

PRINTEMPS 2025 40

# IN magazine

VINCENT HALBY - FONDATEUR

**RIVIERA SOCIETY**

INGRÉDIENTS DE RÉUSSITE



# GRASSE CAMPUS

En plein cœur du  
centre historique de Grasse,  
**40 formations proposées,**  
du Bac +2 au Bac +6,  
dans des domaines diversifiés.

Arts et humanités  
Communication  
Commerce  
Marketing  
Chimie  
Arômes & Parfums  
...



**CAMPUS  
ENSEIGNEMENT  
SUPÉRIEUR**



[grassecampus.fr](http://grassecampus.fr)





Le Pôle Alpha Sophia Antipolis sera le lieu emblématique de la technopole, positionné sur des enjeux à fort potentiel : lieu d'échanges, formation supérieure, création et développement d'entreprises.  
Livraison prévisionnelle : T4 2025



**SOPHIA ANTIPOLIS**

## 1<sup>RE</sup> TECHNOPOLE D'EUROPE EN INNOVATION R&D

**44 500 EMPLOIS 2 500 ENTREPRISES**  
**6 000 ÉTUDIANTS 5 500 CHERCHEURS**

UNE CROISSANCE DYNAMIQUE DE L'EMPLOI AVEC **PLUS DE 1 000 EMPLOIS NETS/AN**  
**SOPHI@TECH**, PÔLE UNIVERSITAIRE DE RECHERCHE ET D'EXCELLENCE DÉDIÉ AUX STIC, I.A, CYBER & ÉLECTRONIQUE EMBARQUÉE

UNE TECHNOPOLE DE 2 400 HA COMPOSÉE DE **90% D'ESPACES VERTS**

TERRITOIRE **CAPITALE FRENCH TECH CÔTE D'AZUR**

SOPHIA ANTIPOLIS A OBTENU LA LABELLISATION POUR LA **CRÉATION D'UN INSTITUT 3IA**

UN **PARC IMMOBILIER TERTIAIRE** D'ENVIRON 900 000 M<sup>2</sup> SUR PRÈS DE 1,6 MILLION DE M<sup>2</sup> DE BÂTI DE SDP QUI PERMET DE SE PROJETER VERS L'AVENIR

LE **FUTUR PÔLE ALPHA SOPHIA ANTIPOLIS**, D'ENVIRON 8 500 M<sup>2</sup> DÉDIÉS À L'ACCOMPAGNEMENT D'ENTREPRISES INNOVANTES, ESPACES ACADÉMIQUES ET DE RECHERCHE, ÉVÉNEMENTIELS. UNE **CONCEPTION BIOCLIMATIQUE** AVEC UNE PRODUCTION **GÉOTHERMIQUE** PAR **CHAMP DE SONDÉS** PERMETTANT DE COUVRIR LES BESOINS EN CHAUD ET FROID DU BÂTIMENT.

SOPHIA ANTIPOLIS, INITIATRICE DU **SOPHI.A SUMMIT RENDEZ-VOUS PIONNIER SCIENTIFIQUE EN INTELLIGENCE ARTIFICIELLE**

SOPHIA ANTIPOLIS, SITE **LABELLISÉ CYBER CAMPUS TERRITORIAL RÉGION SUD**

**WWW.SOPHIAANTIPOLIS.FR**

COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION SOPHIA ANTIPOLIS  
LES GENÈTS - 449, ROUTE DES CRÊTES - 06901 SOPHIA ANTIPOLIS CEDEX  
AGGLO-SOPHIAANTIPOLIS.FR



# EDITO

## DURABLE



Plus que jamais en 2025, les entreprises modernes doivent s'inscrire dans une durabilité intelligente, en accord avec les fameux principes ESG : environnementaux, sociaux et de gouvernance.

Et vous, quel recruteur êtes-vous ?

Comment définiriez-vous votre politique de marque employeur ? Quel impact votre entreprise laisse-t-elle sur la société, sur l'environnement ?

Ces questions, nos partenaires les ont entendues ce mois-ci : instructifs, leurs témoignages nous rappellent bien souvent le difficile équilibre entre la nécessaire transition des PME d'aujourd'hui, les attentes de leurs futurs collaborateurs et celles de la société...

...Mais ils nous montrent aussi que cela fonctionne : des solutions, des bonnes pratiques existent pour mieux définir leur stratégie RSE, affiner leur marque employeur, recruter en accord avec leurs principes et rester performant économiquement !



**Edition / Rédaction / Publicité : SARL PASTEL**  
1503 route des Dolines - le Thélème  
06560 VALBONNE SOPHIA ANTIPOLIS  
09 83 79 29 56 - [direction@in-magazines.com](mailto:direction@in-magazines.com)  
[www.in-magazines.com](http://www.in-magazines.com)



**Direction :** Gregory Paré  
[direction@in-magazines.com](mailto:direction@in-magazines.com)

**Co-fondateur :** Eric Pottier  
[commercial@in-magazines.com](mailto:commercial@in-magazines.com)

**Directeur de la rédaction :** Mickaël Lardet  
[redaction@in-magazines.com](mailto:redaction@in-magazines.com)

**Infographie :** Xavier Beck  
[pao@in-magazines.com](mailto:pao@in-magazines.com)

**Events & digital marketing :**  
Sofien Cabrère : [sofien@in-magazines.com](mailto:sofien@in-magazines.com)  
Dylan Ponçon Tack : [dylan@in-magazines.com](mailto:dylan@in-magazines.com)

**Chargés de clientèle IN Club / IN Magazine :**

Aurélié Suchet : [club@in-magazines.com](mailto:club@in-magazines.com)

Marc Pottier : [marc@in-magazines.com](mailto:marc@in-magazines.com)

Shérine Pottier : [sherine@in-magazines.com](mailto:sherine@in-magazines.com)

**Photos :** ©Adobe Stock  
©Studio 619 - [www.studio619.fr](http://www.studio619.fr)

**Impression :** Imprimerie Chirat - [www.imprimerie-chirat.fr](http://www.imprimerie-chirat.fr)  
744, rue de Sainte-Colombe - 42540 Saint-Just-la-Pendue

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



## CLASSIC CAR RENTAL

Team building  
Location à la journée  
Photoshoot & Cinéma

MONACO • NICE • CANNES

 [niceclassiccar.com](http://niceclassiccar.com)

 +33 7 48 93 14 23



## RIVIERA SOCIETY

- 8 Ingrédients de réussite  
**Vincent Halby** - Fondateur du groupe Riviera Society  
**Jean-Claude Halby**  
**Cédric Treuvelot** - Directeur opérationnel  
**Séverine Halby** - Directrice de la Brasserie Julien & la Piazza  
**Delphine Francescato** - Directrice Bistrot Margaux & Da Vinci  
**Priscilla Halby** - Directrice financière  
**Frédéric Buzet** - Chef exécutif  
**Alain Estival** - Gestionnaire des achats

## Services aux entreprises & mobilité

- 32 **LA GRAINE** RSE | MARQUE EMPLOYEUR  
 Entreprises et engagements RSE  
 un effort collectif pour un impact durable !  
**Eleonore Givort & Charlotte Doyen** - Co-fondatrices de La Graine
- 34 **GROUPE TRANSCAN** RSE | MARQUE EMPLOYEUR  
 Favoriser les parcours de réussite  
**Manon Damiani** - Chargée de recrutement et HSE  
**Cécile Pece** - Responsable Recrutement et marque employeur  
**Benoit Quievreux** - Directeur d'activité conteneurs  
**Pierre-Jean Larfigue** - Directeur d'activité affrètement  
**Fabien Bussi** - Directeur d'activité logistique  
**Paul Félix** - Directeur d'activité Transcan Eco City  
**Bruce Félix** - Directeur d'activité e-commerce
- 42 **GSF JUPITER** RSE | MARQUE EMPLOYEUR  
 « Être à l'écoute de l'humain crée de la richesse immatérielle »  
**Stéphane Quaranta** : Directeur Général GSF JUPITER
- 44 **HYGIENE 4D** RSE | MARQUE EMPLOYEUR  
 Des valeurs communes pour avancer en équipe  
**Julie Duriez**, dirigeante d'Hygiène 4D
- 46 **VIAVEHO**  
 La solution premium du transport de personnes avec chauffeur  
**Mathieu Tran**, Directeur Commercial du Groupe Orbisur
- 48 **MB AVIATION**  
 Prendre son envol  
**Salwa Gallah** - Project manager  
 Au cœur du réacteur  
**Steve Bleichner** - Service delivery manager

## Professions libérales, banque, finance, assurances & mutuelles

- 54 **CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR** RSE | MARQUE EMPLOYEUR  
 Marque employeur : un formidable levier de cooptation, d'engagement et d'attractivité  
**Elodie Fournier-Berardi** - Responsable Conquête et Développement des RH  
**Florence Lenfant** - Directrice des Ressources Humaines, Satisfaction clients et collaborateurs  
**Morgane Pradal** - Responsable Recrutement et Marque Employeur  
**Diane Camilleri** - Cheffe de projet Communication  
**Emilie Guérin** - Directrice de la communication

- 56 **AGECO CANNES**  
 Déclaration optimisée : impôt maîtrisé ! Et si un pro vous aidait ?  
**Gilles Perez** - Dirigeant d'AGECO Cannes et Créateur de KiiMéo
- 58 **EXCELSIA** RSE | MARQUE EMPLOYEUR  
 Commissariat aux comptes « vert » et expertise judiciaire en finance : de nouvelles missions pour Excelsia  
**Carole Boulanger** - Fondatrice et dirigeante d'Excelsia

## BTP, artisanat, habitat & immobilier

- 66 **INNOOV**  
**Jean-Christophe Rouge** - Directeur agencement  
 Une touche chaleureuse  
**Inès Serra Bachelos** - Designer d'intérieur  
 Du croquis à la pose

## It, pharmaceutique & sciences du vivant

- 72 **HILEO**, pour une informatique responsable  
**Pascal Geoffroy** - Fondateur

## Intercommunalités & vie des municipalités

- 76 **PAYS DE GRASSE**  
**NéoCampus Grasse** : la maison d'arrêt prend un nouveau départ  
**L'ESS en Pays de Grasse** : + 27% d'entreprises en 10 ans  
**Jardins du Musée International de la Parfumerie**  
 Retour du printemps : tous aux jardins !

## CHR, événementiel & loisirs

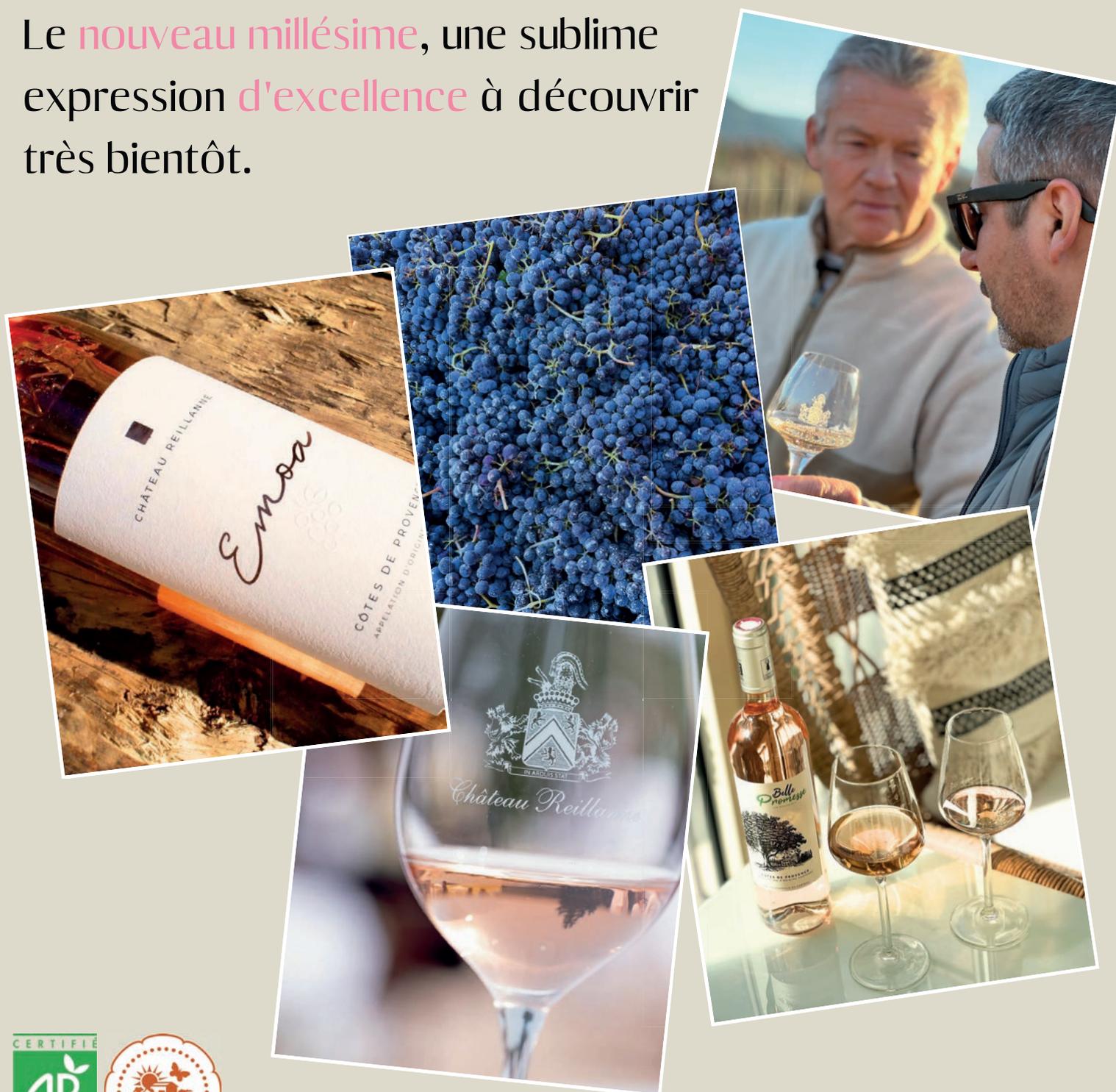
- 82 **DA VINCI** - L'authentique Trattoria d'Antibes
- 83 **GOLDEN BEEF** - Label de référence
- 84 **LA MAISON DE BACON** - L'esprit de Bacon, intime et exclusif
- 86 **LE PARK MOUGINS**  
 Le charme de l'exclusif pour des événements uniques
- 88 **ANTIPOLIS** Palais des Congrès d'Antibes Juan-Les-Pins  
 Congrès et événementiel corporate : une offre de rêve !
- 90 **HOTEL SPA & RESTAURANT LE CANTEMERLE**  
 Le lieu de tous vos événements !
- 92 **CANNES KARTING / LASER BOWLING D'ANTIBES**  
 A Cannes ou à Antibes organisez votre événement d'entreprise indoor
- 94 **MAGIC RIVIERA**  
**Christophe et Valentin Bevy** - Formule magique

