrière d'un chef d'entreprise. Dans l'immobilier, sa maman exerce la profession de marchand de biens tandis que son père s'est installé à son compte en ouvrant une pizzeria avec le grand frère de Tony. Pourtant, quand il entre à Skema Business School à Sophia Antipolis, le jeune homme prévient son entourage : pas question de devenir chef d'entreprise comme l'envisagent la majorité de ses camarades, lui s'imagine plutôt gravir les échelons dans une belle boîte de dimension internationale... A la différence de Théo Cilins, dont les parents, fonctionnaires, n'ont pas d'expérience dans le domaine entrepreneurial. Ce sont en revanche ses oncles, chefs d'entreprises qui lui donnent le déclic pour prendre son envol : la liberté d'évoluer, de prendre des risques, de tout donner pour bâtir un projet entrepreneurial, il en a envie depuis longtemps...

Pour accéder à ce rêve, Théo a choisi d'entrer en DUT à Nice, section Gestion des Entreprises et des Administrations. Une voie tout indiquée pour apprendre les rudiments de la gestion et de l'administration d'une société. Parti par la suite au Canada chez l'un de ses oncles, le jeune homme a eu l'occasion de toucher du doigt la vente et même la construction : un plaisir et une découverte pour celui qui de son propre aveu... n'avait jamais planté un clou ! C'est d'ailleurs cette expérience qui fera naître en lui plus de confiance et un sentiment d'invulnérabilité face aux montagnes à franchir que constituent la construction d'une entreprise...

Premières expériences

Pendant cette parenthèse canadienne, Théo lance une société de vente de site internet puis de services hôteliers et se frotte au développement commercial. Dans le même temps, les deux amis sont en contact et imaginent créer quelque chose en France au retour de Théo. Une vidéo internet les interpelle. A deux jours d'intervalle, ils la visionnent et arrivent à la même conclusion : le produit révolutionnaire des peintures anti-chaueur réfléchives n'est pas développé en France et mérite que l'on s'y intéresse fortement, eu égard aux avantages qu'il procure et notamment du point de vue des économies d'énergie qu'il génère sur les bâtiments.

Pendant plus d'un an, Théo et Tony seront en contact quotidien pour peaufiner la création de leur entreprise dans ce domaine.

D'entreprise, il en est déjà question pour Tony, qui, s'il n'entrevoit pas d'intérêt de devenir patron à ses débuts en école de commerce, a entretemps fait du chemin. Une expérience à Raleigh en Caroline du Nord où il parfait son Anglais puis une année d'alternance chez Louis Vuitton à Paris lui ont permis de découvrir les bases de la vente et de l'approche client. Tony comprend alors que son destin est de poursuivre sur la voie de l'entreprise. L'année d'avant, en plus de son job d'été, il s'était déjà lancé dans... la rénovation de volets en bois ! Malin et courageux, il avait remarqué que dans le vieil Antibes où il se rendait pour aider à la rénovation de l'appartement de son frère, de nombreux volets avaient besoin de soins mais que personne ne s'en préoccupait. Pourquoi ne pas proposer ses services de décapage et peinture ? 2.000 flyers distribués plus tard, le téléphone commençait à sonner ! L'idée ? Un service clés en main avec dépose et repose des volets rénovés... Simple, mais efficace ! Tony travaille seul dans un premier temps puis en sous-traitance depuis qu'il se consacre avec Théo au développement d'Azur Cover.

Et les débuts de l'aventure sont déjà prometteurs... Amitié, abnégation, investissement personnel, sérieux et qualité, tout ceci couplé à une belle dose de courage : le succès s'écrit assurément avec ces mots... D'ailleurs, ne dit-on pas qu'à cœur vaillant, rien d'impossible ?

“ Nous sommes très complémentaires dans le travail, rien ne nous effraie, nous y passons énormément de temps, nous apprenons beaucoup, tous les jours. ”

► DIALOGUE

Présentez-nous Azur Cover et les solutions que vous commercialisez :

Tony Ramos et Théo Cilins : la technologie des peintures anti-chaueur, apparue en 2015 en France, est très peu développée dans notre pays. Pourtant, les résultats obtenus sont extraordinaires ! Les propriétés réfléchives de nos peintures anti-chaueur permettent une importante économie d'énergie, un confort thermique et leur application renforce l'étanchéité existante. Cette technologie unique basée sur l'aérogel de silice constitue une vraie contribution environnementale car elle fait diminuer la température intérieure des bâtiments en été et isole en hiver. De la même manière, nous commercialisons la première peinture transparente pour vitrage. Avec une application rapide et efficace, elle permet un gain thermique jusqu'à 12°C en été.

A qui s'adresse Azur Cover ?

Quel service leur proposez-vous ?

Nos produits et prestations s'adressent aux bâtiments industriels et commerciaux mais aussi aux copropriétés intéressées par nos solutions. Nous proposons un service clé en main, haut de gamme pour nos clients. Avec une analyse offerte de la toiture par nos étancheurs certifiés, des vitres ou des parois à traiter, puis avec un bureau d'études partenaire, nous pouvons calculer les gains d'énergie potentiels et nous allons jusqu'au volet administratif du projet en lien avec le PLU de la ville concernée. Nous travaillons avec des applicateurs certifiés et sommes également en mesure de commercialiser nos solutions anti-chaueur auprès des professionnels.

Créer une boîte entre amis, cela ne vous a pas fait peur ?

Une chose est sûre et nous nous en sommes fait la promesse : l'amitié passera toujours devant les affaires ! Ensuite, nous sommes très complémentaires dans le travail, rien ne nous effraie, nous y passons énormément de temps, nous apprenons beaucoup, tous les jours, surtout au contact des nombreuses rencontres que nous faisons dans le cadre de notre démarche commerciale. Certains créent une entreprise alors qu'ils se connaissent depuis trois mois... Notre amitié est un point fort dans ce contexte !

 **AZUR COVER**

www.azurcover.com

Culture de L'ENRICHISSEMENT

➤ SYNOPSIS

L'ascension d'un jeune homme, titulaire d'une Maîtrise en Esthétique et philosophie de l'art, reconverti Conseiller en Gestion de Patrimoine, qui développe ses activités suivant un principe clef : la recherche de la qualité et de la pérennité avant celle de la quantité.

➤ SCENARIO

Originaire du Var, avant de fonder Magnus Gestion -Family Office & gestion de patrimoine, Julien Revert a débuté sa carrière professionnelle... dans le registre de l'art. Un fil conducteur a cependant toujours déterminé son ascension professionnelle : de la curiosité ainsi qu'un certain goût pour la culture. Mais qu'il s'agisse de galeries d'arts ou de banques d'affaires de renom, les prestigieuses mentions sur son CV et une solide formation restaient indispensables à Julien pour accompagner ses clients dans une démarche d'enrichissement et de constitution de patrimoine pérennes...

Bien comprendre cette évolution mérite donc un petit retour en arrière : spécialiste du Marché de l'Art chez Sotheby's en Angleterre, c'est lorsque la crise de 2008 survient et qu'il doit se prononcer sur la vente d'un tableau de Modigliani, que Julien met un pied dans le monde de la finance et de la gestion de fortune.

S'ensuivra le choix d'une nouvelle orientation professionnelle, concrétisé par l'obtention d'un Master de Finance qu'il prépare à Monaco. Julien termine son parcours d'études chez Rothschild, au département Ingénierie Patrimoniale où il fait ses armes juridiques et fiscales. Il entrera ensuite dans une société de gestion de portefeuille monégasque. Un peu plus tard, il s'engagera auprès d'un Conseiller en Gestion de Patrimoine niçois qui souhaite parfaire son développement commercial. Ses excellents résultats et son approche client lui permettent alors d'être repéré par un chasseur de tête britannique qui lui offre de rejoindre un Family Office à Monaco. Une expérience qui voit plusieurs de ses clients le solliciter par la suite pour qu'il crée lui-même sa propre activité de gestion de patrimoine.

Aujourd'hui et depuis dix ans, avec Magnus Gestion, Julien accompagne donc ses clients à travers plusieurs services : gestion patrimoniale, optimisation et réduction fiscale, assurances et prévoyance. Demain, pour affiner et améliorer la qualité de ses services, sa clientèle bénéficiera d'une nouvelle synergie grâce au travail conjoint de Magnus Gestion avec des prestations d'expertise comptable puis de gestion administrative des entreprises.

➤ DIALOGUE

Chef d'entreprise, était-ce un objectif de toujours ?

Julien Revert : Très tôt, j'ai aimé avoir le lead, pas dans cette ambition de vouloir tout contrôler mais plutôt parce que je savais où je voulais aller et que je me donnais les moyens d'y arriver !

J'avais aussi des exemples autour de moi qui me montraient que l'on pouvait se dépasser mais aussi qu'il n'y avait pas de limite dans la croissance. Je n'avais donc pas peur et j'ai toujours vu les choses en grand. D'ailleurs, c'est la signification du latin « Magnus » !

Assez vite, un objectif s'est dessiné : créer un groupe financier. Je crois que ce qui a également facilité le lancement de Magnus Gestion, ce sont mes prédispositions naturelles pour entraîner, fédérer autour de moi : je pense que j'aurais pu -ou que je pourrais- faire de la politique... !

“ Nous sommes pourvoyeurs de solutions et pour cela, quotidiennement, j'apporte cette pédagogie de l'enrichissement à nos clients. C'est un métier où il faut expliquer, justifier. ”

Une valeur cardinale du métier de Conseiller en Gestion de Patrimoine reste la confiance.

Oui, je suis convaincu qu'il faut savoir pérenniser son activité en travailler sur le temps long, sur la fidélisation. La confiance met beaucoup de temps à se gagner et très peu de temps à s'éroder.

Et puis le but ultime de ma démarche est de servir un intérêt supérieur à celui de la seule rentabilité d'un placement financier : dans mon travail quotidien, je me réalise dans la finalité d'aider les gens à se constituer un patrimoine, à construire leur vie. Et c'est passionnant !



41 Avenue Louis Cappatti 06200 Nice

06 78 81 78 39

contact@magnusgestion.com

www.magnusgestion.com

N°ORIAS 15002556

Le facteur humain est très important. A l'heure actuelle, la tendance est aux rachats de cabinets indépendants de gestion de patrimoine par des grands acteurs, avec, hélas trop souvent, une dilution des clients au profit des seuls intérêts de ces groupes. Il faut communiquer, être dans la proximité avec nos clients, leur expliquer notre démarche.

Il y a donc beaucoup de pédagogie dans votre métier ?

J'essaie par exemple de faire comprendre que 4 % de rentabilité, c'est... très mauvais ! Qu'il n'y a pas que les livrets d'épargne ou les SCPI -bien mal en point en ce moment d'ailleurs... ! Notre métier fait de nous des chefs d'orchestre de tous les spécialistes que sont les avocats fiscalistes, les experts comptables ou banquiers : un peu comme un généraliste qui vous enverrait vers un spécialiste en fonction du diagnostic qu'il aurait établi de votre patrimoine. Nous sommes pourvoyeurs de solutions et pour cela, quotidiennement, j'apporte cette pédagogie de l'enrichissement à nos clients. C'est un métier où il faut expliquer, justifier.

Comment faites-vous progresser Magnus Gestion ?

Même si je considère qu'il faut toujours privilégier la qualité à la quantité, nous allons tout de même développer d'autres activités annexes, qui devront -à terme- être en mesure de fonctionner de manière autonome. Ainsi, nous créons un cabinet d'expertise comptable qui sera opérationnel en début d'année 2025. Puis seront accueillies sur un même site dans le centre de Nice, l'activité de gestion patrimoniale, d'expertise comptable auxquelles s'ajoutera certainement du courtage de crédit. Pour 2026, nous réfléchissons à également proposer une activité de gestion administrative des entreprises (Secrétariat, comptabilité, domiciliation...).

Comment se tenir à jour et rester performant ?

L'AMF, l'ACPR et les chambres syndicales nous permettent de mener une veille réglementaire. Pour compléter, je lis énormément, tous les jours, qu'il s'agisse d'actualité nationale ou internationale, tendances des marchés, ou d'informations plus techniques comme le Lefèbre fiscal... Ce qui m'a d'ailleurs souvent permis de dénicher certaines astuces intéressantes, au profit d'une optimisation des finances ou de la fiscalité de mes clients ! Notre métier est complexe mais extraordinaire quand il est fait avec passion. Nous entrons dans la vie des gens. Nous sommes à leurs côtés pendant de nombreuses années. C'est transgénérationnel : ce sont parfois des familles entières, depuis les grands-parents jusqu'aux petits enfants, qui font appel à Magnus Gestion !



Julien Revert

FONDATEUR DE MAGNUS GESTION

Laëtitia Diaz-Bylinski

RESPONSABLE D'AGENCE 06 & 83 - R'SUD MEDICAL



AUX PETITS SOINS

› SYNOPSIS

Si elle n’est pas chef d’entreprise, c’est bien d’engagement et de dévouement dont il est question avec Laëtitia Diaz-Bylinski. Elle aurait voulu devenir infirmière : elle a trouvé sa vocation chez R’ Sud Médical, auprès des patients qui souffrent d’insuffisance respiratoire, à qui elle a apporté du réconfort pendant plusieurs années, avant d’elle-même former les techniciens à domicile, dont elle a désormais la responsabilité pour les agences du Var et des Alpes-Maritimes.

› LE FILM

Originaire de Toulon, Laëtitia a toujours vécu dans le Var. Son rêve ? Devenir infirmière. Au sortir de son année de terminale, elle échoue au Bac Scientifique... Consciente qu’elle a été mal orientée et qu’elle ne peut reprendre une filière spécialisée pour passer un Baccalauréat adapté à ce cursus, elle décide alors de s’inscrire en préparation de concours d’auxiliaire de puériculture et d’aide-soignante. L’objectif : en exerçant pendant trois années, elle compte obtenir une passerelle pour rattraper le cursus d’infirmière. Et c’est dans ce cadre que Laëtitia, en attente de passer ses concours, entre chez R’Sud Médical. Le prestataire de santé à domicile s’est spécialisé dans la prise en charge de l’insuffisance respiratoire chronique : oxygénothérapie, ventilation invasive et non-invasive, traitement de l’apnée du sommeil, trachéotomie et aérosolthérapie. Là, son emploi consiste à décontaminer les appareils de traitement de l’insuffisance respiratoire. En fin d’année, elle obtient ses concours mais se retrouve sur liste d’attente et doit se rendre à l’évidence : elle ne pourra accéder à une école...

Pourtant, pendant cette année de préparation, elle n’a pas perdu son temps et a découvert le fonctionnement de la prestation de santé à domicile, rencontré les responsables et commencé à s’intéresser de plus près à ce métier. La jeune femme réalise qu’il correspond à tout ce qu’elle aime faire : dans l’action, sur le terrain, elle apporte un service de soin à domicile, un traitement auprès de patients en souffrance. Auprès d’Éric Benatouil, le fondateur de R’Sud Médical, Laëtitia sollicite donc une formation de technicienne respiratoire à domicile. Nous sommes alors en 2011.

Jeunesse et bienveillance

Très jeune, elle est aussi l’une des seules filles parmi les techniciens. Au départ, les patients sont plutôt interrogatifs sur la jeunesse de Laëtitia, (la majorité de ses collègues sont plus âgés), mais son enthousiasme et sa volonté de bien faire l’emportent sur les quelques réticences de patients qui lui accordent vite leur confiance. Tout se passe bien : bien encadrée, elle impose petit à petit sa présence bienveillante et son engagement au sein de l’agence varoise de la Seyne-sur-Mer.

Organisée, indépendante, elle s’investit de plus en plus au sein de l’entreprise. Petit à petit, son expérience lui permet de former les nouveaux arrivants aux postes de technicien respiratoire. En 2018, Laëtitia devient maman et s’arrête quelques mois.

“ Nous sommes auprès de nos patients, à qui nous devons faire accepter leur traitement, les aider, les soutenir. Il faut de l’empathie, du courage et de la bienveillance pour l’exercer. ”

En janvier 2020, son supérieur hiérarchique est nommé Directeur adjoint de R’Sud Médical, au siège de Gréasque, près de Marseille. Laëtitia prend naturellement sa suite et devient directrice d’agence de la Seyne-sur-Mer, supervisant 7 personnes. En pleine crise sanitaire, sa prise de poste nécessite de rapidement se mettre en ordre de bataille pour déployer une organisation spécifique, adaptée aux urgences et aux nouvelles contraintes sanitaires à respecter.

L’agence évolue avec une patientèle en progression. Sur l’ensemble du Var ainsi que sur les Alpes-Maritimes, R’Sud Médical compte aujourd’hui plus de 5000 patients.

Depuis le début août 2024, Laëtitia a pris la responsabilité des deux agences départementales. Elle y supervise la technique, l’organisation – matérielle et logistique, de même que les ressources humaines. Laëtitia fait aujourd’hui bénéficier de son expérience ses équipes, dans un métier de prestataires de santé à domicile qui fait de l’écoute et de la bienveillance des qualités indispensables à sa réussite

R’SUD
MEDICAL
inspirer, respirer

Agence R’Sud Médical

Siège : 30, parc d’activités des Pradeaux

13850 Gréasque - 04 42 69 73 51

www.rsudmedical.com

› DIALOGUE

Vos techniciens, de quoi ont-ils besoin ? Et ceux qui seraient tentés par ce métier, quel conseil leur donneriez-vous aujourd’hui ?

Laëtitia Diaz-Bylinski : Les techniciens respiratoires ont souvent besoin d’apprendre à s’organiser, se poser pour préparer leur travail au mieux. L’avantage, c’est que je connais leurs problématiques et mon rôle consiste à trouver les meilleures solutions pour leur faciliter le travail et par là même, le bien-être de nos patients.

Pour celles et ceux qui souhaiteraient devenir technicien, je leur explique la vision du métier de M. Benatouil que je leur relaie : c’est 20 % de technique et 80 % de relationnel. Nous sommes auprès de nos patients, à qui nous devons faire accepter leur traitement, les aider, les soutenir. Il faut de l’empathie, du courage et de la bienveillance pour l’exercer.