## IN GROUPE

- 96 **IN SALON 2025** - Rendez-vous le **22 mai**
- 102 **IN CLUB**  
 Les nouveaux membres et l'agenda



Le **nouveau millésime**, une sublime  
expression **d'excellence** à découvrir  
très bientôt.



Château Reillanne Route de Saint-Tropez - 83340 Le Cannet des Maures  
Tél. : 04 94 50 11 70 - [assistante@cv-vigneron.com](mailto:assistante@cv-vigneron.com)  
Fabrice Claudel Directeur Commercial CHR - Mob. : 06 60 05 90 70 - [f.claudel@cv-vigneron.com](mailto:f.claudel@cv-vigneron.com)



[vignobleschevronvillette.com](http://vignobleschevronvillette.com)



# RIVIERA SOCIETY

## INGRÉDIENTS DE RÉUSSITE

En près de 15 ans, Vincent Halby a construit Riviera Society, son groupe de 6 restaurants à Antibes et Cagnes-sur-Mer. Ce challenger passionné de basket aime relever des défis toujours plus ambitieux, comme celui -atteint tout récemment, d'avoir servi plus de 30.000 couverts sur un mois, au sein des six restaurants de son groupe. Entretien avec un autodidacte, humble mais déterminé, toujours calme, à l'écoute active de sa clientèle comme des 120 collaborateurs qui composent les équipes de Riviera Society.

### **V**ous venez d'ouvrir votre sixième restaurant, la Trattoria « Da Vinci », quel est votre ressenti ?

Vincent Halby : Nous sommes très contents du succès que nous rencontrons dès l'ouverture du Da Vinci. Nous voulons marquer le coup avec un lancement parfaitement rodé suivant notre organisation : une équipe déjà formée, l'ensemble de la communication prête, tous les détails de la mise en place traités en amont. Dans la restauration, ce n'est pas souvent le cas : de l'arrivée de la marchandise à celui qui la réceptionne, en passant par celui qui la transforme, celui qui la sert, il peut se glisser beaucoup de grains de sable ! Je suis donc très satisfait de cette ouverture, presque au-delà de ce que j'espérais. Cela démontre que nous sommes désormais structurés et que nous avons réussi à cadrer et dupliquer un grand nombre de process pour simplifier la gestion et la conduite de nos établissements.

Avec ce sixième lieu, nous jouons également la synergie : nous commençons à adresser les clients vers nos autres restaurants quand nous sommes complets. C'est très bénéfique pour nos équipes, on constate que cela crée ce sentiment d'appartenance au groupe : chacun travaille dans le même sens, pour que tous les clients soient satisfaits, à Antibes comme à Cagnes-sur-Mer.

### **Vos collaborateurs vous sont fidèles : pourquoi fait-il bon travailler chez Riviera Society ?**

Dans le groupe, nous faisons notre maximum pour valoriser le travail de nos employés.

Les métiers de la restauration -il ne faut pas se le cacher, sont encore trop souvent choisis par défaut : on y travaille parce que les emplois sont faciles d'accès, que bien souvent ils ne nécessitent pas de diplôme et que l'on peut y gagner sa vie très correctement. Ces métiers ont été trop longtemps dévalorisés et donc vus comme dévalorisants. C'est tout à fait faux : il sont très gratifiants aujourd'hui car manger et passer un bon moment autour d'une table reste et restera encore longtemps un des plus grands plaisirs de la vie.

Chez Riviera Society, je pourrais citer un très grand nombre d'exemples de promotion interne. Dernièrement, un de nos collaborateurs est entré

sans formation, à la plonge, il est ensuite passé commis de cuisine et a intégré un autre restaurant du groupe : en l'espace de six mois, ses fonctions, son statut ont évolué et son salaire a augmenté de près de 40 %... Les opportunités sont bien présentes dans ce milieu mais ce n'est pas la communication qui en est faite en haut lieu et c'est très dommage !

### **Quels sont les avantages de travailler dans le groupe ?**

Nous sommes une maison sérieuse et nous sommes dans l'humain, loin des grands process de recrutement et d'avancement, trop figés. Celui ou celle qui a envie, qui travaille bien, peut évoluer très rapidement. C'est rendu possible grâce au nombre de restaurants

*Le petit dernier du Groupe : la Trattoria Da Vinci à Antibes, un petit coin d'Italie en face du port Vauban.*





# VINCENT HALBY

Fondateur de Riviera Society,  
groupe de 6 restaurants : Da Vinci,  
Golden Beef, Bistrot Margot Côté  
Terroir, Bistrot Margot Côté Mer  
à Antibes ; la Brasserie Julien et  
la Piazza à Cagnes-sur-Mer

# PRISCILLA & VINCENT HALBY

Une complicité et une proximité  
qui représentent les ingrédients  
d'une belle réussite au service  
du développement et de la  
gestion de Riviera Society



qui offrent constamment des opportunités pour qui accepte de travailler dans l'un ou l'autre des établissements. Chacun a son propre mode de fonctionnement : certains sont ouverts midi et soir, d'autres toute la journée, certains travaillent plus l'été, d'autres plus l'hiver...

Cela permet une certaine adaptation aux besoins de nos collaborateurs. La fidélisation de nos employés, c'est le nerf de la guerre. Nous faisons avec les qualités de chacun, nous sommes attentifs. Et les premières qualités que nous recherchons chez les collaborateurs que nous employons sont : l'envie et le sérieux.

### La restauration, c'est une passion française, une fierté ! Nous sommes clairement les champions dans ce domaine, où la France est enviée dans le monde entier. Comment la restauration et la clientèle de vos restaurants a-t-elle changé ces dernières années ?

La restauration change en permanence. Je le prédis depuis quelques années et je prends un peu à témoin ce qui se passe aux Etats-Unis ; il va clairement y avoir deux types de restauration dans les années qui arrivent : avec et sans service. Ce que l'on vous présente notamment dans les restaurants de centres commerciaux, va dans le sens de la suppression de l'humain. Vous avez l'impression d'être dans un restaurant mais vous passez commande sur une borne, vous allez chercher vos plats et on appelle cela un restaurant... C'est loin d'être vrai. Il y aura donc à l'avenir, les restaurants d'un côté -avec du service et tous les autres.

Par ailleurs, bien servir nécessite de nombreuses connaissances, de l'expérience pour s'adresser au client, de connaître l'anglais, savoir découper un poisson ou préparer un tartare... Et tout ceci a un coût. Nous ne pouvons pas répercuter les augmentations de salaire (près de 20 % en deux ans) et le coût de l'inflation en totalité sur la clientèle, qui n'est pas encore prête... Pour beaucoup, une pizza servie à table ne devrait pas coûter plus de 13 €, quand ils acceptent de la payer 11,50 €... dans un distributeur automatique !

Je pense aussi qu'à l'avenir, les restaurants devront mettre encore plus l'accent sur l'expérience client, dans l'ensemble aller au restaurant coûtera plus cher.

### Comment faites-vous face aux difficultés quand elles surviennent ?

Il y a deux façons de voir une difficulté, soit comme un obstacle, soit comme un tremplin. Pour moi, un problème, c'est une occasion de rebondir. Mais il faut faire en sorte de régler les problèmes rapidement, afin qu'ils ne s'accumulent pas et de ne pas se sentir débordé. Du coup, il faut être capable d'identifier le fond du problème, avoir du discernement.

Il est indispensable dans la restauration comme dans tout autre entreprise d'avoir des outils de gestion, des tableaux de bord, pour suivre les coûts, négocier, etc.

*“ Les métiers de la restauration sont très gratifiants aujourd'hui car manger et passer un bon moment autour d'une table reste et restera encore longtemps un des plus grands plaisirs de la vie. ”*

Sans tenir ces statistiques, on navigue à vue, ce qui était possible il y a 20 ou 30 ans, sauf qu'aujourd'hui, ces outils d'analyse sont devenus indispensables.

Et puis le meilleur moyen de régler une difficulté, c'est de l'anticiper.

Une de mes qualités, c'est d'avoir su m'entourer de personnes de confiance, qui sont tout aussi attentifs que moi. Chacun sait qu'il peut se permettre de me dire tout sur n'importe quoi. J'écoute. Et comme ils sont nombreux, ils couvrent l'ensemble des établissements et évitent la plupart des difficultés avant qu'elles n'arrivent.

Tout ceci crée un cercle vertueux : en anticipant, en construisant, en fidélisant le personnel, on peut aspirer à évoluer dans d'autres domaines, cela évite de tout recommencer au moindre couac dans l'équipe, qui pourrait vite vous faire arriver à des situations de type « Cauchemar en cuisine » !

### Faites-vous facilement confiance ?

J'ai un problème : jusqu'à l'âge de 18 ans, je pensais sérieusement que je pouvais devenir...

Président de la République ! Rien ne me semblait impossible, insurmontable ! Cela faisait rire autour de moi mais j'étais comme ça... Pilote de Formule 1 ? Pourquoi pas, je me mets derrière un volant pendant 5 ans et j'apprends...(rires) !

C'est certainement pour cela qu'aujourd'hui, quand je regarde les gens, je ne vois pas de limites, je me figure simplement leur potentiel, je fais confiance... Quelquefois j'ai raison, d'autres fois j'ai tort : c'est 50-50 !

### Estimez-vous avoir réussi ?

On ne définit pas quelqu'un en rapport avec sa réussite professionnelle. La question que l'on devrait se poser : est-ce que vous rendez les gens heureux autour de vous et est-ce que vous-même êtes heureux ? Si on parle de ça, oui, j'ai réussi. Et concernant l'aspect professionnel, ma plus grande réussite, c'est d'emmener avec moi autant de personnes dans mes projets et d'y rencontrer un certain succès. Ce n'était pas spécialement prévu, j'ai échoué au bac...

### Quelles sont vos passions ?

J'ai dit oui à la présidence de l'Olympique d'Antibes-Juan les Pins Basket qui est l'un des plus grands clubs amateur français, avec plus de 700 licenciés. J'ai une histoire particulière avec ce sport : à Paris, on ne pratiquait pas le basket en sport collectif à l'école.

Je l'ai découvert en arrivant à la Rostagne, mon collègue d'Antibes, en classe de sport-études. Je garde un souvenir incroyable de la finale de basket Antibes - Limoges en Pro A, en 1991. J'avais 16 ans et j'ai vécu un moment extraordinaire, surréaliste. Dans la salle Foch, l'émotion était énorme et là, pour la première fois, je me suis senti Antibois : la ville m'avait adopté ! Depuis, j'ai ce club dans le cœur et cette passion ne m'a jamais quitté...

## LES 6 ADRESSES DU GROUPE RIVIERA SOCIETY

### Golden Beef

1 Av. du Général Maizière,  
06600 Antibes  
**04 93 34 59 86**  
[www.golden-beef.fr](http://www.golden-beef.fr)

### Bistrot Margaux Côté Terroir

17 Av. du 11 Novembre,  
06600 Antibes  
**04 93 34 20 20**  
[bistrot-margaux-antibes.fr](http://bistrot-margaux-antibes.fr)

### Bistrot Margaux Côté Mer

13 Av. du 11 Novembre,  
06600 Antibes  
**04 93 34 07 42**  
[bistrot-margaux-cotemer.fr](http://bistrot-margaux-cotemer.fr)

### Da Vinci

9 Av. du 11 Novembre,  
06600 Antibes  
**04 93 34 09 57**  
[davinci-antibes.com](http://davinci-antibes.com)

### Brasserie Julien

Shopping Promenade  
Riviera, 119 Av. des Alpes,  
06800 Cagnes-sur-Mer  
**04 93 73 52 60**  
[brasserie-julien.com](http://brasserie-julien.com)

### La Piazza

Shopping Promenade  
Riviera, 119 Av. des Alpes,  
06800 Cagnes-sur-Mer  
**04 93 73 38 90**  
[piazza-polygone.fr](http://piazza-polygone.fr)



**RIVIERA SOCIETY**

[riviera-society.com](http://riviera-society.com)

# Volailles & crustacés, RECETTES D'UNE VIE

Fonder une famille et devenir restaurateur sur la Côte d'Azur ? C'était une option parmi tant d'autres pour Jean-Claude Halby en 1957. Quand on a 13 ans et que votre seul objectif est de fuir l'orphelinat, échapper à une sombre destinée pour tenter de grandir par vos propres moyens, peu importe qui sera le premier employeur qui vous tendra la main...

**P**rendre la poudre : après une première tentative avortée (il sera arrivé jusqu'à Tou) d'évasion de l'orphelinat Mosellois dans lequel on l'a placé à la suite de la mort de ses parents, le petit Jean-Claude n'a que cette idée en tête...

Sa deuxième tentative sera la bonne : on ne le reverrait pas de sitôt ! En route pour la capitale ! Au fil de rencontres et d'un travail acharné, il deviendra « volailleux », terme d'argot pour définir les marchands de volailles, au célèbre Marché de Rungis, fournisseur des plus grandes tables comme des plus modestes établissements, temple de la bonne chère, riche de l'effervescence et de la gouaille de ses centaines de vendeurs...

Ce n'est pas vraiment un hasard : c'est le statut bien particulier du grand marché de Rungis, qui fonctionnait à cette époque en véritable autarcie, comme un « micro-état », avec ses règles, son propre système de sécurité et ses accès réglementés (n'entraî pas qui voulait dans ces années-là !) qui va permettre au jeune garçon de se cacher et de pouvoir commencer à travailler pour s'émanciper, gagner sa vie et ne jamais devoir retourner dans ce satané orphelinat...

« Je suis alors resté longtemps à l'intérieur-même de Rungis, je ne sortais jamais, j'avais trop peur d'être repris... Je ne voulais plus de cette triste vie, en noir et blanc... » se souvient-il, ému. S'il n'a pas eu le loisir de recevoir beaucoup d'instruction -il le regrettera beaucoup- Jean-Claude a des aptitudes naturelles pour le commerce, il est un travailleur acharné et son employeur, volailler, ne s'y trompe pas en lui faisant rapidement confiance.

Pupille de la nation, Jean-Claude parvient à échapper à la guerre d'Algérie.

## Des selfs puis des burgers...

Rapidement, sa loyauté et son travail envers son employeur paient : il se retrouve à la tête d'une première pâtisserie dans la capitale, puis 2,3 et jusqu'à 5 ! En parallèle, son affaire de grossiste en volailles tourne bien... En ce tout début des années 70, la mode est aux self-

services, ces restaurants bon marché où l'on mange sur le pouce en poussant son plateau dans des salles situées en étage, dans les immeubles du centre-ville parisien, voire en sous-sol...

Mais Mc Donald's arrive alors en force dans la capitale... le modèle du fast-food américain déstabilise complètement le business de ces cafétérias et en l'espace d'une année, la totalité des 40 self-services que Jean-Claude fournissait en volailles, met la clef sous la porte... Lui ne mettra que quelques mois à bien vendre ses pâtisseries et sa belle maison de Garches en région parisienne : finie la volaille, direction le soleil d'Antibes !

“ *Antibes, j'en gardais un souvenir de jeunesse précis : de mes débuts comme employé en pâtisserie, j'avais eu l'occasion de travailler pendant l'été, comme saisonnier.* ”

Jean-Claude Halby

« Antibes, j'en gardais un souvenir de jeunesse précis : de mes débuts comme employé en pâtisserie, j'avais eu l'occasion de travailler pendant l'été, comme saisonnier. Ayant lié connaissance avec un jeune capitaine de bateau, nous dormions d'un soir à l'autre sur les yachts quand leurs propriétaires n'étaient pas à bord... la belle vie ! ».

Arrivé avec sa femme, son fils Vincent et ses deux filles Séverine et Amélie dans les bagages, Jean-Claude jette son dévolu sur le Mykonos, l'un des premiers restaurants

installés sur la Place Bermond, en plein cœur de la technopole de Sophia-Antipolis. L'affaire marche bien, mais c'est quand il décide d'y accoler un snack, que les lieux ne désespèrent plus, tous les jours, de midi jusqu'à 15 h ! « J'avais installé des balises pour que clients ne se doublent pas dans la file d'attente ! » en plaisante-t-il encore.

## ...et des fruits de mer

Une belle proposition lui est alors faite de vendre les deux affaires. Jean-Claude cherche à développer un nouveau concept et il entend parler de ce bar-restaurant un peu défraîchi, face à la mer, tout au bas du Boulevard Albert 1<sup>er</sup> à Antibes. C'est le coup de cœur et... le début de l'aventure d'une vie ! Tables nappées, belle vaisselle, produits de la mer rigoureusement sélectionnés : aucune concession n'est faite à la qualité et à la volonté d'asseoir un nouveau standing pour l'établissement à la réputation en devenir. S'ensuivent des années à embellir, restaurer, développer l'Albert 1<sup>er</sup>, aidé par sa fille ainée, Séverine, puis avec Vincent qui tour à tour, à la plonge, en salle, en cuisine ou à l'écaille, y fait ses armes de restaurateur.

Aujourd'hui, si la table, admirablement reprise par son gendre et la plus jeune de ses filles Amélie, est l'un des restaurants les plus en vue d'Antibes, elle doit en grande partie cette belle renommée au travail de Jean-Claude et de sa famille qui l'a accompagné tout au long du développement de cette institution antiboise.

Et ce n'est peut-être pas un hasard si ses enfants ont finalement choisi la même destinée que leur papa : celle d'un restaurateur engagé, généreux, honnête et droit. Celle d'un travail qui, au-delà des difficultés, apporte de la reconnaissance et du plaisir à celui qui le fait bien.

Jean-Claude aurait-il envisagé un tel succès ? Son humilité et sa retenue l'empêchent de l'affirmer mais l'on devine chez cet homme aujourd'hui âgé de 81 ans, toute la fougue, l'abnégation et la volonté de ceux qui, avant de dire, commencent par faire... Et sans relâche, le cœur à l'ouvrage !



## JEAN-CLAUDE & VINCENT HALBY

Ce n'est peut-être pas un hasard si ses enfants ont finalement choisi la même destinée que leur papa : celle d'un restaurateur engagé, généreux, honnête et droit. Celle d'un travail qui, au-delà des difficultés, apporte de la reconnaissance et du plaisir à celui qui le fait bien.

# CÉDRIC TREUVELOT

Directeur opérationnel de Riviera Society

“ Nous pouvons toujours faire mieux... Le tout est d'essayer : je crois qu'il n'y a pas d'échecs, il n'y a que des expériences ! ”



# CHEF D'ORCHESTRE

Il y a des destinées qui s'écrivent tôt. Lorsque vous naissez à Epernay, près de Reims, capitale du Champagne ; que vous grandissez sur la Riviera, aussi adulée pour ses plages que pour ses belles tables de bord de mer et que vos parents sont déjà de la partie -en cuisine et en salle : difficile d'échapper à votre destin !

Aujourd'hui directeur du Golden Beef et promu dans quelques mois Directeur Opérationnel de Riviera Society, Cédric Treuvelot, 34 ans, est arrivé sur la Côte d'Azur à l'âge de six ans. « Je suis un pur produit Antibois : j'habite toujours depuis toutes ces années dans la même rue et comme par hasard... à 50 m du restaurant ! ».

Mais la vie laisse peu de place pour le hasard... Ainsi, après une scolarité classique, Cédric entre en lycée hôtelier, à la Faculté des métiers de Cannes CFA Villa Nérée où il passe successivement ses CAP et BEP en hôtellerie-restauration. Il vit son apprentissage chez Daniel Desavie à Valbonne, table renommée que l'on ne présente plus : « un très bel endroit, où j'ai acquis d'excellentes bases de travail », se souvient-il. L'hôtellerie-restauration, c'est un peu une histoire de famille : son papa a toujours travaillé comme second de cuisine tandis que sa maman faisait carrière en salle. Le jeune homme commence tôt, adolescent, par faire des extras le week-end, dans le quartier de la Garoupe, sur le Cap d'Antibes.

Pourtant, à 14 ans, comme beaucoup de garçons de son âge, il est bien loin d'être décidé sur ce qu'il va faire de sa vie... Et l'école n'est pas son fort.

Puis Cédric mûrit et après ce premier parcours d'apprentissage en restauration, se découvre une vraie passion pour la mécanique. Il décidera de s'y former, en passant un BEP, en apprentissage à Nice. Mais les conditions de rémunération le dissuadent de poursuivre dans cette voie : la mécanique restera une passion, qu'il pratique encore lors de son temps libre.

Retour à un métier qui finalement, lui plaît et pour lequel il prend de plus en plus d'expérience, au fil de passages dans plusieurs établissements renommés de la région. A la suite d'une année où le jeune homme s'est cherché et a travaillé en intérim dans divers secteurs (à l'usine, comme livreur, à La Poste...) et passée cette parenthèse d'incertitude qui lui permet de mieux savoir ce qu'il ne veut pas faire, Cédric est embauché en tant que commis de salle au Cap d'Antibes Beach Hôtel, classé à l'époque Relais & Château et dont le fronton du restaurant gastronomique se pare d'un macaron Michelin.

## « Ne pas brûler les étapes »

Une expérience de l'hôtellerie-restauration de luxe qu'il poursuit à la Chèvre d'Or à Eze, en tant que responsable du room service, puis chef de rang au sein de l'établissement semi-gastronomique et enfin commis pour le restaurant gastronomique.

S'ensuit une nouvelle expérience à Juan-les-Pins, où il saisit l'opportunité de diriger le Sud Café, avant d'entrer comme chef de rang chez Mamo, au Michelangelo à Antibes, où il finit par passer trois

années comme directeur d'établissement, à la suite du rachat du restaurant.

C'est alors une rencontre avec Vincent Halby qui le motive à venir diriger le Golden Beef, restaurant qu'il connaît bien en tant que client, amateur de viandes et de belles adresses gourmandes... En une année, Cédric reprend la direction du Golden Beef et proactif, met rapidement en place des changements -parfois infimes ou de nouvelles procédures de travail : « Je n'ai pas peur de me tromper et je considère ça comme une qualité ! » analyse-t-il. A son crédit : une augmentation du ticket moyen, un chiffre d'affaires en progression et un standing en hausse. Pour autant, le jeune directeur ne souhaite pas brûler les étapes et préfère s'assurer que ce qui est mis en place n'est pas la conséquence d'une simple embellie de la conjoncture économique ou le fruit d'un hasard quelconque...

Pour Cédric, l'expérience client peut aussi vite s'embellir que se détériorer, en lien avec un fait d'apparence anodine : « la restauration reste un métier de détails. La lecture client est primordiale : le niveau de prestation est le même pour tous mais on ne proposera pas le même produit à tous nos clients ».

## Changement de paradigme : quand se restaurer devient une expérience

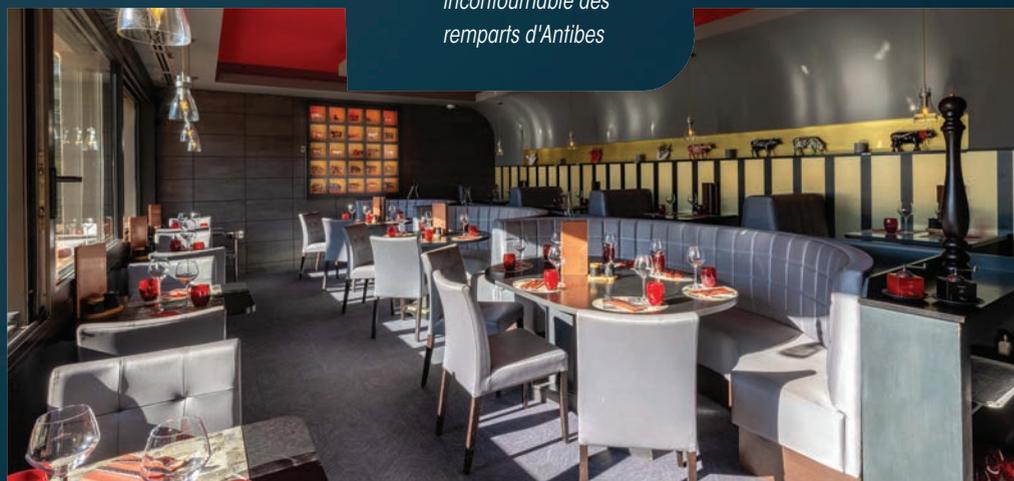
« Il y a un certain nombre d'années, on venait avant tout au restaurant pour... se restaurer ! Aujourd'hui, c'est surtout une expérience culinaire, un accueil, une ambiance que nos clients recherchent lorsqu'ils poussent la porte d'un établissement comme le Golden Beef ».