Des regrets de ne pas être devenue infirmière ?

Finalment non, je m’épanouis complètement dans mon travail : j’ai le contact auprès des patients, le rapport humain avec mon équipe. Nous ne pansons pas des plaies mais nous traitons des problèmes respiratoires, des troubles du sommeil, nous avons un vrai suivi de notre patientèle et nous pouvons juger de l’utilité de notre travail quotidien : c’est très satisfaisant. Même en devenant encadrant, nous sommes toujours sur le terrain. C’est important, cela nous aide à être ancré dans le métier, au cœur des problématiques de tous : patients, prescripteurs, collaborateurs... Pour moi, il était indispensable, professionnellement, de mener des actions qui aient du sens. C’est ma façon d’être, auprès des autres !

Une vision POUR DIRIGER

> SYNOPSIS

Il a dirigé des entreprises de plusieurs milliers de personnes pour des grands groupes et assuré de nombreux engagements d'ordre sociétal, tout au long de sa carrière. « Retraité » d'une partie de ces fonctions, Gilbert Blaise continue, à la manière d'un dirigeant d'entreprise, d'insuffler son énergie et ses convictions dans l'association qu'il a fondé il y a onze ans pour lutter contre la mort subite par arrêt cardiaque, Global Heart Watch.

> LE FILM

Gilbert Blaise grandit à Toulouse, au sein d'une grande famille, aux conditions de vie modestes. En 1976, alors en formation DUT Techniques de Commercialisation, le jeune homme cherche un peu d'aventure, d'engagement : il s'engage dans l'armée puis commence une prépa Saint-Cyr. Une expérience humaine incomparable et après quatre années, Gilbert se sent prêt à diriger, sinon des troupes, à tout le moins des hommes et des femmes dans le civil. Il intègre alors le groupe d'hygiène et de services associés GSF, où il franchit les échelons et débute son apprentissage de dirigeant : directeur d'établissement, directeur régional... Tout au long de sa carrière, Gilbert aura créé des entreprises, au service du développement de grands groupes, en qualité d'intrapreneur. A la manière d'un chef d'entreprise, il arrivait sur un territoire où le groupe n'était pas implanté, trouvait des locaux, recrutait le personnel administratif, cherchait des clients, des fournisseurs... et construisait l'entreprise. Tour à tour directeur à l'échelon régional voire national pour plusieurs grands groupes spécialisés dans l'hygiène (GSF, Samsic, ISS, Vinci TEP, Vebego...) sa carrière le mènera à des fonctions de gouvernance ou de direction de projet, comme pour la SNCF ou EFFIA.

C'est en 2012 que sa vie bascule avec le décès de son fils aîné, Pierre, d'un arrêt cardiaque pendant une course à pied. De ce drame, Gilbert et son épouse Tina décident d'agir en fondant Global Heart Watch (GHW), pour lutter contre la mort subite par arrêt cardiaque et former aux gestes qui sauvent, afin de faire augmenter le taux de survie en France.

En plus de dix ans, avec une vraie vision, une stratégie, des objectifs et la mise en place de moyens, GHW a déjà formé plus de 115.000 personnes aux gestes qui sauvent et financé la recherche cardiaque à hauteur de plus d'1,2 M€. Un engagement de plus pour Gilbert qui poursuit sa mission de dirigeant, au service d'une cause des plus nobles.

> DIALOGUE

Cadre dirigeant de haut niveau, vous avez toujours encadré des équipes et managé l'humain. Entre 1992 et 1995, vous avez créé plusieurs entreprises. Vous revenez ensuite à des fonctions managériales dans des grands groupes : quel souvenir gardez-vous de cette expérience de création d'entreprise ?

Gilbert Blaise : Quand vous apprenez à produire de la richesse pour les autres, pour un grand groupe, arrive le moment où vous voulez vous tester sur votre capacité à faire la même chose. Cette période correspondait plutôt à une volonté de se constituer un patrimoine : j'avais la liberté et la capacité de le faire à ce moment. J'ai revendu ces entreprises par la suite.

Je n'avais pas cette ambition de fonder un grand groupe : intellectuellement, dans mon domaine d'expertise, le mode de vie des dirigeants pour lesquels je travaillais et que j'accompagnais, n'était pas en adéquation avec la façon dont je voulais mener ma vie. Je recherchais un équilibre. Chez ces grands dirigeants, beaucoup bâtissent avant tout une fortune mais rares sont ceux qui parviennent à construire une famille, gardant des relations simples et saines avec leurs enfants par exemple.

“ *Le dirigeant doit compter sur toute une série de qualités mais l'essentiel est surtout d'avoir une vision.* ”

Vous êtes en retraite ?

Comment votre expérience de dirigeant vous sert-elle dans la façon de présider l'association GHW ?

J'ai une particularité : je dors peu... ! Ma capacité de travail et de gestion de plusieurs engagements simultanés n'a jamais été un problème, d'autant que je suis très bien entouré, cela compte beaucoup. La retraite, cela n'existe pas vraiment ! J'ai « arrêté » à 65 ans mais je ne me sens pas concerné par les sujets de pénibilité physique.

Je n'ai aucun hobby, je le vis très bien : ma vie s'articule autour de mes engagements professionnels, associatifs et de ma famille ! Engagé dans l'armée pour « voir du pays », l'expérience m'a permis de connaître mes limites physiques et psychologiques.

Ensuite, de retour dans le civil, vous pouvez tout faire : vous avez l'endurance, l'analyse, une bonne connaissance de la nature humaine, la meilleure comme la pire... Avec tout cela, vous pouvez avancer. C'est une école de vie. Trois années plus tard, à 28 ans, je dirigeais une entreprise de 2.000 salariés !

La formation prend une place prépondérante dans votre vie de dirigeant :

Avec le groupe GSF, j'ai eu la chance d'être formé en cours du soir pour devenir directeur général de société : droit des affaires, droit social, gestion, droit commercial... Dans le cadre de mes fonctions à la SNCF, j'ai étudié les fondamentaux de la gouvernance, les risques des mandataires sociaux... A plus de 55 ans, j'ai même reçu une formation en management de l'immobilier tertiaire à l'ESTP, l'Ecole Spéciale des Travaux Publics !

Je suis ce que l'on pourrait appeler un « autodidacte lettré » : conscient qu'il a besoin d'acquérir des connaissances face aux responsabilités qu'il doit assumer, qui va chercher les organismes et convaincre les dirigeants de financer ces formations. Ensuite, c'est beaucoup plus simple de manager en ayant acquis une certaine maîtrise des métiers. Je suis souvent retourné sur les bancs de l'école, même quand je dirigeais 3.000 personnes : quand je recrutais un ingénieur dans tel ou tel domaine, je savais de quoi on parlait ! Il faut sans cesse apprendre...

Quelles qualités priment chez le dirigeant d'entreprise : qu'est ce qui fait la différence ?

Le dirigeant doit compter sur toute une série de qualités mais l'essentiel est surtout d'avoir une vision. Sans vision, l'espérance de vie des entreprises est limitée, le business model se fragilise. Quand vous décidez d'installer votre boîte sur un marché, dans un écosystème économique, c'est pour avoir un impact sur cet écosystème, sur vos clients, vos fournisseurs, vos salariés, les familles de vos salariés... Pour être dirigeant, il faut « être », ne pas « paraître ». Je ne travaille jamais avec ceux qui ne veulent que paraître !



www.globalheartwatch.org



Gilbert Blaise

FONDATEUR DE GLOBAL HEART WATCH

De Lyon à Cannes,
UN DUO ET DES RESTAUS CHICS

➤ SYNOPSIS

C'est l'histoire de deux frères jumeaux, nés à Lyon il y a 46 ans et d'une irrésistible ascension dans le petit monde des institutions de la restauration.

➤ SCENARIO

En 10 ans, les frères Lecorché ont bâti un petit empire de la restauration chic : sept établissements, de Cannes à Monaco en passant par Paris et Londres. Entreprendre, c'était pourtant dans leurs gènes, mais le passage à l'acte aura pris un peu plus de temps que prévu. Une patiente réussite, faite d'engagement et de récurrence, au service d'un métier de toutes les exigences.

➤ LE FILM

Ugo et Antoine grandissent dans le quartier lyonnais des Brotteaux. Peu portés sur les études, les deux frères s'engagent malgré tout, l'un dans la banque et l'assurance, l'autre dans le tourisme. « Nous n'étions pas très bons à l'école, mais plutôt dégourdis... », sourit humblement Ugo. En 1998, des copains Lyonnais les sollicitent pour travailler dans leur restaurant tropézien : l'expérience saisonnière leur plaît. Et c'est un autre ami d'enfance, Benjamin Lavorel, qui leur met vraiment le pied à l'étrier en ouvrant un bar. Il prévient d'emblée les jumeaux : « J'aimerais vraiment qu'on le fasse ensemble ». Bonne pioche : le Bus Café, Quai Sarrail dans le très chic 6^e, est immédiatement un succès et pose les jalons d'une nouvelle vie pour les deux frères. Nous sommes en 2001, ils ont 22 ans et une motivation aussi débordante qu'une forte envie de faire la fête et de croquer la vie avec insouciance.

Ubiquité, le secret

Au bout de 3 ans, ils décident pourtant de quitter Lyon : « Cela devenait trop festif... on a voulu se mettre sérieusement au travail ! ». Mai 2004, direction Cannes. Ce n'est pas le festival tout de suite et les débuts sont rudes : un mini-studio pour deux et un scooter à crédit mais très vite, les jumeaux sont appréciés pour leur professionnalisme et leur capacité de travail. En quelques années, on les voit partout et surtout... là où il faut être vu ! Un don d'ubiquité qui les amène à être successivement serveurs, puis directeurs en tandem du Baôli au Port Canto en même temps que sa plage. Antoine et Ugo sont indissociables de l'énergie et de la réussite des établissements pour lesquels ils s'investissent : bosser avec l'un, c'est aussi s'engager avec l'autre et s'assurer la réussite du tandem.

2015, la bascule

Les années passent et à 36 ans, les jumeaux ont désormais une furieuse envie de goûter aux affaires... C'est Rue Florian qu'un restaurant de 50 places assises, dix tables en terrasse leur tend les bras... Ce sera leur « Môme », première du nom : un restaurant d'atmosphère, en centre-ville, au service ultra qualitatif et à la déco soignée. Antoine et Ugo ne veulent pas commencer seuls : dans leur réseau, deux frères investisseurs les aident à démarrer financièrement. En 2017, le local d'en face, un cabinet d'architecte, agrandit leur fief. Puis ils répondent -sans grand espoir- à l'appel d'offres des concessions de plages de La Croisette et... ça fonctionne ! Le début d'une vraie synergie : La Môme Plage cartonne et en 2019 naît la déclinaison de leur talent dans un concept de cuisine asiatique, « Mido ». 2021 : la boutique cannoise à l'angle de la rue Florian devient « Moka », brasserie ultra glamour, adresse chic le midi, salon de thé l'après-midi, bar le soir. La réussite appelant la réussite, Antoine et Ugo sont très sollicités pour se développer sous d'autres latitudes.

La Môme s'expatrie

En 2021, leur volonté d'expansion fait face à un dilemme : comment imprimer cette « Môme Touch », faire infuser cet état esprit, dupliquer la recette par-delà les frontières, sans être continuellement présents sur place ? Les deux frères décident de s'aventurer... en Principauté, en prenant position sur le toit de l'hôtel Port Palace, où ils ouvrent La Môme Monte Carlo. Et comprennent vite que la notoriété de la marque peut s'exporter au-delà du Rocher. Mido ouvre à Paris en juin 2024, et une première franchise de La Môme est prévue au Qatar courant 25. En parallèle, des travaux ont commencé à Londres, au sein du Berkeley Hôtel, à la limite de Knightsbridge et Mayfair. En gardant toujours le contrôle total de ce qui est réalisé : « Partout, notre clientèle doit pouvoir retrouver l'ADN de la marque ».

> LA REF

Pourquoi « La Môme » ? Loin d'Edith Piaf mais proche de l'imaginaire cannois lié au 7^e Art, ce nom a surtout été choisi pour évoquer la singulière histoire de Lucienne Dhotelle, la « Môme Moineau ». Enfant de classe populaire, marchande de fleurs, éphémère chanteuse à Montmartre, légère et enjouée, elle deviendra par son mariage avec un riche homme d'affaires Portoricain, l'une des premières jet-setteuses, propriétaire de la villa cannoise « Bagatelle ». « On aime cette légèreté, l'insouciance qu'elle représentait. On recherchait un nom court, facile à prononcer en anglais ou en italien. En lisant l'histoire de sa vie, rigolote, débridée -mais pas trop, on a été conquis ! »

> DIALOGUE

Quand avez-vous su que vous entreprendriez ?

On a toujours eu cette envie d'entreprendre, de créer ! On le faisait très bien chez les autres et quand nous avons compris que ce métier devenait le nôtre, on s'est lancé. Entreprendre, c'est d'abord faire des concessions sur sa vie de famille, ses finances, ses vacances...

Votre recette de la réussite ?

Nous sommes toujours présents dans nos affaires. Ce soir, vous me verrez peut-être accueillir, débarrasser des tables, même si nous avons plusieurs directeurs ici ! C'est indispensable pour nous et puis nous aimons ça... A nos débuts, nous n'étions que 10 alors que cet été, nous avons dû éditer quelques 320 fiches de paie... ! Nous pouvons compter sur d'excellentes équipes, des process bien respectés, nous n'avons rien inventé, mais notre cuisine est fraîche et nous sommes absolument intransigeants sur la qualité de service. Nos équipes sont souriantes, aux petits soins : chacun a envie de s'occuper de ses clients.

> DATES & CHIFFRES

1998 > Première saison estivale dans un restaurant tropézien, le Sole Luna

2001 > Lancement le Bus Café : une institution des soirées lyonnaises est née

25 ans > Les jumeaux arrivent à Cannes et travaillent 11 ans au Baôli en tant que serveurs puis directeurs

Mai 2015 > Premier restaurant, rue Florian : « La Môme »

Vos restaurants sont aujourd'hui des institutions. Comment l'expliquez-vous ?

S'intégrer, durer, cela implique aussi pour nous de savoir travailler avec les locaux toute l'année : prendre soin d'eux, en été comme en hiver ! Je crois aussi que nous savons prendre notre temps sur le recrutement et la formation. Il y a une importante culture d'entreprise ici et je pense pouvoir dire que nous sommes reconnaissants avec nos équipes.

Le plus dur ?

Maintenir la qualité et pour cela, il faut être tous les jours au combat. Il faut savoir déléguer, évidemment et c'est difficile... J'ai commencé commis en 2004 en arrivant à Cannes et il y a 4 ans je réceptionnais encore les caisses d'artichaut à 7 h du matin... Avant d'avoir un directeur qui fermait notre restaurant le soir, il aura fallu 5 ans ! Idem pour les premiers jours de repos et les premières vacances !!! Il faut aussi avoir l'humilité de faire des choses qui plaisent aux clients, et pas qu'à soi. Et... quand vous prenez soin des gens, ils vous le rendent !

« Antoine et Ugo sont indissociables de l'énergie et de la réussite des établissements pour lesquels ils s'investissent : bosser avec l'un, c'est aussi s'engager avec l'autre et s'assurer la réussite du tandem. »

Antoine Lecorché

COFONDATEURS DE LA MÔME GROUPE





SERVICES AUX ENTREPRISES & MOBILITÉ

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

NEWS

LA PERCEPTION DE L'INDUSTRIE EN FRANCE

RÉINDUSTRIALISATION : des avis divergents

► Pour les français, avec l'industrie, c'est un peu « Je t'aime, moi non plus » ... Une enquête exclusive*, réalisée par L'Usine Nouvelle, en lien avec les CCI et La Fabrique de La Cité, montre de grandes disparités chez les Français appelés à se prononcer sur le secteur industriel. Ainsi, une partie d'entre eux semble encore méconnaître le monde industriel et avoir des a priori sur le secteur : une majorité pense que les émissions de gaz à effet de serre liées à l'industrie augmentent depuis trente ans alors... qu'elles ont baissé de moitié. Cette idée est encore plus marquée chez les plus jeunes. Il semblerait que des années de désindustrialisation aient laissé des traces... Ainsi, une minorité de Français associe industrie et emplois, alors que ce secteur en a créé 130.000 nets depuis 2017. Malgré tout, une très large majorité de français (69 %) se déclare favorable à la réindustrialisation pour autant que soient fixées « des conditions précises en matière d'emploi, d'infrastructures, de règles environnementales ».

*Source Observatoire de la réindustrialisation de l'Usine Nouvelle

“ Les Français ont une opinion assez positive de l'industrie en France, mais sont néanmoins peu confiants quant à son avenir ”



CHIFFRES CLÉS

La perception de l'industrie en France

59 %
des répondants
ont une bonne opinion
de l'industrie en France

58%
des répondants
estiment que l'industrie
en France contribue
suffisamment à
l'économie du pays

79%
des répondants
déclarent acheter
des produits Made
In France

Ces derniers sont conscients des défis du secteur liés à l'impact environnemental et à l'emploi

48 %
des répondants
des répondants ayant confiance
en son avenir, notamment les
répondants âgés de 25 à 34 ans
et les cadres.

53%
des répondants
trouvent que les
émissions de gaz à effet
de serre de l'industrie ont
augmenté depuis 1990

37%
des répondants
estiment qu'il y a plus
d'emplois industriels
supprimés qu'ils ne
s'en créent

41%
des répondants
pensent que les pouvoirs
publics devraient
davantage aider le secteur
de l'industrie

PARTENARIAT

Caisse d'Épargne Côte d'Azur et RCT : VALEURS COMMUNES



Bernard Lemaître, président du RCT, et Claude Valade, président du directoire de la CECAZ, signent le partenariat.

➤ La CECAZ et le Rugby Club Toulonnais viennent d'annoncer la signature de leur partenariat pour les cinq prochaines saisons.

La Caisse d'Épargne Côte d'Azur (CECAZ) devient Partenaire Majeur du Rugby Club Toulonnais. À partir de la saison prochaine, le logo de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur ornera la poitrine droite des maillots du RCT

en TOP 14 et en Champions Cup. La CECAZ, banque coopérative régionale et le RCT activeront un partenariat à impact positif en lien avec différents sujets affinitaires de leur territoire : inclusion, sport santé, handicap, jeunes, emploi. Ils partagent une vision commune de l'excellence, de l'engagement et du soutien à la communauté locale.



La CECAZ sera également parrain du programme RCT Passion qui vise à détecter les talents et accompagner les jeunes des clubs de rugby de la région sud en leur proposant du contenu pédagogique et des dotations utiles à la pratique du rugby. Cet engagement s'inscrit dans la stratégie RSE de la CECAZ en faveur de la jeunesse et de l'inclusion par le sport.

➤ www.caisse-epargne.fr/cote-d-azur

EMPLOI

REBORN : 15 M€ d'investissement et 200 emplois à la clé

➤ Fondée en 2017, basée à Carros, l'entreprise Reborn s'est spécialisée dans le reconditionnement électronique. En 2023, elle a reconditionné près de 650.000 produits, principalement des smartphones.

La montée en puissance de l'économie circulaire et la forte demande de produits reconditionnés incitent aujourd'hui l'entreprise à lancer son projet « Phoenix 2026 », un investissement de près de 15 M€ visant à porter la production annuelle à 1,5 million de produits reconditionnés, tout en créant 200 emplois supplémentaires dans la région.

Reborn compte conforter sa place de leader français du reconditionnement mais également devenir le plus grand centre de reconditionnement d'appareils électroniques en Europe. La superficie du site passera de 6.000 m² à 13.200 m² et offrira également à l'entreprise de réduire de moitié son empreinte carbone, grâce à l'optimisation de ses procédés de reconditionnement et à la proximité des différents maillons de sa chaîne de valeur.

➤ reborn-europe.fr



VOTRE CHAUFFEUR PRIVÉ AU FÉMININ - CÔTE D'AZUR - PROVENCE VERDON

“ Chez Granlusso VTC,
Plus qu'un trajet, l'art d'un voyage d'exception,
l'esprit libre et apaisé avec un service inégalé.
Parce que chacun de vous est
unique, méritez l'excellence. ”

Morgane, Gérante

Toute distance

Tout type de trajet

Particulier et professionnel

Transfert aéroport

Mise à disposition

Événement et séminaire

06 22 24 41 08 | contact@granlussovtc.com | granlussovtc.com

Toujours inventer DES SOLUTIONS

Entre deux projets, Franck Cannata fait un point d'étape sur l'évolution du groupe qu'il a fondé il y a près de 25 ans.



“ Si vous éprouvez du plaisir dans le travail, vous performez et inversement, être performant amène du plaisir. C'est en quelque sorte mon nouveau mantra ! Plaisir de création, de réinvention. ”

Un concept m'anime beaucoup en ce moment : les deux P, pour « Plaisir » et « Performance ». Si vous éprouvez du plaisir dans le travail, vous performez et inversement, être performant amène du plaisir. C'est en quelque sorte mon nouveau mantra ! Plaisir de création, de réinvention.

Quels sont les nouveaux projets de Transcan ?

Franck Cannata : Nous démarrons la construction du site logistique des Combes début 2025. Il sera livré en avril 2026. Il va permettre de rassembler toutes les activités logistiques de l'un de nos clients historiques, depuis « l'import-export » jusqu'à la livraison chez ses clients finaux. Ce sera un ensemble d'un peu plus de 12.000 m².

En parallèle, 60.000 m² de construction et réhabilitation sont à l'étude pour un autre projet dimensionné autour du territoire. Un développement qui pourra être lié à une réorganisation de nos flux, issue d'un autre projet car nous sommes aussi sur une opération de croissance externe très significative pour la croissance du groupe Transcan. Celle-ci viendrait compléter l'ensemble de notre gamme de services, maintenir et renforcer notre implantation territoriale forte.

A Nice, Transcan Eco City passe une nouvelle étape, sous la Place Masséna...

Nous avons racheté la galerie Masséna à Nice,

que nous transformons. Les entrées seront modifiées et adaptées à notre service. Un grand chantier qui aura nécessité beaucoup de temps, d'investissement et de réflexion. Ce nouveau hub devrait entrer en service en avril.

Le rythme de développement de Transcan est effréné ! Qu'est-ce qui vous fait courir aujourd'hui et... demain ?

Nous freinerons peut-être lorsque nous rencontrerons des difficultés à optimiser encore un peu plus notre temps ! Plus sérieusement, je pense que les opportunités ne se présentent qu'une seule fois. Car si l'on réfléchit bien et trop, ce n'est jamais le bon moment.

Comment innover ?

Finalement, ce que nous faisons aujourd'hui, c'est remettre au goût du jour ce que nos anciens faisaient, avec des solutions et des outils différents. Hier, c'étaient par exemple des chevaux ; aujourd'hui ce sont des vélos-cargos ! Regardez le transport multimodal, avec certaines infrastructures historiques, il revient peu à peu au goût du jour...

Et nous projeter dans le futur, susciter le besoin en mettant en place des solutions, c'est ce qui me plaît. Lorsque j'ai démarré, on me disait : « Franck, il n'y a pas d'industrie dans le département, le métier de logisticien n'a pas d'avenir ». Avec le recul, ce n'est pas que le besoin n'existait pas, c'est surtout qu'il n'y avait pas de solutions proposées.

A nous d'inventer ces solutions.

Franck CANNATA

Fondateur Du Groupe Transcan

“ Lorsque j’ai démarré, on me disait : « Franck, il n’y a pas d’industrie dans le département, le métier de logisticien n’a pas d’avenir ». Avec le recul, ce n’est pas que le besoin n’existait pas, c’est surtout qu’il n’y avait pas de solutions proposées. A nous d’inventer ces solutions. ”

On entend à longueurs de journées que le transport est responsable de 30 % des émissions de GES. C’est faux car dans ce chiffre sont pris en compte l’ensemble des déplacements personnels... Le chiffre tombe à 15 % pour le seul transport. Et si l’on enlève l’aérien, le rail, le maritime, etc..., le transport routier de marchandises, ce n’est plus que 8 % !

C’est le président local de la FNTR06* qui parle ?

Evidemment, notre rôle est de repréciser les choses, de fédérer, de soutenir les transporteurs adhérents, de revaloriser l’image du transport routier et mutualiser des solutions. Plusieurs questions nous animent en ce moment, comme celles liées au recrutement et à la formation, par exemple.



www.transcan.fr

*En février 2024, Franck Cannata a été élu Président de l’UPTAM Fédération Nationale des Transports Routiers du 06, pour un mandat de 3 ans.



En route VERS L'EXCELLENCE

Christophe **DEBRABANDÈRE**

Directeur Général du
Groupe Transcan

“ Nous étions déjà connus pour notre très bon rapport qualité de l'offre / prix, nous entamons aujourd'hui un virage vers toujours plus d'excellence. ”



A la direction générale du groupe depuis 12 ans, Christophe Debrabandère mesure le chemin parcouru et l'évolution de Transcan depuis sa création, une organisation inédite et pionnière pour une PME de transport régionale.

G Christophe, vous êtes Directeur général du groupe, comment s'est organisé Transcan des dernières années ?

Christophe Debrabandère : lors de mon arrivée, nous étions 35 et donc particulièrement polyvalents sur l'ensemble des activités exercées dans l'entreprise. Je suis arrivé en tant que directeur des filiales que Franck Cannata venait de créer. Au fur et à mesure du temps, les filiales ont grossi et nous en avons créé des nouvelles, mon poste a donc évolué naturellement en parallèle de toutes ces avancées.

Aujourd'hui, je dirige 11 filiales liées à l'organisation du groupe du côté opérationnel, en plus du commerce et des systèmes d'exploitation informatique. Chez Transcan, on distingue trois « mondes » : le transport routier avec Transcan Conteneur, Transcan Affrètement, Transcan Route. Puis le monde de la distribution avec Transcan CHR (Cafés-Hôtels-Restaurants), Transcan Eco City et Transcan Livraison. Enfin, le monde du stockage et de la logistique : constitué des filiales Transcan E-commerce (en BtoC) et Transcan Logistique industrielle (en BtoB) plus des nouvelles filiales qui s'ajoutent à cela depuis bientôt deux ans : Galot à Grasse, Transcan Méditerranée qui reprend les mêmes activités que nos filiales du 06, mais dans les Bouches-du-Rhône, à Vitrolles. Enfin, nous avons investi dans Revelli, spécialiste du garde-meubles et du déménagement.

Que cherchez vos clients ? Comment les satisfaire au mieux ?

Nos clients veulent tous la même chose : la réactivité et le meilleur prix pour la meilleure qualité... Depuis toujours, nous souhaitons proposer des solutions innovantes et nous nous remettons sans cesse en question pour toujours offrir le meilleur à nos clients : Transcan Eco City en est l'illustration ! Nous investissons beaucoup dans cette entreprise qui a de l'avance sur les 20 prochaines années... Au cœur de nos préoccupations, le moteur de notre motivation a toujours été de réfléchir et d'agir en « bons pères de famille », en cherchant et en trouvant des idées en faveur de notre territoire.

Justement, comment se développe Transcan Eco City ?

A Nice, nous allons ouvrir notre 4e hub, dans le parking Masséna : il va permettre et notamment faciliter des livraisons liées aux métiers de bouche. En parallèle, nous avons ouvert un hub à Cannes. L'activité fonctionne bien même si commercialement, nous nous sentons encore pionniers. Avec les centres-villes anciens, les configurations font que nos solutions s'avèrent intelligentes, bien pensées et démontrent tout leur intérêt à l'usage.

Quelle est votre stratégie de développement ?

Depuis quelques années, le mot d'ordre est : « à la recherche de l'excellence ! », recruter les meilleurs, à chaque poste, pour avoir à nos côtés un expert dans chaque tâche. Sur le commerce par exemple, nous nous sommes dotés d'une direction commerciale avec un CRM, une vraie gestion de l'offre, pour pouvoir être encore plus proches et plus présents auprès de nos clients.

De même, sur le développement et la mise en application de nos systèmes d'exploitation, nous avons créé un service supplémentaire qui a pour but d'améliorer et de rendre innovantes toutes nos actions du quotidien pour qu'elles soient fluides, logiques et sûres.

Nous étions déjà connus pour notre très bon rapport qualité de l'offre / prix, nous entamons aujourd'hui un virage vers toujours plus d'excellence.

Pour y parvenir, il faut miser sur la confiance...

...Et l'humain ! Il est rare pour une entreprise de cette dimension d'avoir le dirigeant et le directeur général sur place, agissant directement sur l'exploitation et maîtrisant parfaitement tous les axes de son évolution. Pour nous, s'exporter, même à une centaine de kilomètres, c'était donc compliqué ! D'où l'importance de travailler avec des personnes de confiance, formées à nos méthodes. Nous voulons être bons partout : l'étiquette Transcan doit être la même à Carros, à Nice, à Grasse ou à Vitrolles. Pour cela, nous sommes aussi en veille technologique permanente. Et pour être aux derniers standards, notre investissement d'une manière générale (temps, financier, humain) est colossal.

FILIALES : une offre complète

Peu de transporteurs régionaux peuvent se targuer d'être organisés pour contenter leurs clients dans toutes leurs demandes liées à la gestion de la mobilité. En plus de ses trois grandes familles (transport routier, distribution et logistique), Transcan a intégré à cet ensemble les Transports Galot, Transcan Méditerranée, et Revelli, élargissant sa zone de travail et de compétences.

Transcan routier

La filiale Transcan Route permet d'effectuer le transport routier pour des destinations locales et régionales. Avec 150 semi-remorques et 45 tracteurs roulant au B100 (carburant 100 % végétal), elle reste la filiale spécialiste du transport routier de marchandises. Transcan Conteneur prend en charge la gestion des transports de conteneurs, principalement pour les transitaires en import et export au départ du port de Fos-Marseille, avec plus de 6 rotations quotidiennes entre le 13 et le 83, 84, 30, 34 et 06, tandis que Transcan Affrètement, avec 3 personnes, réalise le transport dédié et trouve la solution à toutes les demandes de ses clients en affrétant ses filiales ou des confrères.

Transcan Distribution

Transcan Livraisons se distingue par ses prestations spécialisées, la personnalisation de ses services et la gestion du dernier kilomètre, rayonnant sur la totalité du 06 chaque jour. Cette force de frappe locale représente l'avenir de la livraison du dernier km en se dotant de camions de plus en plus propres, notamment grâce à l'investissement de porteurs B100 et 100 % électriques. En parallèle, avec ses hub interurbains à Nice et Cannes, ses zones de stockage sec & frais, Transcan Eco City et CHR se développent en offrant une alternative propre et pertinente à

l'engorgement des centres villes et devient la spécialiste du groupe sur la livraison du dernier mètre 100 % électrique pour la livraison de colis et de marchandises liées aux métiers de bouche (sec, frais, congelé).

Transcan Stockage et logistique

La logistique constitue l'une des premières activités développées par Franck Cannata à ses débuts, lorsqu'il ambitionnait de diversifier le transport routier de marchandises. Ce pôle est désormais constitué de la filiale E-Commerce spécialiste depuis 10 ans de l'externalisation complète logistique du e-commerçant en proposant des services innovants et réactifs à tous ses clients et de la filiale Logistique, magasin avancé privilégié de tous ses clients locaux depuis plus de 20 ans. La filiale compte 17 dépôts entre Carros, Saint-Laurent du Var, Nice, Grasse et Vitrolles pour plus de 90.000 m².

Depuis 2 ans, viennent s'ajouter Galot spécialiste grassois du transport routier et de la distribution locale, Transcan Méditerranée, implantée dans le 13 et additionnant les 3 activités principales du groupe (route, distribution et logistique) sur un seul et même site ; ainsi que la filiale Garde-Meubles Revelli, spécialiste du garde-meuble et du déménagement dans le département et sur toute la France depuis 1903 !

» Les 3 « mondes » de Transcan et leurs filiales

Le transport routier avec :

Transcan Route, Transcan Affrètements, Transcan Conteneur

La distribution avec :

Transcan Livraisons, Transcan Eco City Transcan CHR (Cafés-Hôtels-Restaurants)

Le stockage et de la logistique avec :

Transcan Logistique industrielle (en BtoB)
Transcan E-commerce (en BtoC)
Galot - Transcan Méditerranée - Revelli



DES RÉUSSITES humaines

Il y a un an et demi, Transcan reprenait Galot, historique acteur du transport en pays grassois. Aux commandes, Benoît Elias, Directeur multi filiales, qui fait aujourd'hui le point sur les nombreuses évolutions positives survenues à Grasse, en lien avec le groupe et ses filiales.

Benoît ELIAS
Directeur multi filiales
Transports Galot

“ Nous sommes dans une excellente dynamique, nous avons réalisé plusieurs aménagements, nous avons refait nos bureaux... On pourrait me reprocher un côté un peu « paternaliste » mais je suis comme ça : je veux que les gens se sentent bien chez Galot ! ”

Comment se portent les Transports Galot ?

Très bien, nous sommes tout d'abord sur une croissance liée au bassin Grassois, bien sûr, mais pas que... Nous avons ainsi mis en place chez nos clients un camion électrique à Villeneuve-Loubet, mais aussi plusieurs camions chez Lidl sur leur plateforme logistique des Arcs dans le Var, donc dans la grand distribution. Une autre petite révolution a eu lieu chez Galot car nous avons aussi beaucoup travaillé dans l'événementiel. Transcan de son côté œuvrait déjà avec le groupe Dushow mais c'est une vraie nouveauté pour les chauffeurs de Galot qui -aujourd'hui, font donc de l'événementiel, de l'alimentaire, du transport frigorifique... Jusqu'à la reprise, ils faisaient surtout du fret industriel - d'entreprise à entreprise, dans l'ADN du bassin grassois et de ses parfumeurs.

Comment Transcan apporte de sa dynamique à Grasse ?

Nous nous sommes dit : ne changeons rien à cette expertise du transport et évoluons encore en amenant des métiers que fait déjà Transcan, avec l'événementiel par exemple.

Cette diversité plaît beaucoup à nos équipes qui sont ravies et en redemandant ! Au chapitre des nouveautés, nous avons aussi commencé de travailler avec Leroy Merlin et son service de livraison aux particuliers et l'intégration de Revelli à Transcan nous a donné la possibilité de faire des déménagements dans le Nord, à Paris, Angers...

D'une façon générale, le lien se fait naturellement entre toutes les filiales. Galot, Transcan Méditerranée, l'activité Route, l'activité affrètement ou encore la filiale conteneurs qui va d'ailleurs prochainement être basée à Marseille.

On a un dirigeant qui nous met dans d'excellentes conditions de travail ! Nous sommes dans une excellente dynamique, nous avons réalisé plusieurs aménagements, nous avons refait nos bureaux... On pourrait me reprocher un côté un peu « paternaliste » mais je suis comme ça : je veux que les gens se sentent bien chez Galot !

Vous rencontrez de nombreux motifs de satisfaction :

Oui, je suis par exemple très fier de Fabien Chartier, que j'ai accompagné cette année tous les jours, qui est un ancien chauffeur devenu responsable d'exploitation et qui dirige aujourd'hui Transcan Méditerranée, avec 35 personnes. Je l'accompagne sur sa carrière, les aléas et le quotidien de la gestion d'un centre de profits, tout en étant à 200 km !

Le fil conducteur est de faire monter en compétence et d'autonomiser les équipes. Avec Franck Cannata et Christophe Debrabandère, il a été décidé de placer de vrais « patrons » à la tête des filiales : qui les gèrent comme si elles étaient leurs propres entreprises. Et nous ne pouvons qu'être heureux de cette évolution ! Je n'ai jamais vu une telle ambition, une telle progression depuis que je suis dans le transport et... cela fait déjà plus de 26 ans ! Un an et demi après, je suis « piqué » Galot / Transcan, et nous avons une volonté de nous développer encore. Tout cela, c'est grâce aux femmes, aux hommes et à leur envie : on a tous les mêmes camions, les mêmes palettes, mais finalement, la réussite, ce n'est qu'une question d'humain...