A ce titre, l'une des nouvelles dispositions prises par Cédric aura été de développer la carte des vins : elle compte désormais plus de 200 références, plus d'une centaine d'alcools &

spiritueux et plus de 40 cocktails. Ceci afin de proposer un très large choix, guidé par une équipe formée continuellement à connaître ses produits sur le bout des doigts : « Il faut tout connaître, tout goûter. Nous partons de la même façon de travailler que dans un restaurant étoilé : service pointilleux, élocution, présentation des plats et pour cela, nous organisons de nombreux training avec les fournisseurs qui viennent expliquer à l'ensemble du staff les particularités des viandes, des vins, etc. ». Un autre changement important dans l'organisation aura été de proposer deux services le soir (19 et 21 h) : imposer deux horaires permet d'habituer la clientèle à faire un choix et permet de remplir l'agenda des réservations. En période estivale, en 2024, entre 400 et 500 couverts ont ainsi été servis chaque jour ! Cédric Treuvelot est bien conscient que ces changements ont nécessité un effort du personnel, envers lequel il s'efforce d'être le plus juste en toute situation. « Je suis très exigeant mais je fais confiance et j'ai appris à être patient avec nos collaborateurs. (...) Notre politique de recrutement s'est progressivement axée sur le savoir-être des candidats, plus que sur leurs compétences au départ : je préfère travailler avec quelqu'un de bonne composition qui accepte et a envie d'être formé. Cette année, nous avons fait le pari de la jeunesse et cela a bien fonctionné... » analyse Cédric.

L'équipe du Golden Beef a ainsi gagné en maturité et cette nouvelle organisation offre à chacun des plannings cohérents et de manière générale, l'accent est mis sur la QVT (Qualité de Vie au Travail). Sur sa lancée, Cédric fourmille d'idées, qu'il compte mettre en application avec Vincent Halby : « Nous pouvons toujours faire mieux... Le tout est d'essayer : je crois qu'il n'y a pas d'échecs, il n'y a que des expériences ! »

*Le Golden Beef,  
l'adresse gourmande  
incontournable des  
remparts d'Antibes*



# RETOUR EN SALLE

Séverine Halby est née, comme son frère, en région parisienne. « C'est notre papa qui nous a embarqué dans son aventure, j'avais alors 15 ans quand nous sommes descendus vivre sur la Côte d'Azur », se souvient-elle, non sans émotion. Un papa devenu restaurateur qui plus tard, lui donnera l'envie de s'installer elle aussi à son compte. Puis... de revenir dans le giron familial en travaillant aux côtés de son frère Vincent dans ses deux restaurants du centre commercial Shopping Promenade Riviera, La brasserie Julien et La Piazza.

**P**our Jean-Claude Halby, comme une évidence, la vie serait plus douce à Antibes qu'à Paris : ce déménagement sur la Riviera représentait un rêve, son Eldorado à lui... Travaillant dans le gros et le demi-gros de la distribution de volailles, il avait eu de nombreux restaurants comme clients : de là à passer de l'autre côté et devenir lui-même à son tour restaurateur, le pas n'avait pas été difficile à franchir...

Séverine travaille ainsi auprès de ses parents dans le premier restaurant repris par son père, le Mykonos, unique établissement de Sophia Antipolis à l'époque, installé sur la place Bermond. Elle y apprend le service, dès l'âge de 15 ans. Quelques années plus tard, son papa achète l'Albert 1<sup>er</sup> au bas du boulevard du même nom, à Antibes. Une adresse confidentielle, qui avec beaucoup de travail, deviendra par la suite une véritable institution, incontournable des amateurs de fruits de mer et crustacés.

Mais pour l'heure, tout est à construire... Jusqu'à l'arrivée de son premier enfant, à l'âge de 24 ans, Séverine travaille en famille à l'Albert 1<sup>er</sup>. C'est un certain besoin d'émancipation qui l'amènera à quitter son emploi dans l'environnement familial et à chercher à voler de ses propres ailes, en ouvrant une rôtisserie, dans le village de Plascassier. Assurément un petit clin d'œil au métier de « volailleux » de son père, qui avant de rejoindre la Côte d'Azur, dirigeait des rôtisseries dans Paris ! Pendant 25 ans, Séverine va vivre de son activité de rôtisserie et de traiteur à emporter.

*La Brasserie Julien, dans le centre Shopping Promenade Riviera de Cagnes-sur-Mer propose une cuisine axée sur la tradition française*

## Changement de vie

Quand, en octobre 2015, Vincent projette d'ouvrir La terrasse dans le centre Polygone Riviera de Cagnes-sur-Mer, Séverine Halby sollicite son frère pour venir y travailler. Une étape importante pour celle qui a choisi de commencer une nouvelle vie à la suite d'une séparation. Finie la rôtisserie et retour à la restauration, dans un métier qu'elle connaît bien mais qu'elle avait mis de côté pendant plus de 20 ans.

Elle travaille alors avec Vincent et leur jeune sœur Amélie, qui en 2016, décide de partir et laisser sa place à la direction de la brasserie. Amélie a épousé Mickaël, qui a repris l'Albert 1<sup>er</sup> de son beau-père. Alors pour Séverine, l'ainée de la famille, l'occasion se présente de faire à nouveau ses preuves en acceptant le défi de tenir la maison, ses effectifs (30 personnes à l'année) au sein d'un restaurant qui ne connaît pas vraiment de saisonnalité, hormis l'été où la fréquentation ralentit quelque peu. L'enjeu est de taille, d'autant qu'il faut désormais suppléer Vincent, appelé à superviser le développement du Transat, à Antibes, nouveau restaurant qu'il a eu l'opportunité de reprendre, face au Port Vauban ! Séverine devient alors « les yeux et les oreilles de (son) frère ! ». En bientôt 9 ans, elle a pris de plus en plus d'indépendance, tout en participant à l'élaboration de process qui profitent à l'ensemble des établissements de Riviera Society. A son arrivée, elle n'imaginait pas qu'elle serait capable de

mener à bien cette mission... Progressivement, Vincent lui a laissé faire ses preuves : tenue des objectifs, gestion des équipes. « Nous sommes d'ailleurs

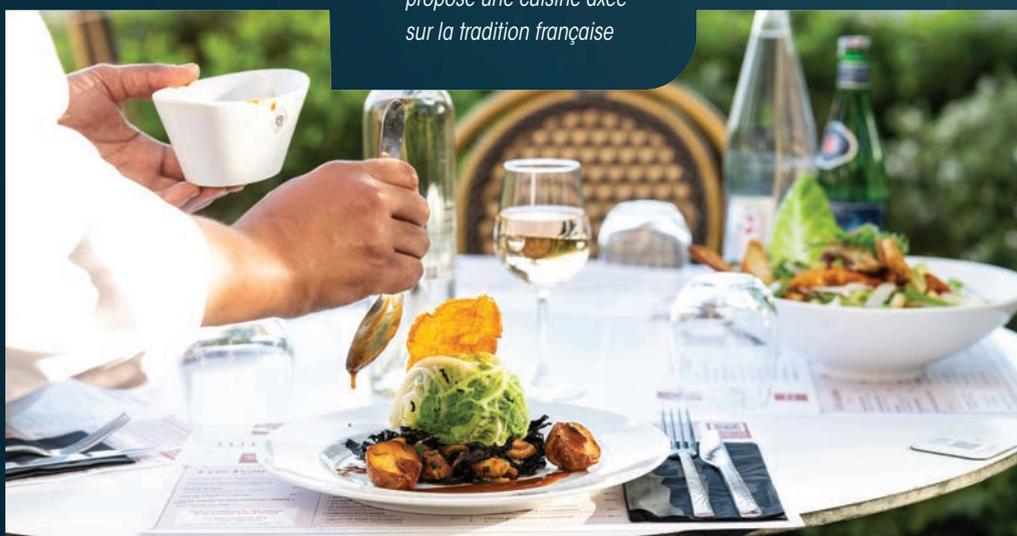
convaincus que le succès des restaurants tient beaucoup à la stabilité de nos équipes de travail », estime-t-elle.

## Brasserie Julien, nouvelle destination de la cuisine de tradition

A la Brasserie Julien, l'ambiance est différente avec un concept axé sur la tradition française. Des suggestions qui plaisent et aujourd'hui, si la majeure partie des amateurs de la Brasserie constitue surtout une clientèle de passage venue en premier lieu pour le shopping, de plus en plus d'adeptes du restaurant en ont fait une vraie destination, où ils apprécient d'y retrouver une cuisine élaborée, de savoureuses suggestions cuisinées qui les fidélisent.

La période Covid avait été mal vécue par Séverine qui supportait difficilement la fermeture des restaurants et de ne pas pouvoir travailler. Avec Vincent, ils ont donc décidé de mettre à profit cette période d'inactivité forcée pour remodeler l'ensemble du restaurant et sa décoration, de reconstituer une équipe pour résolument changer de style : exit « La terrasse », bonjour « La Brasserie Julien » ! « Notre offre de restauration n'était pas clairement identifiée. Sans la dénigrer, nous avons voulu changer cela et prendre le parti de proposer une cuisine « à la française », qui revisiterait des classiques que l'on ne trouve plus ailleurs... Les œufs en meurette, les caquelons d'escargots, les bouchées à la reine de volaille et champignons, la blanquette de veau à l'ancienne & son riz pilaf... Autant de suggestions à l'identité forte. Assez vite, le rythme a pris et les résultats sont arrivés. Si ce renouveau pouvait constituer un pari risqué pour nous, il a tenu ses promesses, en douceur, avec une clientèle qui nous a suivi et a aujourd'hui bien pris ses marques à la Brasserie Julien », analyse Séverine.

En juin 2022, son frère lui lance un nouveau défi : la supervision du restaurant La Piazza, au sein du centre Shopping Promenade Riviera, avec ses directeurs et son équipe de 30 personnes. La clientèle y est différente, adepte d'une pizzeria familiale, où venir manger rapidement mais toujours des mets de qualité. Aujourd'hui, la reconversion de Séverine a tenu toutes ses promesses et certains signes semblent indiquer que l'aventure familiale pourrait très bien se poursuivre : Margaux, la fille de Vincent, étudie le marketing et la communication et s'intéresse de près aux restaurants de Riviera Society tandis que l'ainé de Séverine s'épanouit dans le milieu de la commercialisation de... caisses enregistreuses ! Et si, finalement, chez les Halby, tous les chemins menaient... en cuisine ?





## SÉVERINE HALBY

Directrice de la Brasserie Julien  
& La Piazza

“ Nous sommes  
convaincus que le  
succès des restaurants  
tient beaucoup à  
la stabilité de nos  
équipes de travail ”

# DELPHINE FRANCESCATO

Directrice du Bistrot Margaux & Da Vinci

“ Nous avons la chance d'être très bien structurés, avec un gestionnaire des achats, ou encore une personne dédiée aux réseaux sociaux et à la communication, ce qui permet de travailler avec les bons outils, les bons process ”



# « OUI, ON PEUT VRAIMENT S'ÉPANOUIR dans les métiers de la restauration » !

Delphine Francescato est aujourd'hui la plus ancienne employée de Riviera Society, le groupe d'entreprises de restauration fondé par Vincent Halby. Employée comme serveuse dans son premier restaurant, Le Bastion, elle a suivi l'évolution et participé à la transformation des lieux en un bel établissement de type steakhouse, un concept alors unique à Antibes : le Golden Beef. Pourtant, rien ne semblait prédestiner Delphine à la restauration. Petit retour en arrière...

Originaire du département de Savoie où elle a grandi, titulaire d'une licence en Sciences du Langage, Delphine s'est engagée dans un premier temps dans la voie de l'enseignement en tentant le concours de l'IUFM (Institut Universitaire de Formation des Maîtres), afin de devenir Professeur des écoles. A cette époque où la jeune femme étudie, la profession a plus de succès qu'aujourd'hui et assez naturellement, les places y sont plus chères... Malgré son application, Delphine n'obtient pas le concours lors d'une première tentative et en attendant de pouvoir repasser les épreuves de la session suivante, commence à travailler en restauration, tout près de chez elle, à Chambéry. Du métier d'hôtesse d'accueil, elle devient dans un deuxième temps barmaid puis se voit promue chef de rang. Elle le reconnaît volontiers aujourd'hui : si elle n'ambitionnait pas dans un premier temps d'en faire une carrière, ces professions lui ont apporté une grande satisfaction.

Entretemps, une nouvelle réglementation validant la nécessité d'être titulaire d'un Master pour prétendre à pouvoir passer le concours d'entrée à l'IUFM contraint Delphine à devoir abandonner ce projet : prendre la décision de retourner pour deux années à l'Université lui est impossible... Cependant et fort heureusement -même si elle ne le sait pas encore, cette décision l'amènera à un tout autre épanouissement professionnel par la suite.