DÉPLOIEMENT à L'ouest

Avec sa nouvelle filiale Transcan Méditerranée, Transcan exporte son savoir-faire dans les Bouches-du-Rhône et déploie petit-à-petit plusieurs de ses activités à Vitrolles, selon les mêmes process de travail que les autres filiales du groupe maralpin. Fabien Chartier dirige depuis un peu plus d'un an Transcan Méditerranée.

Fabien, quel est votre parcours ?

Fabien Chartier : Je suis entré dans le transport en 2006, en contrat professionnel chez XPO en tant que chauffeur routier. J'ai roulé pendant dix ans puis je suis entré au bureau comme exploitant puis directeur d'exploitation au sein d'une filiale.

J'ai connu Benoit Elias par le milieu du transport. Lorsqu'il a su que Transcan allait ouvrir un site à Vitrolles, il a pensé à mon profil et c'est comme cela que l'aventure a commencé ! Le mot d'ordre, quand nous avons visité le futur site avec Benoit Elias et Christophe Debrabandère, était : « il faut se projeter... ! » Un ancien bâtiment, sans dalle au sol, sans racks à palettes... Nous sommes partis de zéro ! Et puis, en parlant avec Christophe pendant une heure, le courant est passé immédiatement.

Je ne voulais pas entrer dans un grand groupe où vous n'êtes souvent qu'un numéro : chez Transcan, c'est familial, il y a de vraies valeurs et c'est ce qui me correspond. Aujourd'hui, je suis très accompagné par Benoît et Christophe dans la conduite de la filiale.

Quel était l'objectif de départ avec la création de Transcan Méditerranée ?

Nous devions nous occuper de l'ensemble de la logistique et du transport d'APS, une filiale du groupe Ippolito, client historique de Transcan. Nous savions que très vite, ce lancement allait nous mener à d'autres activités. En tant que « Pur produit du transport », je suis venu me former à la logistique chez Transcan pendant un mois l'an dernier en juin, pour pouvoir ouvrir le hub en juillet.

A l'ouverture, il n'y avait que de la réception de marchandises. En parallèle, il nous fallait recruter et le 11 septembre nous démarrions les premières livraisons dans tout Paca en H+3, de Monaco jusqu'à Gap. Nous sommes aujourd'hui un peu plus de 30 personnes.

Qu'apprenez-vous de ce poste ?

C'est passionnant : ce poste de direction implique d'être multi-casquettes, d'être présent à tous les niveaux et beaucoup travailler sur le management. L'exemplarité et la patience sont des qualités à développer aussi. C'est la philosophie de Transcan et c'est ce qui me plaît : si l'on doit se retrousser les manches, chacun est partant pour aider, faire progresser, accompagner le collectif...

Fabien **CHARTIER** Directeur de Transcan Méditerranée

“ Chez Transcan, c'est familial, il y a de vraies valeurs et c'est ce qui me correspond. Aujourd'hui, je suis très accompagné par Benoît et Christophe dans la conduite de la filiale. ”





Offre INmagazine

A PARTIR DE

679€*
/MOIS



*Frais d'inscription de 199€



**ABONNEMENT
SANS ENGAGEMENT**

RESERVEZ



04 93 82 27 00

*Tarif exprimé en ttc, valable jusqu'à février 2025 sous réserve d'être éligible aux conditions de location. Voir conditions en agence.

INFORMATION TECHNOLOGIES

QUATRE STARTUP AZURÉENNES accompagnées à Las Vegas

➤ La Région Sud, la Métropole Nice Côte d'Azur et Rising Sud soutiennent 4 startups prometteuses qui seront accompagnées au CES de Las Vegas du 7 au 10 janvier 2025.

Le Consumer Electronic Show, la référence mondiale de l'innovation technologique, accueillera donc les français de **Datagreen, Epseed, Ovi et Parentalis**.

- > **Datagreen** utilise une technologie de refroidissement par liquide pour réduire les besoins énergétiques des datacenters et récupère 98% de la chaleur résiduelle.
- > **Epseed** propose un périphérique qui permet aux télétravailleurs de recréer leur environnement de travail sécurisé sur n'importe quel ordinateur, garantissant sécurité et synchronisation fluide des données.



- > **Ovi** propose un minibar connecté qui purifie l'eau à domicile, limitant le recours aux bouteilles plastiques.
 - > **Parentalis** propose une application interactive de santé infantile, conçue en collaboration avec des pédiatres, pour accompagner les jeunes parents.
- > www.ces.tech

DATAGREEN primée au CES

➤ La startup implantée à Nice vient de remporter le prix CES Innovation Awards 2025 dans la catégorie « Sustainability & Energy / Power ».

Une distinction internationale qui récompense ses innovations en matière de Data Centers durables. Datagreen, grâce à des solutions innovantes pilotées par l'IA et le machine learning, développe des data centers écoresponsables qui permettent de réduire les émissions de CO₂ de 82 %, tout en récupérant 98 % de la chaleur résiduelle pour des usages industriels ou domestiques. Ces infrastructures favorisent également jusqu'à 75 % d'économies d'énergie grâce à l'optimisation énergétique, sans recours à la climatisation. « Participer au CES est bien plus qu'une vitrine, c'est une opportunité exceptionnelle pour renforcer notre position sur la scène internationale et tisser des liens avec des acteurs stratégiques », déclare Julien Choukroun, Head of AI (responsable de l'innovation en intelligence artificielle, NDLR). « Notre technologie démontre que haute performance et respect de l'environnement peuvent aller de pair. Nous sommes fiers de porter cette ambition au cœur du CES, et nous visons désormais le titre de Best of Innovation en 2026. ».

> datagreen.cloud





VOTRE AGENCE À NICE
vous conseille pour votre assurance vie, épargne retraite, complémentaire santé, prévoyance, assurance de prêt immobilier et assurances professionnelles.



“ Je vous accompagne dans vos projets pour que vous soyez pleinement acteur de votre vie privée et professionnelle. ”

Sarah HADJI
Agent Général d'Assurance SwissLife
N°Orias : 24002082 - www.oriass.fr



07 76 11 15 64 - 4 Rue Jules Belleudy - 06200 Nice

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
TELECOM

SFR 29

orange™ 386

free 332

Molotov.TV

RMC BFM
▶play

INGENIERIE SPATIALE

En 2025, des missions lunaires POUR VENTURI SPACE



le Commandant d'Apollo 15 David Scott, le Prince Albert II de Monaco, Gildo Pastor et l'astronaute Jean-François Clervoy



© Venturi

La société Monégasque Venturi Space, dirigée par Gildo Pastor, prépare sa participation aux missions lunaires en 2025.

Afin de présenter son programme des prochaines années et dévoiler les technologies développées par les bases européennes de Venturi Space (à Monaco, en Suisse et en France), l'entreprise a accueilli le Prince Albert II de Monaco et les astronautes David Scott et Jean-François Clervoy. Devant le Général David Scott, premier homme à avoir piloté un engin rover sur la lune et Commandant de la mission Apollo 15, a ainsi été présenté les rovers (véhicules lunaires) Flip et Flex ainsi que les techniques de

fabrication des batteries lunaires de Venturi Space. Une consécration pour le dirigeant Gildo Pastor : « Je suis passionné d'exploration spatiale et de véhicules roulants. Accueillir, en présence du Souverain et de Jean-François Clervoy, le premier Homme à avoir conduit un rover sur la Lune, cela me procure une joie immense ! »

Sur la Lune en 2026

Depuis 2000, la société monégasque Venturi s'est spécialisée dans la conception et la fabrication de véhicules électriques hautes performances. Et depuis 2021, Venturi invente, étudie, conçoit et fabrique des solutions de mobilité capables de faire

face aux conditions environnementales extrêmes de la Lune et de Mars. Dès fin 2026, les rovers de Venturi Astrolab - pour lesquels Venturi aura conçu et fabriqué des roues et des batteries innovantes - seront en opération sur la Lune. Constituée d'une équipe hautement spécialisée d'anciens membres de la NASA, de SpaceX et d'ingénieurs du JPL, Astrolab est investi dans la fourniture de solutions de mobilité adaptative essentielles à la vie au-delà de la Terre. En 2023, Astrolab a annoncé un accord avec SpaceX pour faire atterrir un rover FLEX sur la Lune dès la fin de l'année 2026.

> www.venturi.com

THALES ALENIA SPACE : Lancement réussi pour Koreasat 6A



© Thales Alenia Space

Commandé en 2022 par KT SAT Corporation Ltd, opérateur national de télécommunications par satellite de la Corée du Sud, Koreasat 6A a été conçu et développé sous la maîtrise d'œuvre de Thales Alenia Space.

La société conjointe entre Thales (67 %) et Leonardo (33 %), en a assuré la conception, la fabrication, la campagne d'assemblage, d'intégration et de tests, ainsi que la supervision de la campagne de lancement. L'entreprise est par ailleurs responsable de la mise à poste et des tests du satellite en orbite, et fournira une assistance opérationnelle pendant sa durée de vie initiale de 15 ans.

Combinant plus de quarante ans d'expérience et une diversité unique en termes d'expertise, de talents et de cultures, les architectes de Thales Alenia Space conçoivent et délivrent des solutions innovantes pour les télécommunications, la navigation, l'observation de la Terre et la gestion de l'environnement, l'exploration, les sciences et les infrastructures orbitales.

> www.thalesaleniaspace.com



LA RESIDENCE

Mon partenaire immobilier

FAITES DÉCOLLER VOS PROJETS IMMOBILIERS



Entre nous, il y a vous !

La Résidence, votre partenaire immobilier à Cagnes-sur-Mer :

27 Avenue des Oliviers - 06800 Cagnes-sur-Mer
04 83 93 58 40 - www.laresidence.fr



VILLES, INTERCOMMUNALITÉS & VIE DES MUNICIPALITÉS

L'actualité des communes azuréennes

ACTU RÉGION

SOPHIA ANTIPOLIS PÔLE ALPHA

Pour rester leader mondial DE L'INNOVATION

8500 m² dédiés à l'innovation, à la recherche et à l'entrepreneuriat bâtis au cœur de Sophia concrétisant l'idée d'un écosystème global de soutien à l'innovation : avec le Pôle Alpha, la technopole ambitionne de rester un leader mondial dans ce domaine. Près de 400 personnes assistaient en octobre dernier, à une visite de l'emblématique chantier qui sortira de terre fin 2025.



Renaud Muselier, Président de la Région Sud



Jean Pierre Mascarelli, Président de la Fondation Sophia Antipolis, Jean Leonetti, Président de la Communauté Agglomération Sophia Antipolis et David Gesbert, directeur d'Eurecom

Ce n'était pas vraiment la traditionnelle pose de la première pierre à laquelle assistaient près de 400 personnes, élus, institutionnels, partenaires, journalistes, en ce début du mois d'octobre à Sophia Antipolis. Il faut dire que le pôle de l'innovation, désormais nommé « Pôle Alpha », a déjà bien poussé : parkings souterrains, dalles et premiers murs s'élèvent déjà pour une livraison du chantier prévue à la fin de l'année 2025.

Ce nouveau projet, porté par le Symisa (Syndicat Mixte de Sophia Antipolis), soutenu par l'Etat, la Région Sud et la Casa, dont le coût de réalisation avoisine les 38 M€, veut devenir la vitrine mondiale de l'entrepreneuriat et de la recherche. Il va ainsi accueillir l'école

“ Ce nouveau site est un véritable atout pour notre territoire ! (...) Ce futur méta campus dédié aux entreprises innovantes, à la cybersécurité et à l'intelligence artificielle contribue ainsi à bâtir une région plus forte, plus compétitive et plus attractive ”

d'ingénieurs Eurecom, spécialisée en IA et cybersécurité, ainsi que 4 incubateurs majeurs : TechForward, axé sur les technologies numériques, l'Incubateur Provence Côte d'Azur, pour les biotechnologies et les énergies, les DéCCIdeuses, dédié aux entrepreneures et Skema Ventures, pour l'entrepreneuriat à l'international.

Le pôle abritera également un cluster de structures de soutien aux entreprises, facilitant la connexion avec des pôles de compétitivité comme le Pôle SAFE, qui offrira aux startups des opportunités dans le domaine du spatial, mais aussi l'ensemble des acteurs de l'accompagnement à l'innovation (CCI, Fondation Sophia Antipolis, Télécom Valley, Sophia Club Entreprises, etc).



Innovant jusque dans sa conception

Alpha se composera également d'une pépinière et d'un hôtel d'entreprises pour startups innovantes, des espaces réservés aux implantations internationales, ainsi que des pôles de compétitivité et clusters thématiques, tous axés sur des filières comme l'IA, les biotechnologies et la cybersécurité. Alpha ne pouvait sortir de terre sans être lui-même un projet de construction innovant. Ses différentes installations en font un bâtiment de pointe, durable et moderne. 32 sondes géothermiques assureront 100 % de ses besoins en chauffage et 83 % de ses besoins en rafraîchissement, même dans les scénarios de réchauffement climatique... Son installation photovoltaïque de 400 m² produira par ailleurs 80 kVA, couvrant l'éclairage et 30 % des besoins de ses postes de travail.

Pour Renaud Muselier, Président de la Région Sud, « Ce nouveau site est un véritable atout pour notre territoire ! (..) Ce futur méta campus dédié aux entreprises innovantes, à la cybersécurité et à l'intelligence artificielle contribue ainsi à bâtir une région plus forte, plus compétitive et plus attractive. ». Jean Leonetti y voit « un lieu où les technologies de pointe, la créativité et les talents se rencontreront pour façonner l'écosystème du futur ».



EN CHIFFRES



8500 M²

De superficie au cœur de Sophia Antipolis



38 M€

Le montant de l'investissement



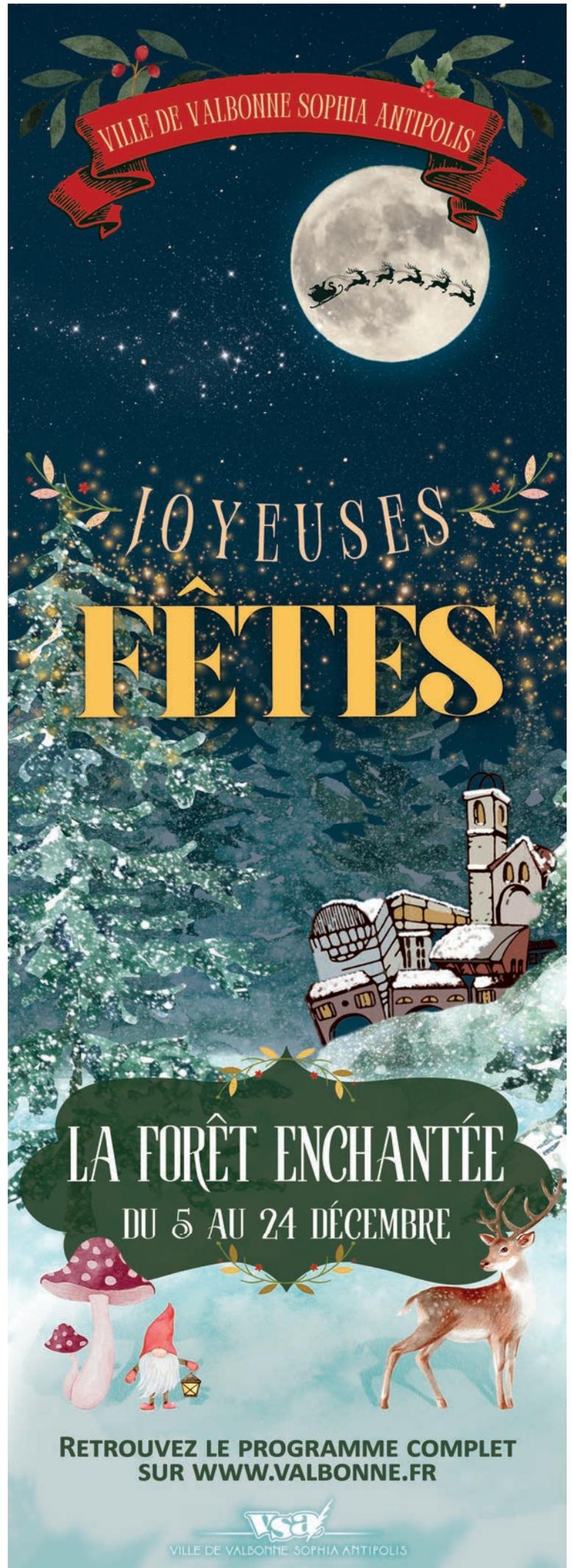
4

Incubateurs installés



100 %

Du chauffage assuré par sondes géothermiques



» ENTRETIEN

GAËL NOFRI – ADJOINT AU MAIRE DE NICE – PRÉSIDENT DE RÉGIE LIGNES D'AZUR

Mobilités et politique de stationnement, AU SERVICE DU COMMERCE NIÇOIS

Adjoint au Maire de Nice et Vice-président de la Métropole Nice Côte d'Azur, Président de la Régie Lignes d'Azur et de la Régie Parcs d'Azur, Gaël Nofri évoque les actions de la ville et de la Métropole en faveur de la dynamique commerciale de la ville.

Le commerce niçois est partie intégrante de l'attractivité de la ville. Comment la municipalité et la Métropole agissent-elles pour renforcer cette attractivité ?

Nice est une ville, qui par son économie, sa tradition et sa vocation touristiques – même si elle travaille à une diversification – reste fortement marquée par l'importance de son commerce. Le travail fait par la ville de Nice ou la Métropole Nice Côte d'Azur, par Christian Estrosi et l'ensemble des commerçants réunis autour de Franck Martin, adjoint au commerce, vise notamment à développer l'attractivité commerciale de Nice. On se rend en ville pour y faire des achats mais aussi et surtout parce que l'on aime y déambuler, s'y promener pour profiter de l'attrait de ses quartiers. Le travail mené consiste en une politique globale d'aménagement et de valorisation de l'espace public, qui pour nous est synonyme d'attractivité commerciale.

Comment agir pour le commerce de centre-ville en même temps que pour celui en périphérie ?

Ne pas opposer cœur de ville et périphérie, ou grandes enseignes et commerces de proximité est justement la genèse de l'association Nice Shopping dont la ville de Nice tout comme Régie Lignes d'Azur sont parties prenantes. Les foyers sont consommateurs de plusieurs types de commerces : grandes surfaces spécialisées et achats en commerces plus spécifiques en périphérie de la ville et au quotidien, plutôt le commerce de proximité, dans les quartiers. L'idée étant de les associer pour dynamiser le territoire et offrir une diversité commerciale aux consommateurs. Avec



“ Le travail fait par la ville de Nice ou la Métropole Nice Côte d'Azur, par Christian Estrosi et l'ensemble des commerçants réunis autour de Franck Martin, adjoint au commerce, vise notamment à développer l'attractivité commerciale de Nice ”

Nice Shopping, on retrouve à la Vice-Présidence Franck Martin en tant qu'adjoint au commerce, soutenu par Magali Altounian, pour l'attractivité et le rayonnement de Nice, qui sont d'ailleurs très en pointe sur la mise en valeur de certains commerces. En tant qu'Adjoint des Collines Niçoises, j'attache beaucoup d'importance à la qualité du commerce de proximité. Il se fait rare et nous nous devons de le préserver et le mettre en valeur. C'est la vie du quartier : ce n'est pas parce que l'on fait un certain nombre d'achats à l'extérieur que l'on n'est pas consommateur dans son propre quartier. Il y a aussi une appétence particulière pour le commerce de proximité parce que l'on va y trouver de la qualité et de

la diversité ainsi qu'un certain art de vivre : on s'y rend aussi pour se promener et profiter, vivre un bon moment.

Quelles zones commerciales tirent leur épingle du jeu ?

En matière de commerce de proximité ou de zone urbaine de forte attractivité, qu'est-ce qui fonctionne réellement ? On le constate, ce sont les grandes opérations qui allient à la fois requalification de l'espace urbain, qualité des espaces publics comme les espaces verts et le mobilier urbain et qui intègrent les enjeux de la mobilité. Il n'y a que de cette façon que l'on peut faire en sorte de maintenir le commerce et créer des dynamiques, c'est ce qui soutient l'activité économique. Les quartiers, les communes qui décrochent sont ceux et celles dans lesquels les investisseurs publics ne sont pas au rendez-vous ; là où l'expérience urbaine n'est pas agréable et déteint sur l'expérience shopping. C'est vite une spirale négative et les investisseurs ne sont plus intéressés pour s'y implanter.

De quels outils disposez-vous pour soutenir la fréquentation commerciale à Nice ?

La Métropole Nice Côte d'Azur s'est dotée de nombreux outils d'aménagement du territoire. Plus



Gaël NOFRI

Adjoint au Maire de Nice
Président de Régie Lignes D'azur

“ Ne pas opposer cœur de ville et périphérie, ou grandes enseignes et commerces de proximité est justement la genèse de l'association Nice Shopping dont la ville de Nice tout comme Régie Lignes d'Azur sont parties prenantes. ”

spécifiquement, dans ma Délégation aux mobilités, je pense tout d'abord à l'outil que constitue la régie des parkings Parcs d'Azur.

En régie Métropolitaine, les parkings sont le véritable bras armé du stationnement, pour lequel nous avons par exemple souhaité maintenir l'heure de gratuité. Nous avons lancé une politique de rénovation pour améliorer la qualité de l'expérience des usagers. Cela nous permet d'investir sur des quartiers où l'initiative privée pouvait se montrer défaillante. Nous venons ainsi d'inaugurer avec Christian Estrosi le parking Jeanne d'Arc, derrière le quartier Libération : les commerces environnants y trouveront une dynamique, avec une nouvelle offre de stationnement et toujours cette heure de gratuité. De la même manière que nous avons racheté le parking Saint Roch sur lequel nous lançons un programme d'investissement et de sécurisation. Enfin, nous allons lancer la construction d'un parking sous la place Wilson en plein cœur de ville, un projet

sur lequel nous travaillons en étroite collaboration avec l'association des commerçants Rive Droite. Les travaux devraient être lancés d'ici un an et demi.

Parler de mobilité, c'est aussi évoquer les transports en commun...

Bien sûr : regardez nos deux lignes de tramway -et même 3, demain- qui avec 120.000 usagers par jour pour la ligne 1 et 110.000 pour la ligne 2, elles constituent de véritables colonnes vertébrales de la structuration économique de la desserte du commerce, autour du centre-ville et en périphérie. Notre action nous amène à peaufiner également des dessertes que nous adaptons aux réalités économiques, comme nous avons pu le faire en redessinant le tracé de la navette 99, en centre-ville, qui continue de passer par les trames vertes et qui poursuit vers Iconic pour rejoindre la rue Léopante, riche de ses commerces de proximité et qui avait besoin de cette dynamique.



Un projet qui lie à la fois les opérations de mobilité et de stationnement est la requalification du quartier de Gambetta Sud. Il y a une cohérence globale : on ne s'est pas contenté de mettre en place un Bus à haut niveau de service en site propre, on l'a accompagné d'un réaménagement global de l'espace public, d'une végétalisation, qui permet une déambulation et une expérience de grande qualité. D'ici un an, un parc relais, au droit du Boulevard Tzarevitch, permettra également aux habitants des collines de stationner.

Ainsi, nous abordons toutes les mobilités dans un projet global : transports en commun, automobiles, mais aussi vélos et piétons.

Car nous sommes dans une ville où nous voulons aussi accompagner la mobilité piétonne. C'est quand même, outre la plus écologique, celle qui s'avère la plus intéressante en termes de fréquentation du tissu commercial !

MÉTROPOLE
NICE CÔTE D'AZUR

www.nicecotedazur.org

LIGNES
D'AZUR

www.lignesdazur.com

nice
shopping

www.niceshopping.fr

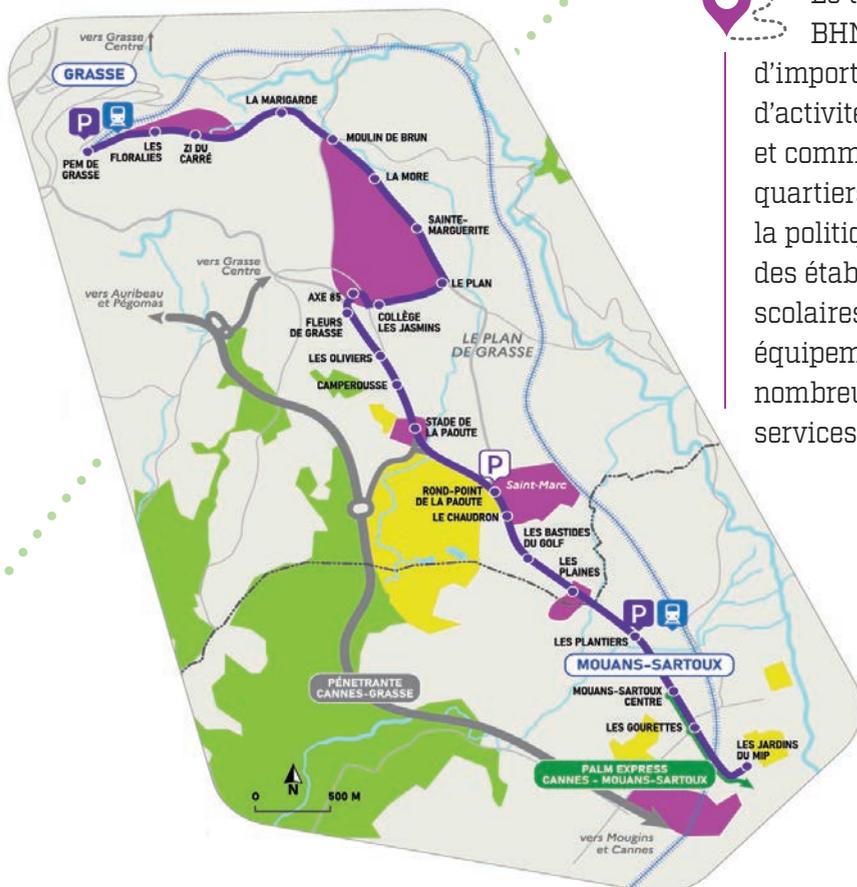
COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION DU PAYS DE GRASSE

MOBILITE ET CLIMAT

Grasse lance son Plan Climat AIR ENERGIE TERRITORIAL

Consciente de son rôle dans la lutte contre le changement climatique et dans la nécessaire adaptation de son territoire aux enjeux de demain, la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse (CAPG) positionne son Plan Climat Air Energie Territorial (PCAET) en tant qu'outil de planification transversale sur son territoire.

Le PCAET est un document de planification, rendu obligatoire pour les EPCI (Etablissements Publics de Coopération Intercommunale) de plus de 20 000 habitants, par la Loi de Transition Énergétique pour une Croissance Verte, qui établit le diagnostic, la stratégie et le plan d'actions de la transition énergétique et climatique territoriale sur une durée de 6 ans. La CAPG a ainsi suivi les différentes étapes d'élaboration du plan, depuis son lancement en septembre 2021, en mobilisant de multiples partenaires tels que la Chambre d'Agriculture, le SMIAGE, le Parc Naturel Régional des Préalpes d'Azur, le Conservatoire des Espaces Naturels PACA, le Conseil de Développement, l'association des Entreprises des Bois de Grasse, GRDF, Prodarom, et bien d'autres acteurs du territoire du Pays de Grasse.



Le tracé du BHNS desservira d'importantes zones d'activités économiques et commerciales, des quartiers prioritaires de la politique de la ville, des établissements scolaires, de grands équipements et de nombreux commerces et services de proximité.

Le BHNS, un outil du PCAET en faveur d'une mobilité douce

Le lancement du Bus à Haut Niveau de Service (BHNS) pour relier Grasse à Mouans-Sartoux, entre dans le champ d'action du PCAET. Il reliera le pôle d'échanges intermodal de Grasse aux Jardins du Musée International de la Parfumerie (JMIP) à Mouans-Sartoux et desservira le corridor de déplacements Nord-Sud de la Communauté d'agglomération, qui concentre aujourd'hui les trafics et les problématiques liées à la congestion routière. Il permettra une liaison efficace et robuste entre les gares SNCF de Grasse et de Mouans-Sartoux en complémentarité avec les offres de bus et de TER existantes.

Le tracé du BHNS desservira d'importantes zones d'activités économiques et commerciales, des quartiers prioritaires de la politique de la ville, des établissements scolaires, de grands équipements et de nombreux commerces et services de proximité. Environ 15 000 habitants et 11 000 emplois se situent à moins de 600 mètres de la future ligne. Le coût du projet est estimé de 60 M€ HT dont 45 M€ pour l'aménagement de la ligne et 15 M€ pour le dépôt de bus. Les travaux devraient commencer en 2025 pour une mise en service en fin 2028.

ÉCONOMIE

nouvelle phase de labellisation
« TERRITOIRE D'INDUSTRIE »

L'État vient de dévoiler la nouvelle carte des 183 territoires lauréats de la nouvelle phase du programme Territoires d'industrie. Objectifs : créer un terreau fertile au développement de l'industrie dans les territoires par la mobilisation de tous les acteurs, accompagner la transition vers une industrie verte, développer les filières et savoir-faire industriels, accélérer les implantations industrielles et les créations d'emplois dans les bassins.



© Robertel - Industrie Grasse

En accédant à cette labellisation, la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse, au même titre que la Communauté d'Agglomération de Sophia Antipolis et de celle de Cannes Pays de Lérins, montre un engagement fort en faveur des entreprises industrielles de son territoire. Pour Jérôme Viaud, Maire de Grasse et Président de la CAPG, « Nous sommes face à des enjeux de taille pour accélérer le développement industriel et la transition écologique de notre territoire. En ce sens, nous avons élaboré une feuille de route pour apporter des solutions concrètes et adaptées aux besoins de terrain et cohérentes avec les priorités de développement locales : formation, compétences, innovation et transition écologique ».

“ Nous sommes face à des enjeux de taille pour accélérer le développement industriel et la transition écologique de notre territoire. ”

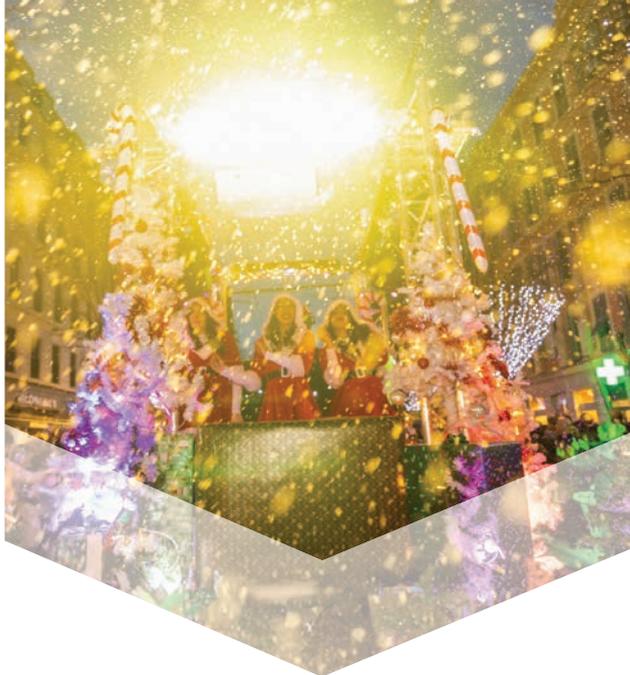
Un nouveau panier de services

Ces quatre axes prioritaires de développement doivent permettre de rendre l'industrie locale plus compétitive, conserver des emplois localement, faire connaître les opportunités de l'industrie locale en matière d'emplois, tout en poursuivant une démarche de transition écologique forte en matière d'industrie. Les Territoires d'industrie bénéficient

d'un « panier de services », mis à disposition par l'État, les Régions et les opérateurs pour les soutenir dans l'élaboration et la mise en œuvre de ce plan d'actions. Concrètement sur la période 2019-2022, ce sont ainsi plus de 1800 projets industriels remontés dans les plans d'actions qui ont pu être accompagnés grâce aux financements engagés par l'Etat, les Régions et les opérateurs partenaires au bénéfice des Territoires d'industrie. Sur cette deuxième phase du programme, le « panier de services » évolue et comprend les outils et moyens d'intervention suivants : soutien à l'animation et à l'ingénierie locale, offre complète en ingénierie et en financement d'études pour accompagner les territoires sur des projets complexes, soutien aux investissements productifs et dans les compétences, avec le déploiement d'un fonds de 100 M€, accompagnement des territoires affectés par des mutations importantes de filières industrielles (par exemple des transports) au travers du dispositif « Rebond Industriel » et l'appui au recrutement de jeunes talents. La mise en place de cette deuxième phase du label durera jusqu'en 2027.



➤ www.paysdegrasse.fr



CHR, ÉVÉNEMENTIEL & LOISIRS

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

NEWS

ÉVÉNEMENT Dimanche 8 décembre

GRANDE PARADE DE NOËL À NICE

Nice Shopping est fière d'annoncer le retour tant attendu de la Grande Parade de Noël, qui illuminera Nice le dimanche 8 décembre dès 17 h de l'avenue Jean Médecin jusqu'à la place Massena. Cet événement féérique et gratuit attire chaque année 45 000 spectateurs.

Au cœur de ce défilé enchanteur, plus de 200 musiciens, danseurs, mascottes, acrobates et carnavaliers transporteront le public dans la magie des fêtes de fin d'année avec un spectacle lumineux et gratuit alliant musique, danse et acrobaties. Les emblématiques familles de carnavaliers niçois Povigna et Pignataro, véritables maîtres de l'art du carnaval, ont spécialement conçu pour la Grande Parade de Nice Shopping des chars somptueusement décorés, dont le majestueux Char du Père Noël et



celui des lutins. Nice Shopping a pour mission de valoriser et dynamiser le commerce niçois dans toute sa diversité.

L'association fait découvrir des idées originales pour les sorties, des adresses tendances pour le shopping et des lieux incontournables pour profiter du meilleur de Nice, à travers son site internet et ses réseaux sociaux. Ces contenus favorisent les achats locaux et créent un lien direct entre commerçants et clients. Catalyseur pour la promotion des 8 000 commerces de la ville, Nice Shopping offre des solutions gratuites et un accompagnement sur mesure aux commerçants, artisans et restaurateurs pour renforcer leur attractivité.

L'organisation de la Grande Parade de Noël s'inscrit en complément de ces actions, pour attirer un large public à Nice en cette période clé pour le commerce et lui offrir un merveilleux moment de magie.

Plus de 200 musiciens, danseurs, mascottes, acrobates et carnavaliers transporteront le public dans la magie des fêtes de fin d'année avec un spectacle lumineux et gratuit alliant musique, danse et acrobaties.