## « Pas l'ambition, mais... l'implication ! »

En 2011, Delphine suit son conjoint qui vient de trouver du travail à Antibes comme entraîneur de basket. Pour elle, c'est une nouvelle vie, des projets et la nécessité de rapidement trouver un emploi. Dans ce cadre, la jeune femme rencontre Vincent Halby, très engagé dans le monde du basket antibois avec l'équipe des Sharks et l'Olympique d'Antibes. Sa rigueur, son expérience de la restauration convainquent rapidement Vincent qui l'embauche comme serveuse au Golden Beef. « Je suis besogneuse, mais je n'étais pas ambitieuse... A 27 ans, mon objectif était surtout de devenir maman, mais Vincent Halby m'a poussé à faire plus. Quand il croit en vous et qu'il considère que vous faites bien votre travail, il sait vous inciter à aller

plus loin dans votre implication ! », reconnaît avec enthousiasme Delphine.

Tâches administratives, commandes... Petit à petit, le rôle de Delphine s'étoffe et ses responsabilités grandissent. Lorsque Vincent reprend Le Transat face au Port Vauban (qui deviendra le Bistrot Margaux), il propose à Delphine de venir y travailler. En 2024, son rôle évolue encore avec l'opportunité que rencontre Vincent de pouvoir reprendre deux restaurants avec le groupe Riviera Society : le Bistrot Margaux Côté Mer et la nouvelle trattoria Da Vinci...

Aujourd'hui, l'expérience qu'elle a acquise depuis plus de dix ans apporte à Delphine beaucoup de sérénité. Aidée en cela par sa hiérarchie : « Vincent est toujours très calme. Il sait tempérer les situations. Cela facilite beaucoup le travail car il insufflé de cette sérénité aux équipes. Nous avons aussi la chance d'être très bien structurés,

avec un gestionnaire des achats, ou encore une personne dédiée aux réseaux sociaux et à la communication, ce qui permet de travailler avec les bons outils, les bons process ».

## Nouvelles responsabilités

Bistrot Margaux « Côté Mer » ouvre ainsi au mois de mai 2024 et c'est l'une des anciennes collègues de travail de Delphine au Golden Beef, Anissa, qui prend le poste de responsable de salle de ce nouvel établissement confiné au Bistrot Margaux, « Côté Terre ». Par extension, Delphine devient directrice des deux entités du Bistrot Margaux et avec l'ouverture début janvier 2025 de Da Vinci, son rôle évolue encore : elle devient la référente pour les trois responsables de salle : Sébastien (Côté Terre), Anissa (Côté Mer) et Morgan, pour Da Vinci. « 2025 sera l'année d'établissement de cette nouvelle organisation », résume-t-elle.

Ce qu'elle a appris de toutes ces années de travail ? « Les métiers de la restauration ne sont pas ingrats, comme certains pourraient ou voudraient le laisser penser. Les rencontres, le fait d'amener de la satisfaction, de faire passer un bon moment à nos clients, ce sont des notions essentielles pour moi. Evidemment, la qualité de la restauration reste primordiale. Je ne pourrais pas envoyer une assiette en salle si son contenu ne me convenait pas et ça, c'est vraiment une certitude ! ».

De ce point de vue, Delphine n'est pas inquiète : « Nos chefs sont talentueux, ils évoluent rapidement et avancent sous la direction de notre chef exécutif, Frédéric Buzet, qui leur apporte ses connaissances et leur transmet beaucoup de son expérience et de sa créativité ».

Avec le recul, Delphine aurait-elle imaginé faire carrière dans la restauration, à son arrivée sur la Côte d'Azur il y a déjà 13 ans ? « Non, d'autant plus que je n'étais pas spécialement ambitieuse... En revanche, je m'applique et m'implique beaucoup dans mon travail et je ne me fixe pas de barrière en craignant de ne pas y arriver... J'ai confiance en moi et je suis travailleuse donc je parviens à atteindre mes objectifs. Par conséquent, j'ai eu de belles opportunités de progresser dans ma carrière ».

*Le Bistrot Margaux Côté Terroir vous invite à un voyage gustatif inoubliable dans une ambiance raffinée.*



# SIX RESTAURANTS,

## un couple, une famille : le compte est bon !

**Une histoire de famille... C'est en coulisses que l'épouse de Vincent, Priscilla Halby, tient la comptabilité du groupe Riviera Society : six établissements pour cinq sociétés et près de 120 employés.**

**Retour sur une histoire qui ne la prédestinait pas spécialement à œuvrer dans le monde de la restauration, même si à y regarder de plus près, quelques signes avant-coureurs pouvaient déjà laisser entrevoir des indices sur le chemin que Priscilla allait emprunter.**

**N**ée à Antibes où elle a toujours vécu, Priscilla a également passé du temps en Martinique, d'où une partie de sa famille est originaire. La restauration est loin d'être un univers méconnu pour elle : sa maman est chef et son papa... barman ! C'est à sa naissance que ses parents cessent de travailler en saison et de changer continuellement d'établissement pour s'établir durablement à Antibes où son papa devient moniteur d'auto-école, aidé de sa maman. Priscilla a rencontré Vincent il y a 30 ans. « On se souvient facilement de la date : c'était à l'occasion de l'anniversaire de mon papa, nous étions allés manger à l'Albert 1<sup>er</sup> ! Il y était serveur... » se remémore-t-elle.

A cette période, la jeune femme pratique avec assiduité la danse classique et nourrit l'ambition de faire carrière dans cette discipline exigeante. Assez logiquement et parce qu'elle connaît le métier, elle va commencer à aider Vincent le week-end à l'Albert 1<sup>er</sup> mais rapidement, le couple s'accorde à penser qu'il est préférable de travailler chacun de son côté... Vincent reste ainsi au contact des clients, au service puis à la direction des restaurants quand Priscilla préfère officier en back office : après des études de comptabilité, c'est justement dans les chiffres et plutôt en coulisses, qu'elle s'épanouit le mieux.

### Projets & croissance

En parallèle, la jeune femme n'a pas fait un trait sur ses rêves de danseuse et arrive le moment tant attendu où elle est recrutée dans une belle compagnie parisienne. Mais finalement, contre toute attente, elle préférera rester à Antibes. « Je n'ai aucun regret : avoir été sélectionnée dans une compagnie comme celle-ci représentait un rêve de mon parcours dans la danse... ! » Et c'est un autre projet qui la motive désormais : celui de fonder une famille.

Ainsi, ce sont Margaux puis deux ans plus tard, Julien, qui viennent combler de bonheur le couple. Les années passent et si Vincent et Priscilla ne travaillent plus côte à côte quotidiennement dans les restaurants du groupe, leur complicité et leur proximité sont de vrais éléments de réussite dans le développement et la gestion de Riviera Society. Même si Priscilla le confesse, elle est plus « frileuse »

“ *cette expansion puis cette réorganisation permettent vraiment d'asseoir la position de groupe de Riviera Society* ”

sur les stratégies de développement du groupe, quand Vincent fonctionne par instinct. « Pour ne pas m'inquiéter, il attend d'être dans la dernière ligne droite d'un projet pour m'en parler et m'annoncer des décisions. Au début, cela m'était difficile, j'avais l'impression qu'il ne me faisait pas confiance... Puis j'ai appris à comprendre son fonctionnement : il me préserve pour m'éviter de l'anxiété ! Aujourd'hui, je vis cette discrétion très différemment : je sais très bien que lorsqu'il

*La Piazza, votre escapade italienne au cœur du centre Shopping Promenade Riviera à Cagnes-sur-Mer*



me parle d'un projet, c'est qu'il a déjà fait ses calculs, anticipé, évalué les questions financières auprès des banques, tout préparé et que rien n'est jamais du domaine du « coup de folie » ! Un mode de fonctionnement qui réussit plutôt bien au couple et à l'essor de Riviera Society.

Le groupe a d'ailleurs connu une très belle croissance ces dernières années, à laquelle il a fallu faire face : « Nous nous sommes très bien entourés. Le recrutement d'Alain, par exemple, gestionnaire d'achat, qui s'occupe de la gestion des fournisseurs, du suivi des tarifs, de l'approvisionnement, me permet de me concentrer sur l'essentiel de mes fonctions, la partie comptable, ce qui me facilite énormément le travail ». Avec six restaurants et cinq sociétés, l'activité ne manque pas. « La gestion a été un peu complexe au début, d'autant que je pensais que nous arrivions à une période où nous allions pouvoir prendre un peu plus de temps pour nous : les enfants sont grands... Mais non, ce sera pour plus tard ! Finalement, cela s'est bien passé et cette expansion puis cette réorganisation permettent vraiment d'asseoir la position de groupe de Riviera Society. Nous verrons à l'avenir pour nous octroyer plus de temps libre ! ».

### Histoire de famille

Côté temps libre, Priscilla fait du fitness et apprécie les voyages. Et toujours avec l'esprit de famille : « Même si ce n'est pas très loin, nous essayons de partir une fois par an avec toute la famille. Dans nos vies, ce sont des moments très importants. Pouvoir profiter d'être ensemble, c'est quelque chose de précieux. L'an dernier, nous sommes partis en Corse, nous étions... 18 ! » sourit Priscilla. Demain, l'avenir du groupe se dessinera peut-être en famille, avec l'attrait des enfants de Priscilla et Vincent pour la restauration : Margaux étudie la communication et travaille déjà sur le marketing des différents restaurants du groupe. Julien, plus jeune, prend le temps pour réussir son orientation. Même si à 17 ans, il a déjà eu l'occasion de travailler en cuisine et se faire une idée plus précise de l'univers de la restauration. « Il passera son bac l'an prochain et nous le laisserons choisir sa voie. Le plus important, l'essentiel pour nous : qu'ils soient heureux de se lever le matin pour aller travailler, quels que soient leurs choix ! » conclut leur maman. Le temps nous le dira !!!

# PRISCILLA HALBY

Directrice financière  
de Riviera Society

“ Nous nous sommes très bien entourés. Le recrutement d’Alain, par exemple, gestionnaire d’achat, qui s’occupe de la gestion des fournisseurs, du suivi des tarifs, de l’approvisionnement, me permet de me concentrer sur l’essentiel de mes fonctions, la partie comptable, ce qui me facilite énormément le travail ”



# FREDERIC BUZET

Chef exécutif de Riviera Society

“ Ma rencontre avec Vincent est déterminante : nous nous entendons tout de suite et notre motivation est la même : revenir aux bases, au b.a.-ba de la cuisine, aux plats simples, mijotés... ”



# LA CUISINE, LA VIE !

Chef exécutif du groupe Riviera Society, à l'aube de prendre sa retraite, Frédéric Buzet a beaucoup de belles histoires de table à raconter. D'étoilé Michelin à aubergiste dans la Vallée de la Tinée, en passant par chef privé parcourant le monde, ses pérégrinations professionnelles démontrent s'il en était besoin que la cuisine, métier d'amour et de partage, peut mener à toutes les rencontres, toutes les expériences.

Issu d'une famille d'industriels, qui fabriquait du matériel pour les mines, Frédéric grandit en région Charolaise, près de Montceau-les-Mines.

Si dans la famille, tout le monde -ou presque- travaille pour l'usine familiale, Frédéric, lui, ne se passionne pas pour l'industrie. Par ailleurs, le jeune homme n'est pas très intéressé par l'école. Dès l'âge de 9 ans, il n'a d'ailleurs que deux idées en tête, qu'il s'empresse de marteler à ses parents : « Je voulais être cuisinier et... avoir une moto. Point ! » A 64 ans, Frédéric fait les comptes : « Je suis toujours cuisinier et j'ai une moto depuis l'âge de 16 ans ! » rit-il.

Très jeune, il intègre donc à 13 ans l'école hôtelière de Paray-le-Monial. A 16 ans, titulaire du CAP, c'est son professeur de cuisine, atypique, avec qui il est toujours en contact, qui va marquer à jamais sa destinée de jeune chef. « Il nous disait : le programme, on le fait en un an, ensuite je vous explique pendant les deux années suivantes comment faire de la vraie cuisine ! » Extras les week-end, participation à des concours : l'homme sait transmettre son amour du métier aux jeunes élèves qui le suivent partout... A Vichy, au restaurant de l'hôtel Thermalia, Frédéric débute sa vie de jeune cuisinier. Deux ans plus tard, c'est l'appel de la capitale, tout d'abord au Crillon. Le jeune provincial, tous les soirs dans sa chambre de bonne, pour parfaire ses connaissances et assouvir sa curiosité, s'efforçait de lire une page entière du Larousse Gastronomique : « Bien souvent je tombais de fatigue, la page à peine terminée ! ». Mais le pli est pris : l'amour de la bonne chère, le partage, les connaissances des arts de la table font passer Frédéric de cuisinier à chef et lui confèrent cette inamovible ambition de toujours mieux faire, surprendre, sublimer son travail.