➤ Programme complet sur www.niceshopping.fr

2024

DÉCEMBRE

GRAND CORPS MALADE - dimanche 1^{er}
 LES COMÉDIES MUSICALES - mercredi 4
 CALOGERO - vendredi 6
 CASSE-NOISETTE - mardi 10
 ROCK SYMPHONY VOICES - mercredi 11
 JE VAIS T'AIMER · LES PLUS GRANDS SUCCÈS DE MICHEL SARDOU - jeudi 12
 STARMANIA - du mercredi 18 au dimanche 22

2025

JANVIER

ARA MALIKIAN - vendredi 10
 BOLÉRO · BALLET ET ORCHÈSTRE - 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
 NINO ARIAL · PAS COMME EUX - vendredi 21
 FERRARI · TSAMERE · LECAPLAIN · LA TOURNÉE DU TRIO - sam 22
 JAMEL COMEDY CLUB - jeudi 27

MARS

JEAN-LOUIS AUBERT · PAFINI TOUR - samedi 1^{er}
 THE BOOTLEG BEATLES - mercredi 5
 THOMAS MARTY · ALLEZ, LA BISE ! - 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
 MARIE S'INFILTRÉ · CULOT - vendredi 28
 CELTIC LEGENDS · THE LIFE IN GREEN TOUR - samedi 29

AVRIL

LENNY KRAVITZ · BLUE ELECTRIC LIGHT TOUR - vendredi 4
 ELODIE POUX · LE SYNDROME DU PAPILLON - samedi 5
 STAR ACADEMY TOUR 2025 - dimanche 06
 TRIAL INDOOR · CHAMPIONNAT DU MONDE - vendredi 18
 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 - samedi 3
 WALY DIA - dimanche 11
 LE LAC DES CYGNES - mercredi 14
 THE WORLD OF QUEEN · L'HOMMAGE À LA LÉGENDE - vendredi 16

OCTOBRE

OCEAN FEST · INDOCHINE - samedi 4
 COVERTRAMP - vendredi 17

NOVEMBRE

JULIEN DORÉ · NOUVELLE TOURNÉE DES ZÉNITHS - jeudi 20
 HELENA · LA 1ÈRE TOURNÉE - mercredi 26
 LAMOMALI - vendredi 28
 LAURA LAUNE · GLORY ALLELUIA - samedi 29
 AMIR · C TOUR - dimanche 30

DÉCEMBRE

SOPRANO · FREEDOM TOUR - samedi 6
 GOJIRA FRANCE 2025 - lundi 08
 CARMINA BURANA - jeudi 18
 PIAF ! LE SPECTACLE - vendredi 19

2026

JANVIER

DIANE SEGARD · PARADES - mercredi 14
 CASSE-NOISETTE - jeudi 22
 GÉNÉRATION CÉLINE · T'AIMER ENCORE - vendredi 23
 GOLDMEN · DE GOLDMAN À FRÉDÉRICKS GOLDMAN JONES - samedi 24
 STORIES · LA DERNIÈRE TOURNÉE - dimanche 25
 I GOTTA FEELING · LA TOURNÉE DES ANNÉES 2000 - jeudi 29

MARS

JARRY · BONHOMME - samedi 14
 LARA FABIAN - jeudi 19
 KENDJI GIRAC · NOS 10 ANS - vendredi 20

AVRIL

PAUL MIRABEL · PAR AMOUR - mercredi 1
 BLACK LEGENDS · LE MUSICAL - samedi 30

JUIN

LE ROI SOLEIL · LE RETOUR - samedi 20

DÉCEMBRE

JEFF PANACLOC · JEFF PANACLOC COMPANY - jeudi 10



La nouvelle recette gourmande, **LVIV CROISSANTS,** arrive en France

— Olga **ROSCEVA** —

Directrice d'exploitation et directrice générale de Good Food France, représente la franchise ukrainienne Lviv Croissants en France. Elle revient avec nous sur l'histoire de la marque et ses ambitions françaises.

C'est à Cannes que la France va pouvoir découvrir en ce mois de janvier et en exclusivité les copieuses recettes de Lviv Croissants, la plus importante chaîne de restauration ukrainienne. Un concept inédit et savoureux, pour un restaurant chaleureux : des ingrédients à succès !

Comment est né Lviv Croissants ?

Olga Rosceva, directrice d'exploitation et directrice générale de Good Food France :

La marque Lviv Croissants a été créée en Ukraine en 2015. C'est l'entrepreneur de Lviv Andrii Halytskyi, qui a songé à ce nouveau format et ce produit unique, qui n'était pas encore disponible sur le marché ukrainien. L'idée ? Des croissants garnis de produits salés comme du salami, des œufs brouillés, du fromage, de la salade, des légumes frais... En Ukraine comme un peu partout dans le monde, les croissants étaient jusqu'ici considérés comme des pâtisseries sucrées plutôt consommées au petit-déjeuner. Mais très vite, après l'ouverture du premier point de vente en mars 2015, il est clairement apparu que cette nouvelle approche avait porté ses fruits ! Les Ukrainiens apprécient vraiment les croissants salés et copieux...

...et le développement s'est accéléré :

Andriy Halytskyi avait déjà de l'expérience dans la restauration et dans le domaine de la franchise, et pressentait que c'était un excellent moyen de se développer rapidement. Il ne lui a pas fallu longtemps pour trouver un partenaire et en août 2015, le premier point de vente franchisé de Lviv Croissants ouvrait ses portes à Sumy. Les

“ En neuf ans, l'entreprise est devenue un réseau international de franchises proposant une large gamme de croissants fraîchement cuits avec diverses garnitures. ”

villes ukrainiennes de Dnipro, Kyiv, Chernivtsi, Vinnytsia, Uzhhorod, Khmelnytskyi et Ivano-Frankivsk ont suivi. Et en 2020, Lviv Croissants était déjà présent dans toutes les régions d'Ukraine.

En neuf ans, l'entreprise est devenue un réseau international de franchises proposant une large gamme de croissants fraîchement cuits avec diverses garnitures. Aujourd'hui, il y a 178 boulangeries Lviv Croissants en Ukraine et l'entreprise est reconnue comme la plus grande chaîne de restaurants dans le pays. Plusieurs pays accueillent déjà la marque comme les États-Unis, où son développement est fulgurant depuis le début de l'année 2024. À ce jour, il y a déjà 11 restaurants en Pologne. La chaîne de boulangeries est également présente en Slovaquie et en République tchèque. La marque prévoit de continuer à étendre sa présence non seulement en Europe, mais aussi dans le monde entier. Dans le même temps, Lviv Croissants opère à l'intersection de deux concepts : QSR (restaurant à service rapide) et Fast Casual (rapide et haut de gamme), lui permettant de combler un créneau unique encore inoccupé.

Olga, votre parcours est atypique, comment avez-vous rejoint l'aventure Lviv Croissants ?

La vie est parfois imprévisible... J'ai été chirurgienne pendant 25 ans en Ukraine. Dans cette nouvelle vie, je suis passée de la table d'opération, à la table de cuisine ! Le perfectionnisme de mon travail m'apporte beaucoup dans mon rôle opérationnel des ouvertures de restaurants en France. Nous avons déjà ouvert un restaurant Lviv Croissants en Pologne il y a près de deux ans et la France nous est apparue comme un pays porteur pour ce concept de restauration. La forte demande de produits de boulangerie de qualité, la culture de la gastronomie, le flux touristique...

Laurent LE FUR

Laurent Le Fur, ancien directeur général du traiteur Lenôtre, entrepreneur, président-associé de La Maison de Bacon à Antibes et de La Pinède à Cap d'Ail, s'investit dans l'arrivée de Lviv Croissants en France.

“ L'idée est géniale et vraiment dans l'air du temps. Il est très novateur d'envisager de bousculer l'image autour d'un produit aussi franco-français, iconique qu'est le croissant, en l'amenant sur un terrain plus actuel. ”

Laurent, votre parcours professionnel 3 étoiles dans le monde du traiteur haut de gamme et de la restauration de standing parle déjà pour vous. Quelle aura été votre implication dans l'arrivée de Lviv Croissants à Cannes ?

Laurent Le Fur : c'est avant tout une histoire de copains, avec Franck Marciano et Jean-Philippe Cheton qui à l'époque s'intéressaient à la chaîne Lviv Croissant et m'ont demandé de partager mon avis sur cette marque et cela a été de prime abord une immense surprise de découvrir l'étendue du concept, avec près de 200 implantations en Europe et dans le monde ! La rencontre avec les fondateurs a également été déterminante : ils présentent un parcours, un professionnalisme et une grande expertise dans ce métier.

Parlez-nous de cette interprétation du croissant, ce produit phare, très français :

L'idée est géniale et vraiment dans l'air du temps. Il est très novateur d'envisager de bousculer l'image autour d'un produit aussi franco-français, iconique qu'est le croissant, en l'amenant sur un terrain plus actuel. Il couvre une multitude de goûts différents : le marché français a changé, on mange asiatique, nordique... l'heure est à la fusion food et avec ce concept, nous apportons cette cuisine du monde dans le croissant. Il autorise une grande créativité en offrant la possibilité d'inventer des garnitures, des recettes et il répond à un mix de positionnement de l'offre : il est salé, sucré, chaud...

Ce qui est très intéressant également, c'est d'être sur un mono produit que l'on maîtrise et que l'on travaille à la minute. Il n'y a pas de distance avec le consommateur, aucune concession sur la qualité : c'est frais et ultra qualitatif et donc ultra gourmand. Très innovant également : le croissant couvre tous les moments, toutes les envies gourmandes de la journée : du petit-déjeuner le matin, en passant par le midi puis le Tea time, jusqu'au croissant salé et gourmet du soir... Il n'existe aucune autre offre autour du croissant, aussi sérieuse et travaillée ! Dernier élément : les restaurants ont des codes couleurs, sont conçus avec des matériaux très haut de gamme dégageant cette perception de raffinement et de qualité, essentielle pour nous.

Comment évolue votre rôle dans l'aventure Lviv Croissants ?

Je reste avant tout un actionnaire, mais comme tout projet qui démarre, j'aurais une implication dans certains aspects opérationnels. Plus particulièrement concernant l'étendue de l'offre et la qualité des produits, en complicité avec Olga et mes associés. Mon rôle à Cannes est d'être garant de la qualité des produits, de l'offre. Nous avons déjà travaillé sur les recettes et la mise en place de la carte. Je suis allé en Pologne, j'ai dégusté, et nous avons adapté certaines recettes pour la France. Le projet de Lviv Croissants m'a immédiatement séduit et si c'est le cas avec l'accueil que lui réserveront les Français, nous ambitionnons d'ouvrir des restaurants dans plusieurs villes du territoire puis de développer la marque en franchise. Dans un deuxième temps, je serai donc plus impliqué dans la stratégie de développement des implantations en France.



LVIV CROISSANTS À CANNES

ouverture en janvier 2025

4 rue du Vingt-Quatre Août

06400 Cannes

www.lvivcroissants.com



LVIV CROISSANTS

A Cannes, les savoureux CROISSANTS DE LVIV

Rendez-vous rue du Vingt-Quatre Août en janvier 2025, pour une nouvelle expérience culinaire dans la Cité des festivals !

L'ouverture du premier restaurant Lviv Croissants dans un nouveau pays permet de transmettre autant que possible le concept et les valeurs du réseau, au premier rang desquelles des plats de qualité préparés à partir d'ingrédients frais, servis dans une atmosphère chaleureuse. Le design des restaurants se veut élégant, moderne, avec cette touche d'intimité qui promet de passer des moments agréables entre amis, autant que de pouvoir y organiser un rendez-vous d'affaires dans une ambiance décontractée.



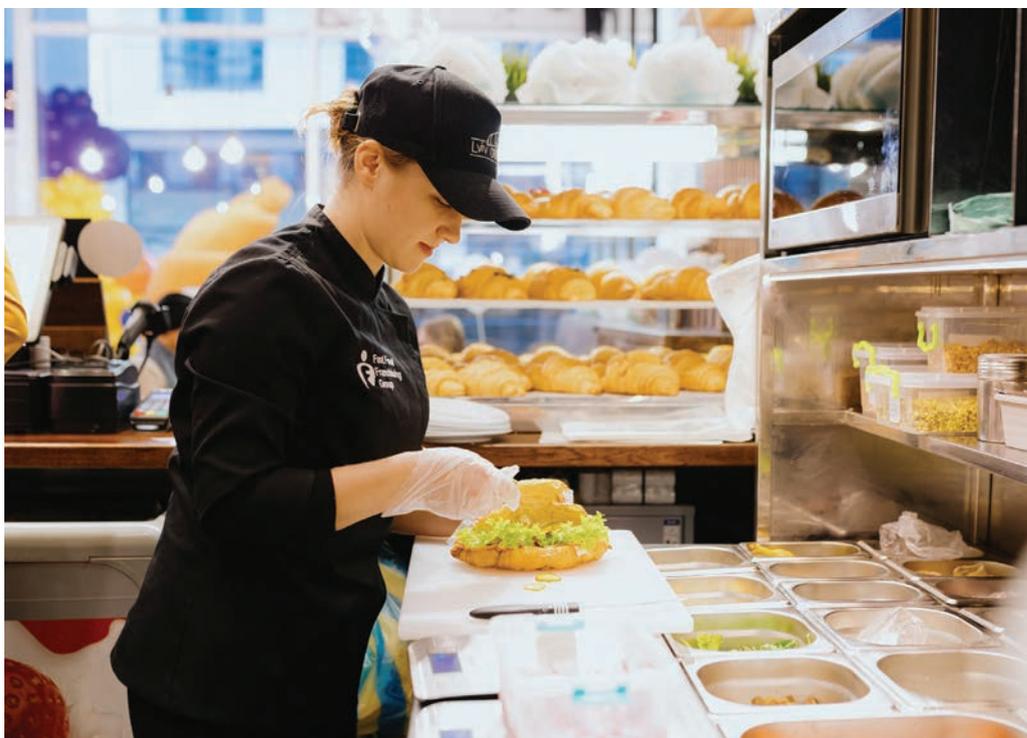
“ Chaque recette est conçue pour offrir aux clients un véritable plaisir gastronomique, suivant un processus incontournable de la marque : la préparation des croissants maison, sous vos yeux, à la minute, garantissant une fraîcheur et un goût inégalés. ”

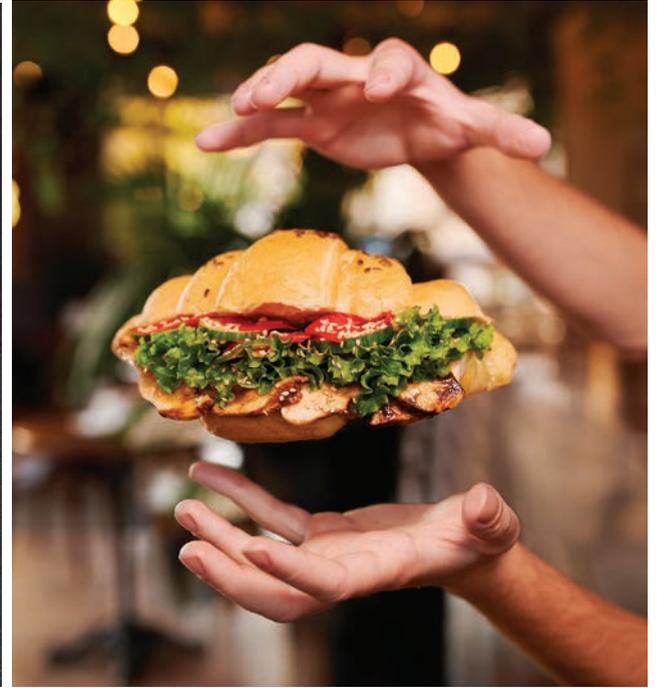
Au cœur de Cannes, le nouveau restaurant de 70 m² vous accueille au 4 rue du Vingt-Quatre Août, à l'angle de la rue d'Antibes. Une confortable terrasse d'été y sera aménagée pour la dégustation des croissants en plein air ainsi qu'une grande variété de cafés, de boissons fraîches et thés spéciaux. L'intérieur de Lviv Croissants à Cannes combinera harmonieusement des éléments de bois naturel, des motifs végétaux et des sièges confortables. La cuisine ouverte permettra aux clients d'observer le processus de fabrication des croissants, pour rendre l'expérience plus exclusive.

Tout est concocté en direct, devant vous !

Appréciée pour la qualité et la fraîcheur de ses produits, la rapidité et la qualité de son service, de Lviv Croissants se dégage également une atmosphère chaleureuse de café urbain chic.

En plus des croissants internationaux, le menu français comprendra des recettes aux fromages français aux notes exquises, dont le camembert et la poire. Pour les clients qui apprécient l'équilibre entre les épices et la douceur, a été concocté un





croissant au prosciutto, à la poire et à la crème de gorgonzola. Pour ceux tentés par des saveurs plus traditionnelles, aux accents montagnards, il existe même une recette au fromage à raclette et au jambon cru ! Pour garantir une fraîcheur maximale et la meilleure qualité de ses ingrédients, Lviv Croissants collabore avec plusieurs fournisseurs locaux : il est capital pour la marque que le goût de ses croissants reste familier et de s'assurer qu'ils répondent aux attentes de ses clients français.

Lviv Croissants collabore également avec des chefs locaux pour créer des recettes uniques, conformes aux traditions culinaires françaises.

La carte du restaurant Cannois comprend une large gamme de croissants copieux,

salés et sucrés. Au total, plus de 35 garnitures différentes sont proposées pour satisfaire tous les goûts. Différentes cuisines du monde seront ainsi à l'honneur (croissant Lviv, poulet Teriyaki, italien, cheeseburger...).

Chaque recette est conçue pour offrir aux clients un véritable plaisir gastronomique, suivant un processus incontournable de la marque : la préparation des croissants maison, sous vos yeux, à la minute, garantissant une fraîcheur et un goût inégalés. Pour couronner le tout, grâce à leur recette secrète, notez que les croissants de Lviv présentent une bien plus faible teneur en calorie que les croissants traditionnels : raison de plus pour succomber sans réserve, dès leur arrivée à Cannes !



LVIV CROISSANTS

4 rue du Vingt-Quatre Août
06400 Cannes

www.lvivcroissants.com





RESTAURANT - ANTIBES

BISTROT MARGAUX :

la cuisine authentique, comme avant

L'automne a pris ses quartiers sur le port d'Antibes et en attendant les premiers frimas de l'hiver, Vincent Halby vous invite à découvrir le Bistrot Margaux, table gourmande qu'il a ouverte voici cinq ans, face au Port Vauban.

Lorsque Vincent a pris la direction de l'établissement, après avoir lancé le Golden Beef sur les remparts de la ville et La Brasserie Julien au sein du centre commercial Polygone Riviera, le restaurant portait le nom du Transat et accueillait ses hôtes dans un décor empruntant aux codes du yachting, avec bois précieux et lumières tamisées.

Dans une ambiance rappelant les grandes heures des paquebots transatlantiques d'époque, y était servie une cuisine de saison concoctée autour du poisson.

Avec la nouvelle formule du « Bistrot Margaux » (le prénom de la fille de Vincent), place à l'authenticité d'une table gourmande, qui se moque des tendances et place surtout le curseur sur le plaisir des saveurs « de la cuisine d'avant », typiquement issue des bistrot Parisiens. L'atmosphère y est chaleureuse : le



comptoir, les tables en bois, la bibliothèque et tout proche de vous, l'ardoise et ses suggestions mitonnées au fil des saisons, inspirées par le chef Frédéric Buzet, ancien de chez Joël Robuchon, Guy Martin, étoilé au Saint Paul de Saint Paul de Vence et passé entre autres belles maisons par le Belles Rives de Juan les Pins.

Sa cuisine authentique remet au goût du jour les recettes simples, préparées autour de produits incontournables : place à l'os à moëlle gratiné au four, à l'œuf bio Bénédictine, aux escargots et moules en cassiolette lutée, à la tête de veau sauce ravigote ou à la daube de bœuf et gnocchis pommes de terre...

Une déclinaison du bistrot, côté mer

Pour se mettre en appétit, au hasard du menu de saison, le choix des entrées



“ Avec la nouvelle formule du « Bistrot Margaux », place à l'authenticité d'une table gourmande, qui place surtout le curseur sur le plaisir des saveurs « de la cuisine d'avant », typiquement issue des bistrot Parisiens. ”



Chef Frédéric Buzet, ancien de chez Joël Robuchon, Guy Martin, étoilé au Saint Paul de Saint Paul de Vence et passé entre autres belles maisons par le Belles Rives de Juan les Pins

oscillera entre le tartare de maquereaux, moutarde et pommes de terre ; beignets de fleurs de courgettes & concassé de tomates ou le chèvre miel en tricorne, jambon cru, noix et roquette. Côté plats, l'onglet de veau à l'échalote voisine avec les raviolos du Dauphiné, champignons et persillade ou le filet de daurade rôti, magouille de Romanesco et beurre d'herbe.

Grande nouveauté cette saison : le Bistrot Margaux a ouvert une annexe, toujours fidèle à sa marque de fabrique, « la cuisine comme avant », mais cette fois-ci déclinée autour des produits de la mer. On y retrouve des plats traditionnels, poissons (sauvages uniquement), huîtres et crevettes, le tout cuisiné avec passion dans un cadre accueillant et chaleureux avec vue sur le port Vauban. Au chapitre des incontournables, retrouvez ainsi « la salade de poulpe de mon grand-père », les six huitres gratinées et leur fondue de poireaux, la quenelle de brochet à la Lyonnaise, bisque de homard et riz pilaf, ou le cabillaud rôti aux épinards, pommes de terre vapeur & beurre blanc citronné.

Côté mer, c'est aussi une invitation à l'apéritif entre amis, autour de mets à partager : toasts de hareng, sardines à l'huile d'olive, pain toasté et beurre demi-sel, calamars en persillade à la plancha... Alors finalement, terre ou mer, peu importe : le Bistrot Margaux, c'est surtout la cuisine du goût, « comme avant » !



PRÉPAREZ LES FÊTES !

Contactez le Bistrot Margaux pour organiser **vos repas de fin d'année** avec vos collaborateurs, vos équipes de travail, clients ou fournisseurs et concoctez la formule de menu qui vous ressemble **04 93 34 07 42**



Bistrot Margaux Côté terroir

17- avenue du 11 novembre
06600 Antibes
04 93 34 20 20
www.bistrot-margaux-antibes.fr

Bistrot Margaux Côté Mer

13- avenue du 11 Novembre
06600 Antibes
04 93 34 07 42
et www.bistrot-margaux-cotemer.fr



» LE PARK MOUGINS

Pour des événements UNIQUES ET PRÉCIEUX

Niché dans un cadre prestigieux, à seulement 10 minutes de Cannes, le Park Mougins s'étend sur 18.000 m² de nature soigneusement préservée et aménagée : un véritable écrin de verdure qui invite à la contemplation. Ce domaine d'exception, en pleine harmonie avec son environnement, offre une expérience inoubliable, alliant luxe, tranquillité et intimité, idéalement situé pour accueillir des événements prestigieux.

Expérience confidentielle et modularité

Chacun pourra apprécier la confidentialité absolue du domaine, parfaitement conçu pour garantir une expérience personnelle exclusive. Son caractère unique réside dans l'équilibre parfait entre nature sauvage et élégance raffinée.

La modularité de l'espace permet de s'adapter à toutes les demandes, offrant ainsi une flexibilité optimale pour chaque type d'événement. Que vous organisiez une réception privée, une réunion professionnelle ou une soirée de gala, chaque lieu du domaine incarne une atmosphère et un style distincts, créant ainsi une expérience unique en son genre.

Que vous recherchiez une ambiance intime, un cadre raffiné ou un espace moderne, le Park Mougins offre une gamme complète d'options pour satisfaire toutes vos attentes.

Choisissez une seule destination et laissez-vous transporter dans un univers où chaque moment devient inoubliable et l'opportunité de créer des souvenirs mémorables qui resteront gravés dans les esprits.

Le Salon Riviera, élégance et raffinement

Le Salon Riviera est un imposant espace de réception de près de 400 m², conçu pour accueillir vos événements les plus prestigieux dans un cadre moderne et élégant. Son design résolument contemporain et raffiné crée une atmosphère tout à la fois accueillante et sophistiquée.



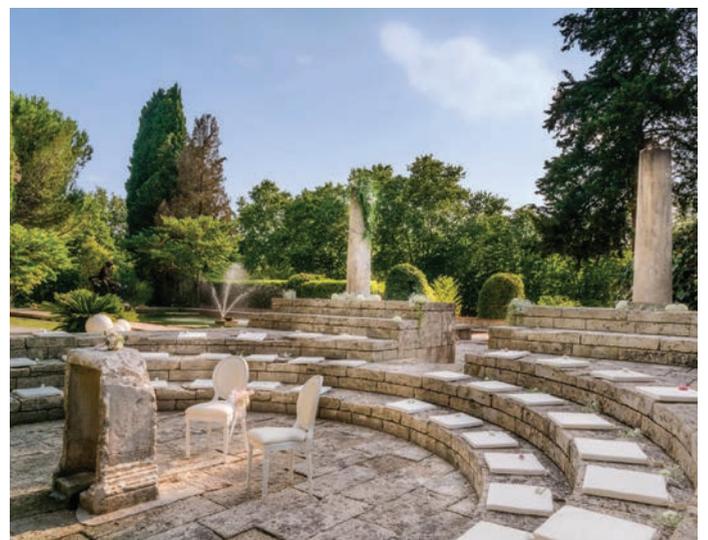
“ Que vous organisiez une réception privée, une réunion professionnelle ou une soirée de gala, chaque lieu du domaine incarne une atmosphère et un style distincts, créant ainsi une expérience unique en son genre. ”

La salle bénéficie d'une impressionnante hauteur sous plafond de 3,5 m, ce qui permet d'accueillir des installations et des décors spectaculaires. Complètement insonorisée, elle garantit une parfaite qualité acoustique, vous permettant d'organiser vos événements sur-mesure dans un confort optimal. Ce salon est idéal pour des réceptions de grande envergure, des conférences ou des cocktails de standing, offrant une toile de fond parfaite pour des moments mémorables.

Le Chapiteau, pour les moments précieux

Le chapiteau incarne l'essence même du romantisme et de l'élégance. Cette somptueuse salle de réception est le lieu rêvé pour célébrer les moments les plus précieux de la vie. La décoration délicate, aux murs drapés de tons doux et raffinés, crée une atmosphère chaleureuse et intime.

Chaque détail a été minutieusement pensé pour évoquer une romance intemporelle, où l'on se sent transporté dans un autre monde. Les luminaires délicats, suspendus avec grâce, répandent une lumière tamisée et féérique qui habille la pièce d'une lueur douce, créant ainsi une ambiance magique et enchanteuse. Ce chapiteau est le cadre idéal pour des mariages, des soirées de gala ou des événements privés où l'on souhaite célébrer l'amour et la beauté dans un décor somptueux.





Un grand bassin aux allures antiques

Au cœur du Park Mougins, le grand bassin prend place dans une oasis verdoyante, créant un contraste saisissant avec l'architecture classique du domaine. Entouré d'une enceinte majestueuse qui rappelle les amphithéâtres antiques, voici une scène parfaite pour organiser des spectacles en plein air ou des événements exclusifs. L'amphithéâtre, avec ses gradins en pierre patinée par le temps, évoque les grands spectacles de l'Antiquité, offrant une vue spectaculaire et un cadre grandiose pour toute manifestation. L'harmonie entre la nature et l'histoire se reflète dans cet espace unique, invitant à un moment de magie et de sérénité, à l'image des grandes scènes culturelles de l'histoire.

Une salle & un bar Lounge

Le Bar Lounge du Park Mougins, véritable joyau de l'élégance, combine harmonieusement style antique et atmosphère contemporaine. Le lieu, empreint d'histoire, se distingue par son raffinement et son authenticité. La salle lounge se pare d'un décor d'inspiration antique, un espace où l'élégance intemporelle se mêle à la grandeur historique.

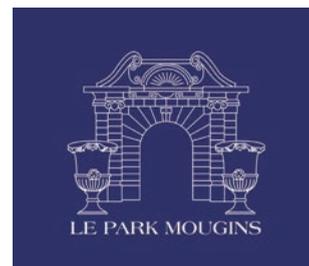
La Terrasse

La terrasse exceptionnelle du Park Mougins est une véritable oasis de charme, offrant une vue imprenable sur un bassin tranquille et la majestueuse bastide historique qui s'élève à proximité. Vous êtes

ici enveloppé dans une ambiance où l'histoire et la nature se rencontrent en parfaite harmonie. Un lieu idéal pour un apéritif élégant, un dîner en plein air ou une réception plus intime, loin de l'agitation. La terrasse, baignée par la lumière du soleil et entourée de verdure, devient le cadre parfait pour se détendre et savourer des moments précieux et apaisants.

Bien plus qu'un simple lieu, le Park Mougins est un univers à part entière où chaque espace, chaque détail est conçu pour offrir à ses hôtes une expérience unique et inoubliable. Qu'il soit choisi pour un événement privé ou professionnel, ce domaine d'exception se veut la promesse de moments magiques dans un cadre somptueux.

En plus de sa proximité avec Cannes, Sophia Antipolis se trouve à seulement 5 minutes, et l'aéroport international de Nice à 20 minutes.



LE PARK MOUGINS

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



ADM INVEST

en piste pour LE DÉVELOPPEMENT DU LOISIR

Vous êtes spécialisés dans le loisir. Présentez-nous ADM Invest ?

Maxime Aparicio : nous avons créé la holding ADM Invest en 2012 pour nous spécialiser sur le créneau du loisir et pouvoir opérer ainsi dans tout le département. Au fil des années, nous avons investi dans de nombreuses structures et développé plusieurs concepts comme le Laser game et le bowling d'Antibes, ou plus récemment avec Cannes Karting. Fort de notre expérience et de celle de notre équipe de près de 35 personnes, nous ambitionnons de poursuivre son développement et sommes en perpétuelle recherche d'implantations géographiques afin de continuer de proposer et créer de nouveaux concepts de loisirs pour les azuréens.

Hormis le fait d'être une structure économique stable, la holding, au capital de 1,1 M€, est un véritable laboratoire de R&D en veille permanente sur le secteur des loisirs, à même de créer des concepts uniques dans la région ou à échelle hexagonale puisque nous avons également des ambitions nationales.

Sur quel projet travaillez-vous actuellement ?

Chez Planet Expériences, nous sommes en cours de création d'un nouvel Action Game et de plusieurs salles de près de 400 m², sur un nouveau concept de jeu qui mêle plusieurs activités. Nous sommes aussi sur plusieurs pistes de développement de concepts de loisirs dans la région azuréeenne.

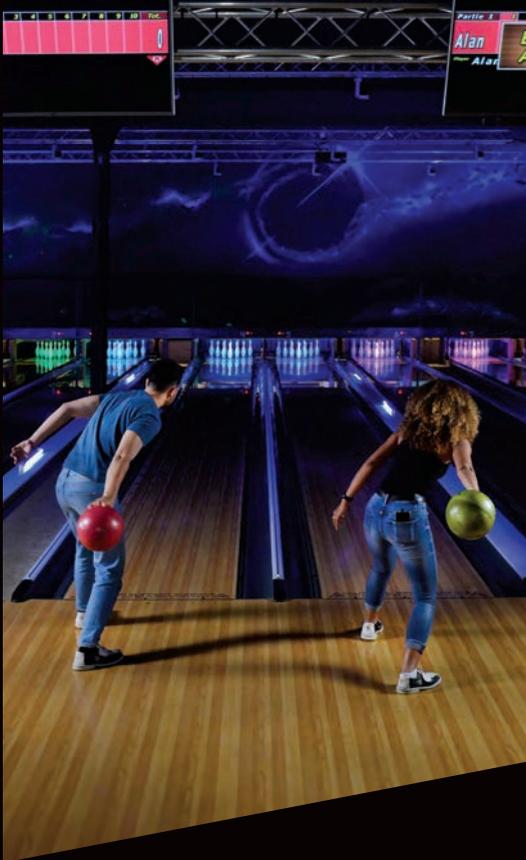
ADM Invest accroît chaque année un peu plus sa visibilité...

Oui, nous sommes tout d'abord de fidèles partenaires de IN Magazine, dont le lectorat de cadres et dirigeants s'intéresse fortement à notre développement et à nos structures de loisirs. De même, notre fibre sportive nous a incités à nouer un partenariat avec le ABB FIA E, Championnat du monde de monoplaces électriques que nous reconduisons d'année en année. C'est l'opportunité de créer des événements en amont et pendant les Monaco E-Prix, d'organiser des courses chez Cannes Karting : tout ceci nous assure une visibilité maximale et de nombreuses prises de parole sur nos réseaux sociaux...

“ Nous ambitionnons de poursuivre notre développement et sommes en perpétuelle recherche d'implantations géographiques afin de continuer de proposer et créer de nouveaux concepts de loisirs pour les azuréens. ”

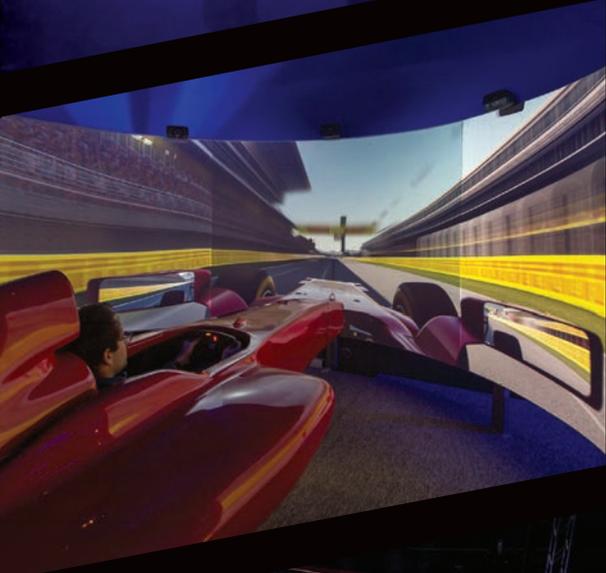
Maxime Aparicio,
Président d'ADM Invest





ADM Invest : qualité, diversité, exclusivité

Le Laser Game est l'activité historique, propulsée par ADM Invest à Antibes : un méga labyrinthe de 800 m² sur deux étages, dans une ambiance immersive en lumière noire. Situé à proximité immédiate, le Bowling vous propose dans un décor interstellaire avec ambiance lumineuse et boules fluorescentes, 16 pistes au sein du complexe le plus spacieux des Alpes-Maritimes. Autre ambiance, au sein du plus grand Escape Game des Alpes-Maritimes (1200 m²), où 6 salles ont été intégralement créées et décorées en interne par la société Action, filiale d'ADM Invest. ADM Invest, c'est aussi le seul karting indoor électrique des Alpes-Maritimes avec un parc de 24 karts adultes et 12 karts enfants Made In France, qui peuvent évoluer sur une piste PDK de 430 m sur deux niveaux. Dernier né des équipements de loisir de la holding : The Game, un plateau TV grandeur nature pour un concept inédit et original, 100 % ADM Invest !



ADM INVEST

GRUPE DE LOISIRS LEADER SUR LA RÉGION

CANNES KARTING

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

LASER BOWLING D'ANTIBES

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



DISTINCTION - CATERHAM ROADSPORT

MAXIME APARICIO, Champion de France !



➤ **Non content de faire piloter des centaines d'azuréens sur sa piste de karting de Cannes La Bocca, Maxime Aparicio présente de sérieux atouts de pilote...**

Le coup de volant, il l'a longtemps travaillé dans sa jeunesse, en karting où durant des années il a excellé, avant un accident qui lui coûtera ses espoirs de devenir pilote professionnel...

Tout vient à point à qui sait attendre : pour son retour dans la course après 16 années d'inactivité dans le sport automobile, c'est au terme de la dernière manche de la Coupe Caterham Roadsport France que Maxime, sous les couleurs de l'équipe Driving Koncept est devenu Champion de France 2024 !

Une incroyable saison qui a vu le pilote remporter, sur un total de 14 meetings, 7 victoires et 11 podiums ! L'an prochain, Maxime devrait remplir en relevant le niveau d'un cran, en catégorie Caterham 420 R, le modèle survitaminé de la gamme des Seven, qui compte 100 Cv de plus !

CATERHAM SUPER SEVEN, l'essence de la course



➤ **L'ennemi, c'est le poids...** En 1957, le jeune ingénieur et créateur de la marque automobile Lotus, l'anglais Colin Chapman, met au point sa propre voiture de course : la Lotus Seven. Simplifiée au maximum, châssis tubulaire et carrosserie en aluminium sans portières, ultra légère, elle devient vite la monture idéale des gentlemen drivers, qui la reçoivent en kit dans une caisse en bois, prête à monter soi-même pour aller courir sur les circuits le dimanche !

Son succès ne se démentira pas et c'est en 1973 que son distributeur en Grande-Bretagne, Caterham, en acquiert les droits de production et l'outillage auprès de Lotus. Une légende est née ! Depuis, sur tous les circuits du monde, la Super Seven aura lancé la carrière de nombreux pilotes de toutes les générations...