Quelques saisons aux sports d'hiver plus tard, c'est à Ferney-Voltaire que Frédéric découvre Le Pirate, étoilé Michelin. Puis il est recruté au Château de Divonnes où un jeune chef de 26 ans, jusqu'alors inconnu, un certain... Guy Martin, cherche son sous-chef. Aux côtés de Frédéric, le restaurant conquiert une première étoile six mois après sa reprise, puis une deuxième en 1991. Le jeune chef commence alors à avoir la bougeotte. Guy Martin lui propose l'aventure du Grand Véfour, à Paris, proche du palais Royal. Une prestigieuse adresse restaurée dans un décor Second Empire. Les étoiles pleuvent...

## Constellation

Un nouveau défi attend Frédéric, sur la Côte d'Azur, en cette fin des années 90. Il est recruté au Saint-Paul, Relais & Châteaux de Saint-Paul de Vence. Une vingtaine de chambres et un restaurant

intimiste qui propose une soixantaine de couverts : le nouveau propriétaire des lieux lui laisse carte blanche pour faire de cette adresse de charme une table d'exception. Bonne intuition : le 28 février 2000, le chef est convoqué chez son patron : « Je ne savais pas de quoi il s'agissait. Quand j'ai vu la bouteille de Champagne débouchée sur la table, j'ai souri ». Si Frédéric avait déjà connu ce sentiment de plénitude dans ses précédents postes avec une constellation de distinctions, là, on parle bien de « son » étoile, son mérite personnel !

Un passage dans le JT le plus célèbre de France avec Jean-Pierre Pernaut et voilà que le restaurant ne désemplit plus : « c'était complet tous les soirs sur plusieurs semaines ! » se souvient Frédéric. Le chef nouvellement étoilé y présente son loup en croûte... d'argile, matière première en provenance directe de Vallauris ! Sa double côte de veau aux morilles ou aux truffes, ses cannellonis de homard à la bisque crémeuse sont autant de suggestions qui font recette et qui restent assurément dans les mémoires des gastronomes.

“ Pour cette année 2025, qui sera celle de la retraite, je travaille encore avec Alain sur les prix mais les jeunes chefs sont opérationnels désormais. Nous réalisons les cartes ensemble, mais chaque chef est autonome dans ses choix et dans ses approvisionnements ”

En 2007, Frédéric préfère changer d'établissement à la suite de la vente du Saint-Paul. Il restera quelques mois au Belles Rives où il s'installe avec une partie de son équipe. A la suite de cette courte expérience et alors qu'il prend quelques semaines de vacances, on le contacte pour une mission de 3 mois, au service d'un homme d'affaires Russe qui loue la célèbre villa La Vigie à Monaco et qui cherche un chef étoilé personnel.

L'aventure durera dix ans, pendant lesquels Frédéric suit l'oligarque de Saint-Moritz à Dubaï, de Moscou à Monaco. « Il avait une vraie passion pour la gastronomie, une mémoire exceptionnelle du goût : un plaisir de travailler pour quelqu'un qui avait cette exigence et cette passion de la cuisine ! ». La médaille a son revers : Frédéric était

devenu indispensable à cet amateur de cuisine d'exception. « Je voulais me poser, être plus au contact de ma famille ».

## D'étoilé à aubergiste, puis chef exécutif

Après avoir formé son remplaçant, Frédéric fait le grand écart : quittant les cuisines de palace, il déniche une petite auberge de village dans la vallée de la Tinée, à Bairols. « Nous étions ouverts vendredi, samedi et dimanche. Le reste de la semaine, c'était cueillette et préparations : orties, pommes et poireaux sauvages, jeunes pousses de sapins, champignons... Il n'y avait pas de menu, je m'approchais de la table et proposais au client ce qui mijotait en cuisine ! » Une parenthèse bienvenue qui dure 3 ans, avec son fils, alors apprenti boucher et que Frédéric forme à la cuisine. « J'avais besoin de revenir à des valeurs campagnardes, je me suis fait plaisir, j'ai partagé beaucoup de complicité avec mon fils, c'était l'essentiel ». De retour sur le littoral, Frédéric tombe sur une annonce : « on cherchait un chef pour ouvrir un bistrot à Antibes. L'idée m'a beaucoup plu ». La rencontre avec Vincent est déterminante : les deux hommes s'entendent tout de suite et leur motivation est la même : revenir aux bases, au b.a.-ba de la cuisine, aux plats simples, mijotés... Le chef s'occupe de la carte, de la cuisine, forme les équipes, au gré des rencontres et des embauches. Bien vite, ses fonctions s'étendent aux autres adresses de Riviera Society : Frédéric embauche Arnaud qui deviendra le chef du Golden Beef. L'évolution se poursuit avec la transformation de La Terrasse en un concept de brasserie. La patte de Frédéric fait son effet. Quand Vincent décide de reprendre la Piazza, Frédéric est évidemment consulté et apporte ses conseils. Son travail de chef exécutif s'organise ainsi jusqu'à cette année 2025, qui sera celle de la retraite : « Je travaille encore avec Alain sur les prix mais les jeunes chefs sont opérationnels désormais. Nous réalisons les cartes ensemble, mais chaque chef est autonome dans ses choix et dans ses approvisionnements ».

Et la retraite ? « Peut-être que je retournerais dans l'arrière-pays, ouvrir une table d'hôtes, pour conserver de cette convivialité ». Amateur et collectionneur de vieux livres de cuisine (il estime en posséder autour... de 3 tonnes !), Frédéric n'est pas vraiment près de raccrocher les casseroles. « Et dire que la conseillère d'orientation de l'époque m'imaginait comptable ou... décorateur sur grès ! ». Moralité : il faut savoir écouter les enfants quand ils parlent avec le cœur. D'ailleurs, Frédéric a laissé faire les siens et à 26 ans, sa fille est Maître d'hôtel à la Brasserie Julien et son fils... est boucher au Golden Beef !

# DANS LES CHIFFRES

## de l'arrière-cuisine

Rouage essentiel du groupe Riviera Society, Alain Estival fait le lien entre les cuisines et la comptabilité : gestionnaire des achats, il a l'œil sur l'assiette et sur son coût de revient, en bonne intelligence avec toute une myriade de fournisseurs et de partenaires, qu'il connaît pour la plupart depuis plus de 20 ans, au gré de ses expériences passées dans l'arrière-cuisine des établissements azuréens.

**A**vec Alain, vous avez affaire à un antibois pure souche : « Je suis né à la maternité du Boulevard Wilson, qui n'existe plus depuis longtemps ! » plaisante-t-il. Aujourd'hui gestionnaire des achats pour l'ensemble des restaurants du groupe Riviera Society, le fringant sexagénaire évolue depuis longtemps dans le monde de la restauration.

C'est un peu par hasard qu'il choisira cette voie : alors qu'il n'a que 9 ans, Alain se découvre un meilleur copain, un jeune garçon atteint d'une hépatite, auquel il apporte son aide dans les devoirs et dans le quotidien. C'est le début d'une grande amitié. Devenus les meilleurs potes du monde, c'est quand le papa de ce copain devient propriétaire d'une discothèque qu'Alain décide d'accepter son offre d'y travailler pour une saison. Il n'a que 17 ans et ce choix, déterminant pour sa carrière, n'est pas du tout du goût de ses parents... A l'époque, il s'est engagé dans des études en rapport avec les finances. « J'avais commencé un CAP Banque, Opérations de banque & Bourse mais je n'avais plus vraiment envie de traîner sur les bancs de l'école ! » reconnaît-il dans un demi-sourire.

Et pourtant, c'est bien cette formation qui lui donnera ce goût des chiffres, de la gestion et de la tenue administrative des différentes entreprises dans lesquelles il aura l'opportunité de travailler par la suite, en tant que collaborateur ou même comme associé.

*Au Bistrot Margaux Côté Mer, découvrez une cuisine authentique et généreuse, inspirée par la richesse des produits de la mer.*



Pendant dix ans, Alain fréquentera le monde de la nuit et y exercera divers métiers, plus ou moins éloignés de la seule tenue des comptes : « J'ai commencé par faire des burgers dans le restaurant attenant à une boîte de nuit, j'y ai été barman, mais j'ai souvent eu l'occasion de m'intéresser aux relations avec les fournisseurs, de travailler sur les prix, le paiement des factures... C'était vraiment mon point fort ».

### Prendre le large

Une première vie professionnelle qui dure un peu plus de dix ans. A 28 ans, avec son ami de toujours, ils prennent la gestion d'un petit hôtel-restaurant dans l'arrière-pays azuréen. Une affaire qui ne leur apportera pas satisfaction et plutôt le sentiment aujourd'hui d'une petite erreur de jeunesse... Qu'importe, Alain est de ceux qui considèrent que toute expérience est bonne à vivre. Il décide alors de prendre ses marques ailleurs et avec une envie d'exotisme, s'expatrie pour le Vietnam où il ambitionne de développer une affaire de glacier. Là encore, il n'obtient pas le retour espéré de son investissement et finit par rentrer en France, sur la Côte d'Azur où il recommence à travailler dans l'hôtellerie, de plein air cette fois-ci, avec une première saison dans un camping. Puis les affaires reprennent vraiment et Alain, entouré dans un premier temps de deux associés, reprend un restaurant en liquidation judiciaire. Les années passent avec un deuxième restaurant, revendu en 2008 à Antibes.

Tout comme son associé d'alors, passionné par ce secteur d'activité, Alain entame alors une

parenthèse professionnelle dans l'immobilier mais doit se rendre à l'évidence après quelques années : ce n'est pas vraiment son domaine et à l'hypothétique offre d'achat d'un bien immobilier, il préfère assurément le concret de l'addition d'un repas au restaurant ou de la facture d'un fournisseur de boissons...

### Retour à la restauration

« Antibois, je connaissais Vincent Halby et j'avais l'occasion d'échanger avec lui dans le cadre de ses fonctions dans le basket. En 2017, il venait de prendre un troisième restaurant, le Transat, qui allait devenir Bistrot Margaux et il avait besoin de quelqu'un qui gère les achats, en lien avec les cuisines des différents restaurants ». Ce qu'Alain maîtrise depuis l'époque où il a tenu un premier bar, à l'âge de 25 ans. Suivi et négociation des achats, écritures comptables, TVA, factures, déclarations diverses... Rien de tout ceci ne lui est étranger !

Son rôle s'étoffe vite, au fur et à mesure du développement de Riviera Society.

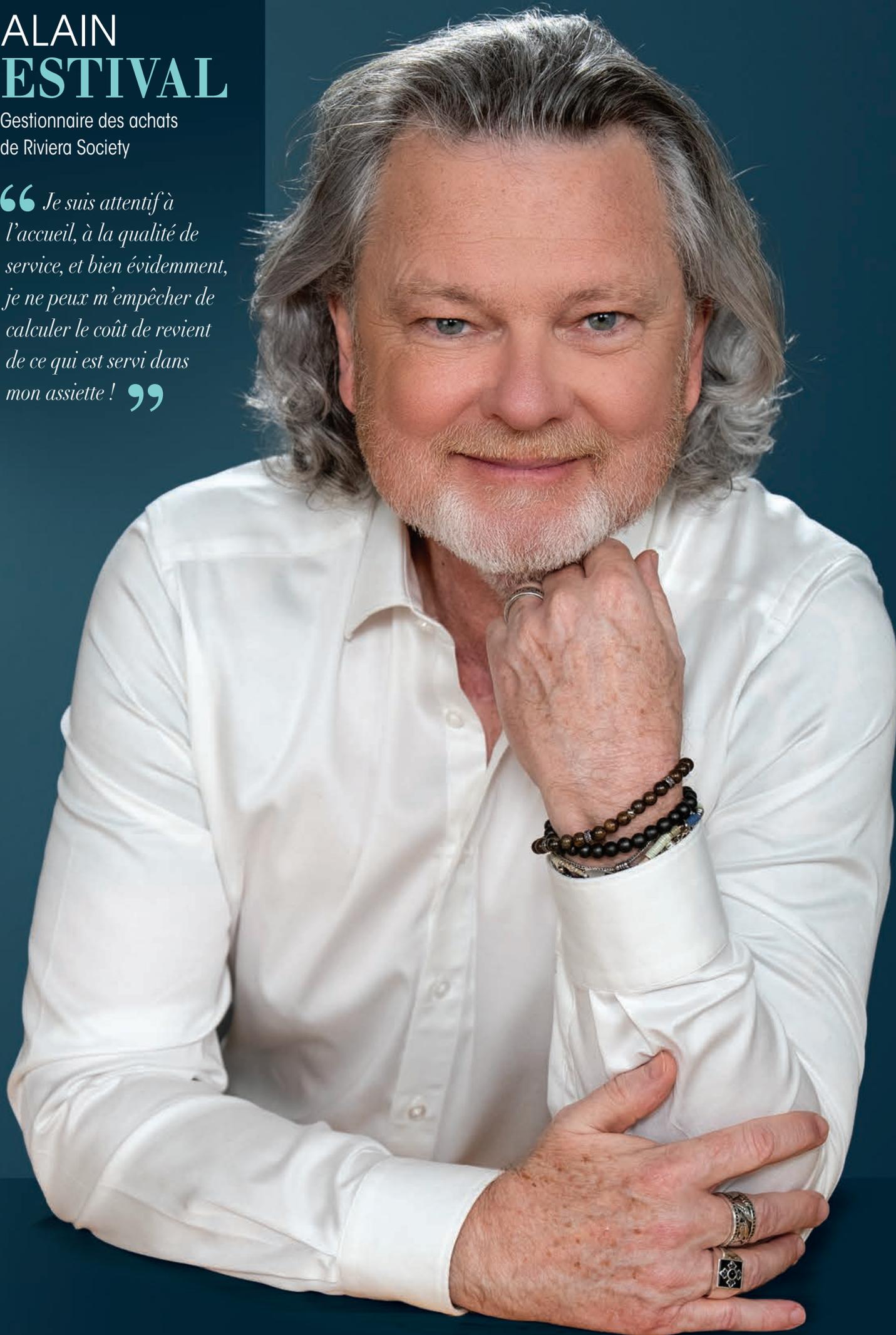
« Dès le 3<sup>e</sup> restaurant, il nous est vite apparu indispensable de réaliser les fiches techniques de chaque plat servi dans chaque établissement, pour connaître et mieux maîtriser, entre autres, nos prix de revient : il faut intéresser les chefs à cette notion, sans en faire une obsession ! Ils sont très réceptifs sur ce process. Chaque mois, nous réalisons un tableau avec les chiffres d'affaires, les volumes d'achat et les coefficients de marge : au 10 du mois suivant, ils ont les chiffres et nous pouvons nous permettre d'étudier en détail là où nous sommes perfectibles -ou au contraire, là où nous avons été performants. Avec le chef Frédéric Buzet, nous étudions tout cela. Le règlement des factures de nos fournisseurs se fait au cours d'échanges qui permettent de faire un point régulier et de discuter de ce qui est à améliorer dans nos relations commerciales, de garder un œil aguerri sur la fluctuation des prix, sur les remises... Je ne suis pas partisan des prélèvements automatiques et de trop de digitalisation, je n'aime pas fonctionner de manière déshumanisée », plaide Alain.