GASTRONOMIE

Fin d'année gourmande chez Daniel Desavie



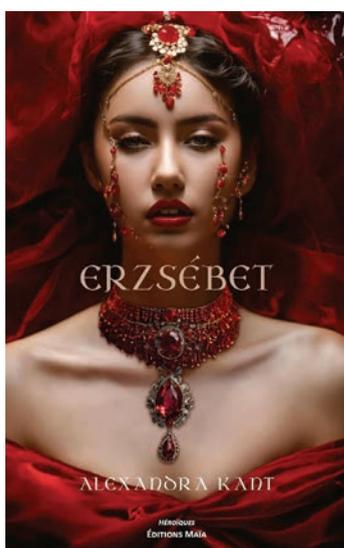
➤ A Valbonne, le chef Daniel Desavie vous accueille pour fêter la fin de l'année, entouré de votre équipe, de vos clients ou partenaires. Pour vos agapes, voici une belle proposition, pour 60 € par personne, qui comprend le menu, une mise en bouche, une bouteille de vin pour 3 personnes, l'eau et le café ou sa variante à 65 € (avec Kir) voire 70 € (avec coupe de Champagne).

Le menu de fêtes de Daniel Desavie : aspic de foie gras de canard, chutney de figues, brioche ou Tartare de saumon légèrement fumé, émincé de fenouil, sauce raifort. En plat principal, choisissez entre la dodine de chapon aux marrons, fricassée de légumes de saison ou le filet de loup poêlé, sauce homardine et pomme purée. En dessert, vous opterez pour le dôme aux marrons et chocolat sur crème anglaise ou vous laisserez tenter par la mousse mandarine, aïrelles au sirop. On réserve ?

➤ Restaurant Desavie - 1360 route d'Antibes
06560 Valbonne Antipolis - 04 93 12 29 68
www.restaurantdanieldesavie.com

LECTURE

Alexandra Kant raconte la sanglante Erzsébet



➤ Dissidente, contestataire et rêveuse, tour à tour danseuse, commerciale, chef d'entreprise, ou directrice du Petit théâtre de Valbonne... voici désormais Alexandra Kant écrivaine, aux prises avec la vie romancée de la célèbre comtesse sanglante, Elisabeth Báthory, surnommée « Erzsébet » par les initiés... Une légende de perversité et d'abominations, reconnue coupable d'avoir assassiné et torturé plus de 600 jeunes filles pour s'assurer de conserver à jamais une chimérique et insolente beauté... Roman historique, écriture fluide, intrigue soutenue : les ingrédients du succès sont

là. Pour couronner ce coup de maître, Amélie Nothomb se fait même la marraine du premier livre d'Alexandra, en ces mots : « J'ai dévoré Erzsébet, dont la couverture est aussi sublime que le contenu, ce qui n'est pas peu dire. Bravo ! J'adore ! C'est un accomplissement ».

➤ Erzsébet - Alexandra Kant - 23 €
Editions Maia - www.editions-maia.com
www.alexandra-kant.com

HOTEL ROYALMAR
French Riviera

Situé à 10 minutes de l'Aéroport Nice Côte d'Azur, sur une belle promenade aux palmiers majestueux, L'Hôtel Royalmar**** French Riviera de Cagnes-sur-Mer jouit d'un emplacement idéal sur la Baie des Anges, à proximité de Saint-Paul-de-Vence et des villages authentiques de la Riviera.

22-23 Promenade de la Plage
06800 Cagnes-sur-Mer, France
reservation@hotelroyalmar.com
hotelroyalmar.com
+33 4 93 73 39 52

IN
SALON
BY IN GROUPE
4^{ème} édition

ÉVÈNEMENT
22 MAI
2025

NOUVEAU LIEU
**Palais des Congrès
ANTIBES JUAN-LES-PINS**

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

- **+ DE 100 STANDS**
répartis dans **11 SECTEURS D'ACTIVITÉS**
- **TABLES RONDES &
CONFÉRENCES**
- **PRISE DE RDV
SUR NOTRE APPLICATION**
- **NOUVELLES ANIMATIONS
EXCEPTIONNELLES**

THÈME DE L'ÉDITION 2025
L'HUMAIN
**AU CŒUR DE
L'ENTREPRISE**



Suivez-nous
sur LinkedIn
IN Salon



www.in-lesalon.com

PLAN DU SALON

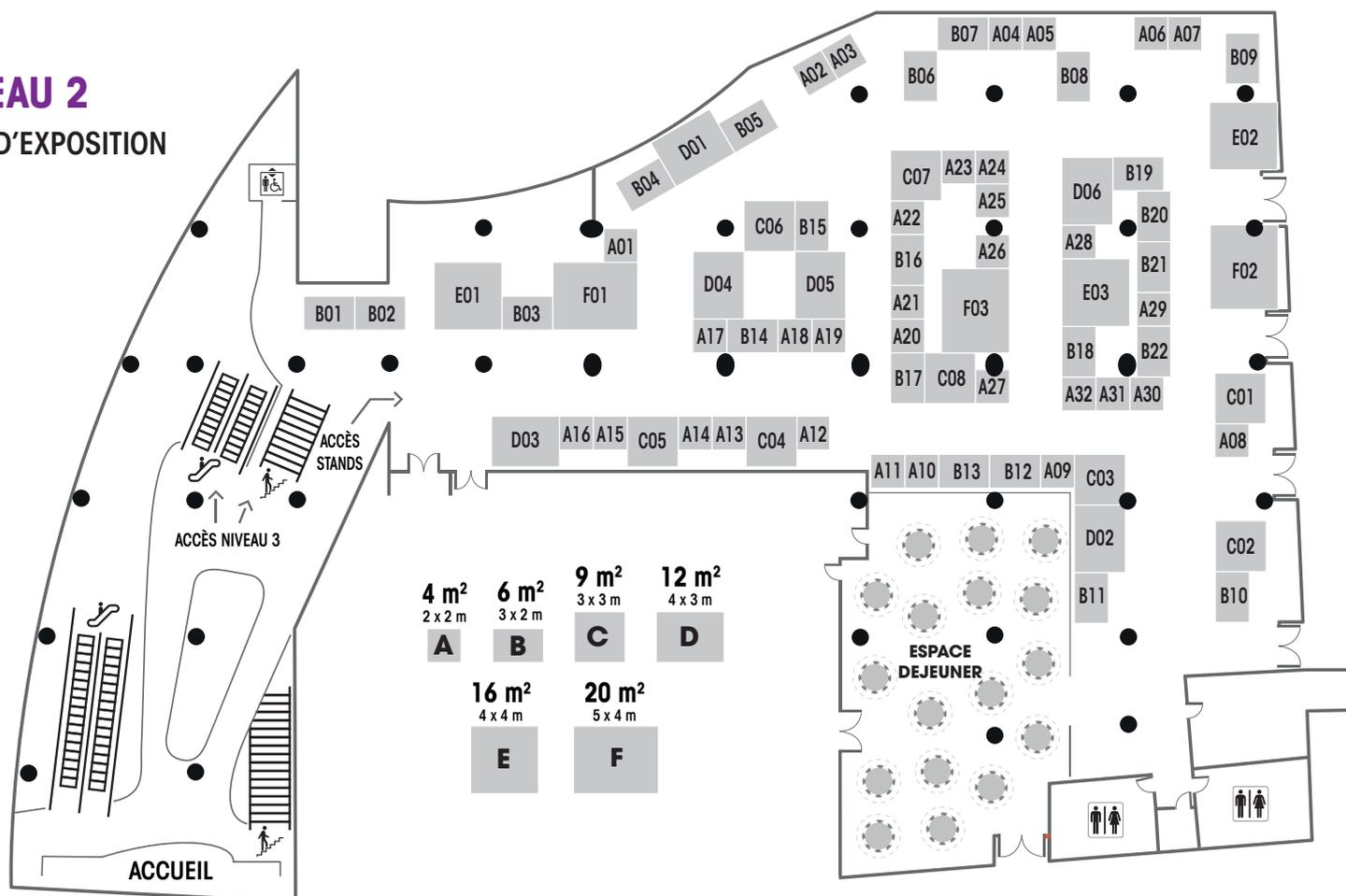
NOUVEAU LIEU

Palais Des Congrès - Antibes Juan Les Pins

11 SECTEURS D'ACTIVITÉS REPRÉSENTÉS

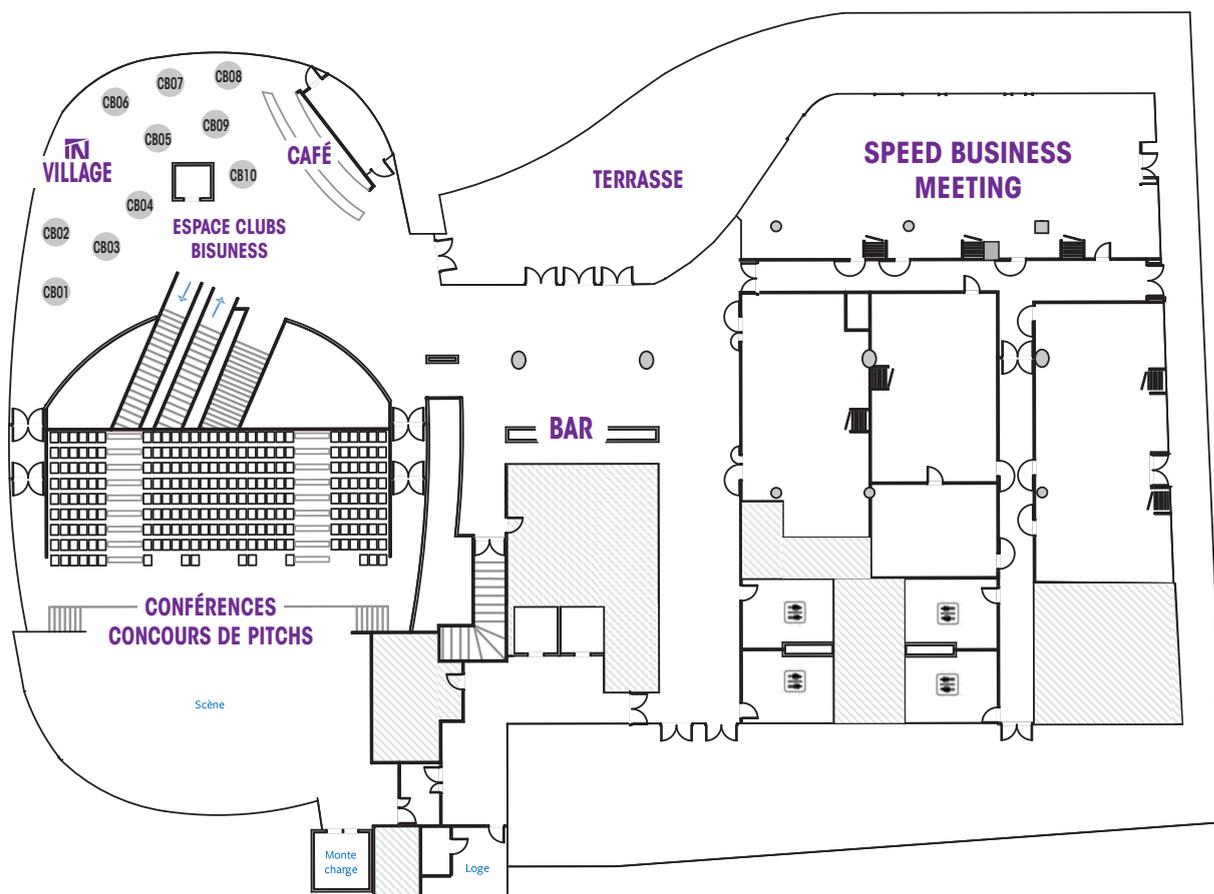
- Services aux entreprises
- Décoration
- BTP
- Intercommunalité
- Transport, Logistique & Mobilité
- Aménagement d'intérieur
- Accompagnement & Aide aux entreprises
- Développement économique
- Écoles & formation
- Immobilier, Promotion immobilière, Énergie & Climat
- Service à la personne
- Beauté, Bien être
- CHR, Loisirs, Événementiel

NIVEAU 2 HALL D'EXPOSITION



NIVEAU 3

- ESPACE CLUBS BUSINESS
- IN VILLAGE
- SPEED BUSINESS MEETING
- CONFÉRENCES
- CONCOURS DE PITCHS



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



EN MARS 2025

DOSSIER SPÉCIAL Incentive et marque employeur

Bonnes pratiques, solutions :
Les entreprises Azuréennes
se distinguent !

- > **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 3 mars 2025

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

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



**LES MAGAZINES
ET LE NOUVEAU
KIT MÉDIA EN LIGNE**





LES NOUVEAUX MEMBRES

Ils nous rejoignent



Stone Global

STONE GLOBAL
PHILIPPE NICAUD
06 45 97 41 73
stoneglobalservicesfrance@gmail.com



AZUR PROTECT
STEVIE ABDULLAH
07 64 39 10 201
direction@azurprotect.com
www.azurprotect.fr



Parodi Conseil Amiante et Plomb
Bureau d'étude

PARODI CONSEIL AMIANTE ET PLOMB
RENAUD PARODI
06 75 16 10 48
contact@parodi-conseil.fr
www.parodi-conseil-amiante-plomb.fr



HOTEL RESTAURANT ROYALMAR
JEAN-NICOLAS MARI
06 29 23 67 65
04 93 73 39 52
jn.mari@hotelroyalmar.com
www.hotelroyalmar.com



STAG WORLD CONSULTING
Repreneur d'entreprises - Consultant
ERIC CHIPPON
07 49 83 51 45
echippon@yahoo.fr



FIRMIN AVOCATS
DAVID CHABBAT
04 93 63 20 50
dch@firmin-avocats.fr
www.firmin-avocats.fr



NICE PROPERTIES

NICE PROPERTIES
CHRISTELLE LAURENT
06 16 67 05 43
cl@nice-properties.fr
www.nice-properties.fr



ARODATA
OUSSAMA GRISSI
06 12 18 38 78
o.grissi@arodata.fr
www.arodata.fr



AGENCE WACAN ET PODMEDIAS
FRÉDÉRIC BOSSARD
 06 60 97 76 86
 bossard@wacan.com
 www.wacan.com



ACTIV FORMATIONS
HABIBA OUNAHA
 04 92 42 00 20
 habiba@activ-formations.com
 www.activ-formations.com



LA RESIDENCE

LA RESIDENCE
CHRISTOPHE JACOB 06 66 80 58 58
 jacob@laresidence.fr
ARNAUD GAUTIER 06 68 81 67 41
 gautier@laresidence.fr
 www.laresidence.fr



HILEO
PASCAL GEOFFROY
 06 13 52 93 43
 p.geoffroy@hileo.fr
 www.hileo.fr



INNOOV
CHRISTOPHER AMEGNIZIN
 06 29 39 38 65
 christopher.amegnizin@innoovpro.fr
 www.innoovpro.fr



TEAM YACHTING

TEAM YACHTING
ROMAIN LEPINE
 06 13 29 61 70
 romain@teamyachting.com
 www.teamyachting.com



EXCELSIA
CAROLE BOULANGER
 04 94 52 01 34
 carole.boulanger@cogex.fr



ARES YACHTING SERVICES
BÉRENGÈRE DENIS 07 81 18 72 64
 berengere@aresyachtingservices.com
HARRY MARTIAL 06 17 47 38 32
 info@aresyachtingservices.com
 aresyachtingservices.com



REALETEE[®]
 ADDITIVE SOLUTIONS

REALETEE
JULIEN MONTENERO
 06 09 52 48 72
 montenerojulien@gmail.com
 www.realetee.com

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



Suivez-nous sur LinkedIn
IN Club | IN Magazine



LES **MEMBRES** IN CLUB

Ils nous renouvellent leur confiance



GENERALI
KEVIN PEBEYRE
06 14 48 24 34
kevin.pebeyre@agence.generalif.fr
www.generalif.fr



PEOPLE BY L'ATOLL
ERIC SCHOUKROUN
06 25 15 90 65
FRÉDÉRIC PERROT
06 12 77 63 34
contact@atollrestaurant.fr
www.atollrestaurant.fr



ECE RÉNOVATION
JIMMY RICHE
07 66 14 80 65
contact@ecerenovation.fr
www.ecerenovation.fr



CROWNE PLAZA
NICE GRAND ARENAS
OPHÉLIE DEYCARD
04 12 04 17 60
commercial@cp-nice.com
www.cp-nice.com



AGECO CANNES
GILLES PEREZ
04 93 45 98 98
gilles@ageco-ec.fr
www.ageco-ec.fr



DG SPORT CONSULTING
DENIS GAVOILLE 07 60 50 86 73
denisgavoille@dgsport-consulting.fr
EMILIEN HERMIER 06 81 97 63 02
emilien@dgsport-consulting.fr
www.dgsport-consulting.fr



HYGIENE 4D
JULIE DURIEZ
06 01 13 98 47
04 93 74 74 00
julie@hygiene-4d.com
www.hygiene-4d.com



CABINET BENOIT TIBAUT
Benoît Tibaut
06 88 94 27 82
agencea2p.benoit.tibaut@axa.fr
agencea2p.axa.fr/benoit-tibaut



LA PETITE GAROUBE
YANN DUTEIL
SÉBASTIEN TAUPIN
FRÉDÉRIC BOURDILLON
06 30 71 46 18
contact@lapetitegaroupe.com
www.lapetitegaroupe.com



3S2i
KARIM AGREBI 06 74 28 03 28
JACOB LAHMANI 06 21 47 34 54
ARNOLD CHEP 06 25 96 27 47
contact@3s2i.fr
www.3s2i.fr



OSTÉOPATHE
CLÉMENTINE MORIN
06 03 43 85 66
morinc.clementine@gmail.com

LE CLUB BUSINESS

le plus fou de la Côte d'Azur !



AURÉLIE

MARC

SHÉRINE

REJOIGNEZ-NOUS !*

TARIFS 2025

➤ **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

Aurélie 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

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