On apprécie le gestionnaire des achats pour sa rigueur, sa correction, sa gentillesse et sa disponibilité. Naturellement, déformation professionnelle oblige, Alain adore se rendre au restaurant... « Je suis attentif à l'accueil, à la qualité de service, et bien évidemment, je ne peux m'empêcher de calculer le coût de revient de ce qui est servi dans mon assiette ! »

# ALAIN ESTIVAL

Gestionnaire des achats  
de Riviera Society

“ Je suis attentif à  
l'accueil, à la qualité de  
service, et bien évidemment,  
je ne peux m'empêcher de  
calculer le coût de revient  
de ce qui est servi dans  
mon assiette ! ”





# SERVICES AUX ENTREPRISES & MOBILITÉ

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

## NEWS

### INVESTISSEMENT

## 4M € en 2025 pour le Fonds TOURISME CÔTE D'AZUR

En 2025, une nouvelle enveloppe de 4 millions d'euros est allouée pour accompagner les porteurs de projets souhaitant renforcer et diversifier l'offre touristique locale.

Créé en 2021 à l'initiative de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur et de la Banque Européenne d'Investissement (BEI), le Fonds Tourisme Côte d'Azur est géré par M-Capital Partners. La Métropole Nice Côte d'Azur et la CCI Nice Côte d'Azur ont apporté leur concours à cette création. Il accompagne les entreprises du secteur touristique, qu'elles soient privées, publiques ou parapubliques, dans le développement et la modernisation de leurs infrastructures.

Depuis sa mise en place, 34 projets ont été soutenus dans les Alpes-Maritimes et le Var, représentant un investissement global de 37 M€. Sur la seule Métropole Nice Côte d'Azur, 11 projets ont bénéficié de 12,5 M€, dont l'Ibis Nice Aéroport, le Novotel Cap 3000 à Saint-Laurent-du-Var et La Rotonde à Beaulieu-sur-Mer.



**34 projets**

ont été soutenus dans les Alpes-Maritimes et le Var

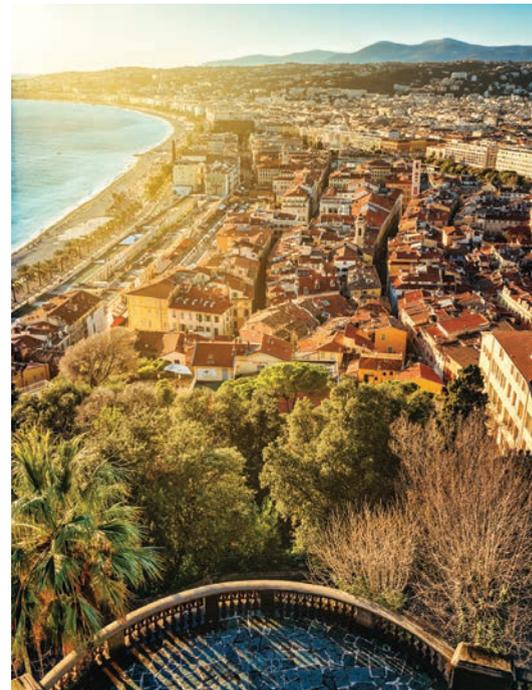
**37 M€**

investissement global

**11 projets**

sur la seule Métropole Nice Côte d'Azur ont bénéficié de

**12,5 M€**



## OSEZ LE PODCAST !

Tentez un nouveau contenu avec PodMédias, le créateur de communication audio expert en podcasts, podcasts filmés et webradios pour sublimer votre stratégie de communication.

Contactez-nous dès aujourd'hui pour un échange personnalisé



**04 93 000 195**

[contact@podmedias.fr](mailto:contact@podmedias.fr)

[www.podmedias.fr](http://www.podmedias.fr)

### OFFRE SPÉCIALE

pour les lecteurs de IN Magazine

### ENGAGEZ VOTRE AUDIENCE !

Votre premier podcast pour seulement

**450 € HT**

~~750 € HT~~

Podcast d'une durée maximale de 4 minutes

### Combien coûterait votre projet de podcasts ?

Budgétez-le de manière autonome et directement grâce à notre simulateur



ATTRACTIVITÉ

# TEAM CÔTE D'AZUR : 25 implantations réussies

L'agence dédiée à l'attractivité et à la promotion économique de la Métropole, Team Nice Côte d'Azur, présente un bilan très positif pour l'année 2024.

➤ L'an dernier, l'activité de l'agence s'est traduite par 242 nouveaux contacts, 212 projets qualifiés et 25 nouvelles entreprises accompagnées dans leur projet d'implantation sur la Métropole Nice Côte d'Azur. Des chiffres qui doivent générer la création de 274 emplois sur trois ans et des projets qui témoignent de la vitalité et de l'attractivité économiques du territoire métropolitain auprès des investisseurs français et étrangers.

Directeur Général de Team Côte d'Azur, Hervé Laubertie a précisé la stratégie de l'agence de développement économique métropolitaine : « La redéfinition de notre action de prospection, avec une approche plus ciblée sur les secteurs porteurs et



stratégiques pour le territoire commence à porter ses fruits. Cela s'est traduit notamment par l'introduction de nouvelles stratégies d'action, la capitalisation sur des événements internationaux majeurs tels que l'arrivée du

Tour de France en juillet à Nice ou bien encore la Conférence des Nations Unies sur les Océans prévue en 2025 et le renforcement de nos partenariats internationaux avec la Tunisie, l'Italie et le Canada ».

## ➤ L'attractivité azurienne en chiffres

**56 %**

Des entreprises implantées en 2024 sont originaires de France et 32 % d'Europe.

**52 %**

Des entreprises implantées sont issues des secteurs de la Tech et des smart services représentent 52 %, la santé.

**20 %**

Concernent le domaine de la santé



➤ [www.investincotedazur.com](http://www.investincotedazur.com)

## CARE COMMUNICATION

QUAND LA COMMUNICATION PREND SOIN DE TOUS

Care Communication incarne une approche humaine et responsable pour élever l'image de marque tout en contribuant au bien commun.

**“ JE MONTRE QUI VOUS ÊTES ET COMMENT VOUS LE FAITES ! ”**

**JUSTINE, fondatrice de Care Communication,**  
une agence conseil en communication alliant passion et authenticité.

**Reflétez l'image qui vous ressemble.**  
Créations des contenus personnalisés, brochures, flyers, réseaux sociaux...

**Soutenez des causes qui vous tiennent à cœur.**  
Une partie du montant des prestations est reversée à des associations choisies par les clients (environnement, santé, animaux...).

**06 78 51 53 23**  
[www.carecommunication.fr](http://www.carecommunication.fr)  
[votreagence@carecommunication.fr](mailto:votreagence@carecommunication.fr)

TENDANCES - MOBILITE

# En 10 ans, 30 % DE NOUVEAUX SALARIÉS À MONACO

L'INSEE est formel : sur les dix dernières années, la principauté a gagné 30 % de travailleurs frontaliers. Avec un impact fort sur la mobilité sur le territoire.



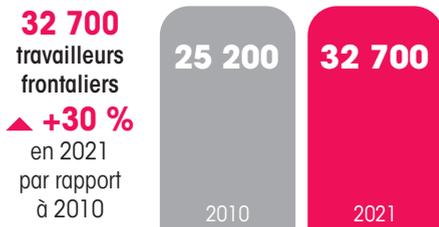
(9 900) et environ 5 000 à Menton. 33 200 résidents de Provence-Alpes-Côte d'Azur travaillent à Monaco, faisant de la principauté le bassin d'emploi principal de l'est du département des Alpes-Maritimes.

Ce fort développement pose de multiples défis en termes d'aménagement et de développement durable des territoires traversés : capacité des infrastructures routières, offre de transports en commun, impact environnemental de ces déplacements, dépendance de l'emploi envers un marché étranger, etc.

En 2021, trois frontaliers travaillant à Monaco sur dix (9 500 frontaliers) résident dans les quatre communes limitrophes de Beausoleil, Roquebrune-Cap-Martin, Cap-d'Ail ou La Turbie. Un autre tiers réside dans la seule commune de Nice

## DÉPLACEMENTS DES FRONTALIERS TRAVAILLANT À MONACO

**Le travail frontalier à destination de Monaco en forte progression**

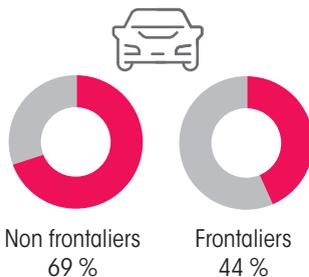
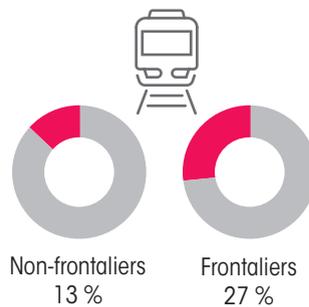


**Des trajets plus longs**



Entre 2010 et 2021 **+1,3 km** de distance moyenne parcourue par l'ensemble des travailleurs frontaliers

**Un recours deux fois plus fréquent aux transports en commun**



### Et en Italie ?

En comparaison, l'Italie ne compte que 300 résidents de Provence Alpes-Côte d'Azur dans ses travailleurs transfrontaliers ! Les frontaliers émettent ainsi 9 % des gaz à effet de serre liés aux déplacements domicile-travail dans les zones d'emploi de Nice, Menton et Cannes, alors qu'ils ne représentent que 7 % de la population en emploi. La distance moyenne de trajet a progressé de 1,3 km depuis 2010. À lui seul, l'effet de l'augmentation du nombre de frontaliers résidant à Nice, commune distante d'environ 20 km par la route, a allongé de 0,8 km le trajet moyen. Les frontaliers travaillant à Monaco ont deux fois plus souvent recours aux transports en commun que les non-frontaliers : 27 % les empruntent pour leurs déplacements domicile-travail, contre 13 %.

L'amélioration de la fréquence et du cadencement de l'offre de Trains Express Régionaux (TER) sur l'axe Cannes-Nice-Monaco-Menton a facilité l'accès à la principauté des personnes proches de cette ligne. La pression foncière autour de la principauté demeure par ailleurs une contrainte majeure.

Sources : Etude INSEE Provence Alpes-Côte d'Azur N°108



  
**SYSTÈMES D'ALARME**  
 ALARM SYSTEMS

  
**CAMÉRA DE SÉCURITÉ**  
 SECURITY CAMERA

  
**DÉTECTION INCENDIE**  
 FIRE PREVENTION

  
**CONTRÔLE D'ACCÈS**  
 ACCESS CONTROL

**NOTRE PRIORITÉ**

**VOTRE SÉCURITÉ!**

**WWW.AZUR-PROTECT-SYSTEM.COM**

04 81 89 90 47 - 06 68 77 76 10 - Chardon Frédéric - [contact@azurprotectsystem.com](mailto:contact@azurprotectsystem.com)

ATTRACTIVITE

# DES CHAMPIONS DE LA CROISSANCE dans la Métropole

La Métropole Nice Côte d'Azur confirme l'attractivité de son territoire, comme peut en témoigner la récente distinction de deux de ses entreprises parmi les plus performantes, lors de la promulgation du Palmarès des Champions de La Croissance 2025 / Les Echos - Statista.

Les entreprises distinguées au classement, au nombre de 400 en France, ont toutes généré une augmentation de leur CA de 33 % entre 2020 et 2023. Dans le ressort de la Métropole Nice Côte d'Azur, les deux champions qui sortent du lot sont Horus Pharma et Voltaïca. Le laboratoire indépendant d'ophtalmologie niçois se classe parmi les six seules entreprises du secteur Pharmacie, Chimie, Cosmétiques figurant au palmarès, avec une croissance de 43,11 % et une stratégie d'expansion internationale.

Originaire de Corse et implantée à Nice en 2023, Voltaïca s'impose comme un leader du photovoltaïque en France. Avec 630,54 % de croissance de son chiffre d'affaires entre 2020 et 2023, elle atteint la 31<sup>e</sup> place du classement national et la 4<sup>e</sup> dans le secteur de l'énergie. Côté Métropole, on note que « Nice est un véritable levier de croissance ».

Au chapitre de ses avantages les plus stratégiques, la Métropole NCA retient trois points clés essentiels, accélérateurs de performance : une position géographique-clé facilitant les échanges avec l'Europe et l'international, un écosystème économique et entrepreneurial structuré, propice à la croissance ; un cadre de vie attractif, facteur-clé pour le recrutement et la fidélisation des talents.



Au palmarès des Champions de La Croissance 2025 / Les Echos - Statista, dans la Métropole Nice Côte d'Azur, les deux champions qui sortent du lot sont Horus Pharma et Voltaïca.

**Voltaïca**  
**630,54 % de croissance**  
de son chiffre d'affaires entre 2020 et 2023

**Horus Pharma**  
**43,11 % de croissance**  
et une stratégie d'expansion internationale

> [www.investincotedazur.com](http://www.investincotedazur.com)

SALON DE COIFFURE ET D'ESTHÉTIQUE

## Sophia Beauté

Des coupes modernes aux couleurs éclatantes, révélez votre style, laissez-nous sculpter vos cheveux.

Pour un look parfait, de la coupe au rasage avec un service haut de gamme.

Un soin beauté, un massage détente, une expérience inoubliable.

*Vivez une expérience unique dans un véritable havre de détente et de beauté !*

Prenez rendez-vous au  
**04 93 42 66 68**

Profitez de  
**20 % de réduction**  
pour les lecteurs  
de IN Magazine

210 Av. Roumanille - 06410 Biot

# Achil.

RECRUTEMENT | CONSEIL | SUR-MESURE

## BIEN PLUS QUE DU RECRUTEMENT

**Anciens opérationnels métier** qui comprennent vos besoins et les attentes des candidats

**Pricing sans risque et agile**  
100% au succès  
Sans acompte

**Recrutement** rapide, efficace et personnalisé

**Large expertise sectorielle** (CHR, Industrie, Logistique, Finance, IT, Immobilier, etc.)

**Ils sont déjà plus de 500** à nous faire confiance

**Nous sommes 50 recruteurs**, tous chefs d'entreprises, comme vous !

**Laurence Molle** - Région PACA  
+33 6 66 58 38 88  
laurence.molle@achil.io

# Achil.

www.achil.io

## ENTREPRENEURIAT &amp; INNOVATION

# Innovant pour l'industrie ? CANDIDATEZ À SPRING TECH !

Rejoignez la communauté des innovateurs industriels de la Région Sud ! Avec Spring tech, La Métropole Nice Côte d'Azur met en avant les entreprises locales qui proposent une solution technologique en faveur de l'industrie.

➤ L'événement Spring tech, organisé dans le cadre du dispositif Territoires d'Industriemettra en avant les enjeux clés du secteur : financement, innovation, transition écologique et formation. Les entreprises sélectionnées bénéficieront d'un **espace dédié** pour présenter leur innovation lors de l'événement, de **rencontres B2B** qualifiées avec des grands comptes industriels et investisseurs, d'un **suivi personnalisé** pour capitaliser sur les contacts établis et d'une **visibilité accrue** via une campagne de communication.

L'appel s'adresse aux entreprises implantées en Région Sud (Provence-Alpes-Côte d'Azur), qui



proposent une solution technologique mature (prête à être commercialisée) et actives dans des domaines stratégiques comme l'IA, l'IoT industriel, la robotique, la décarbonation, l'économie circulaire, la cybersécurité, la maintenance prédictive, les logiciels de gestion industrielle, les matériaux innovants...

➤ **Le Spring Tech Industrie 2025 aura lieu mercredi 21 mai** sur le Campus Sud des Métiers, 13 Avenue Simone Veil à Nice.

En savoir plus sur : [business.nicecotedazur.org](https://business.nicecotedazur.org)

## L'ÉCOLE DE RELATIONS INTERNATIONALES

FONDÉE EN 1948

**ILERI**®

Institut Libre des Relations  
Internationales et  
des Sciences Politiques

ALTERNANCE  
STAGE

FORMATIONS  
POST-BAC À BAC+5

ILERI FORME DES EXPERTS EN :  
GÉOPOLITIQUE  
CYBERSÉCURITÉ  
DÉFENSE  
GESTION DES RISQUES  
MANAGEMENT D'ÉQUIPE

ILERI NICE



CONTACTEZ-NOUS

# DOSSIER

## RSE | MARQUE EMPLOYEUR

### Nouveaux leviers de performance des PME de demain

En 2025, entre autres défis, les entreprises françaises doivent composer avec une équation complexe : répondre aux attentes diversifiées des talents tout en s'adaptant à des transformations profondes, telles que le télétravail ou les enjeux de qualité de vie au travail. Au cœur de ces problématiques, la définition de la marque employeur ainsi que la transition environnementale et sociale apparaissent comme des vecteurs de croissance et de durabilité des entreprises et organisations. Quelles solutions appliquer ? Quelles bonnes pratiques à relever ?

Auprès de quels spécialistes se tourner pour travailler sur ces questions au sein de votre propre entreprise ?

Éléments de réponse, avec les témoignages des partenaires de IN Magazine.

#### CULTURE D'ENTREPRISE

**Entre discours et pratiques  
managériales, êtes-vous cohérents ?**

➤ Spécialiste des soft skills et des sciences de l'évaluation depuis 35 ans, la société Performanse vient de dévoiler les résultats d'une étude sur la perception de la culture d'entreprise. Elle met en lumière combien il est crucial, pour les organisations, que la communication sur leur culture d'entreprise soit cohérente avec leurs pratiques managériales effectives.

Voici les enseignements à retenir de cette étude : 94 % du vocabulaire utilisé pour qualifier la culture d'entreprise renvoie à la description de la culture telle que l'entreprise en parle. Il s'agit de la marque employeur.

A ce sujet, 89,3 % des salariés perçoivent la culture diffusée comme identique à la culture vécue. L'étude révèle également que la culture d'entreprise reste un concept flou pour de nombreux collaborateurs, principalement associé à des valeurs relationnelles comme l'entraide (9 %), la solidarité (8 %) et le respect (8 %). Paradoxalement, le langage évoqué par les salariés au sujet de leur culture d'entreprise est très ressemblant d'une société à l'autre. En revanche, l'étude révèle une réalité moins optimiste pour une partie des répondants : 50,7 % des participants se disent fortement alignés avec les valeurs de leur entreprise, laissant près de la moitié modérément ou peu alignés. Des résultats qui montrent que l'alignement apparent entre marque employeur et culture vécue peut se fragiliser face à l'adversité.

➤ [www.performanse.com](http://www.performanse.com)



#### ➤ LE CHIFFRE

**FIDÉLISER :**  
la préoccupation N°1

C'est le Baromètre 2024 Tissot-Payfit « Les RH au quotidien », publié par France Travail en août dernier, qui l'affirme :

**70 %** des DRH

identifient la fidélisation des collaborateurs comme leur principale préoccupation du moment.



## » LA GRAINE

## ENTREPRISES ET ENGAGEMENTS RSE

un effort collectif pour un impact durable !

Définir et structurer sa stratégie RSE, organiser sa transition environnementale, entrer dans un processus d'engagement durable et créateur de valeur, autant d'actions que les dirigeants de PME et d'ETI ne savent pas toujours aborder. A l'heure de la nécessité réglementaire de réaliser des reporting extra-financiers liés à la directive CSRD et dans un contexte où l'engagement RSE devient un véritable avantage concurrentiel, La Graine vous invite à réfléchir pour amorcer votre transition dans les meilleures conditions.

“ Nous aidons régulièrement les PME à construire leur politique ou charte RSE, ou à s'engager dans une démarche de certification car ce sont des demandes de plus en plus croissantes de la part de leurs clients. ”

Eleonore  
**GIVORT**  
Co-fondatrice  
de La Graine

L' aventure entrepreneuriale de **Charlotte Doyen** et **Eleonore Givort** a débuté chez Raise, un groupe pionnier de la finance engagée, devenu société à mission. Là bas, elles sont portées par la vision de l'impact comme moteur pour développer des projets et innover, et comprennent rapidement l'importance de l'accompagnement des entreprises pour contribuer à la transition écologique et sociale. Parallèlement, les limites planétaires sont mises à mal et l'urgence d'agir grandit. En 2023, les deux jeunes femmes décident de fonder **La Graine**.

#### Charlotte, Eleonore, comment aidez-vous aujourd'hui les dirigeants dans leur volonté de transition ?

Charlotte et Eleonore : Au sein des entreprises que nous avons accompagnées chez Raise, nous avons constaté une réelle volonté des dirigeants d'engager leur transition, mais aussi un manque de repères. C'est ce constat qui nous a poussées à élargir notre approche pour aider toutes les entreprises souhaitant s'engager dans ce processus, avec un focus sur les PME et les ETI. Contrairement aux grands groupes, qui disposent déjà des ressources pour structurer ces questions, ces entreprises ont souvent moins de moyens dédiés pour accompagner leur transition. Pourtant, elles constituent l'essentiel du tissu économique français et se retrouvent parfois démunies face à ces enjeux : par où doivent-elles commencer, quelles sont les démarches prioritaires ? Comment peuvent-elles transformer une contrainte en avantage concurrentiel ? Comment peuvent-elles embarquer leurs collaborateurs pour en faire un véritable projet d'entreprise ?

C'est pour répondre à ces questions que nous avons créé La Graine.

#### Pourquoi ce nom ?

Quand nous parlions de notre projet, l'image revenait souvent : celle de « planter une graine » dans la tête des dirigeants. Un engagement qui s'enracine dans la stratégie de l'entreprise et donne naissance à une croissance durable. Nous croyons que la RSE ne se décrète pas, elle se cultive. La Graine, c'est cette idée : accompagner les entreprises à structurer les bonnes pratiques, à les faire grandir avec leurs équipes et à bâtir des fondations solides pour un avenir plus responsable.

#### A quel niveau intervenez-vous ?

La RSE, c'est un outil de pilotage de la stratégie. On pourrait la comparer à une paire de lunettes qui permettrait d'appréhender l'ensemble de la stratégie de l'entreprise au travers d'un prisme de durabilité : politique RH, achats, approvisionnements, conception de produits et services... Notre rôle, c'est donc d'aider le dirigeant à

structurer sa vision stratégique de la RSE et à l'ancrer dans son projet d'entreprise. Nous travaillons à deux niveaux : d'une part, en aidant le dirigeant à construire une vision claire et ambitieuse de son impact, en lien avec son modèle économique. D'autre part, en accompagnant l'acculturation au sein de l'entreprise, car une transition réussie repose sur l'engagement de toutes les équipes.

Bien intégrée, la RSE devient une véritable boussole stratégique qui guide l'entreprise vers un développement plus résilient et porteur de valeur.

Notre offre est large. Nous proposons par exemple des directeurs RSE externalisés qui peuvent intervenir quelques jours par mois en entreprise. Nous avons également un accompagnement « Devenir entreprise engagée » qui consiste en la mise en place d'une réflexion d'intelligence collective avec les dirigeants et leurs collaborateurs, afin de structurer le positionnement engagé de l'entreprise et de définir le plan d'action associé. Enfin nous aidons régulièrement les PME à construire leur politique ou charte RSE, ou à s'engager dans une démarche de certification car ce sont des demandes de plus en plus croissantes de la part de leurs clients.

### Certaines entreprises doivent commencer à se préparer à la conformité CSRD : de quoi s'agit-il ?

Désormais, de plus en plus d'entreprises ont pour obligation de publier un rapport extra financier sur leurs données ESG (Environnement, Social et Gouvernance). Après les grands groupes en 2024, la directive CSRD concerne aussi les entreprises de plus de 250 salariés et/ou de plus de 50M€ de CA et/ou de plus de 25M€ de bilan, qui vont devoir rendre des comptes en 2026.

C'est pourquoi nous aidons ces entreprises dans leur mise en conformité CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), et dans la préparation du reporting. Ce nouveau cadre européen exige une harmonisation dans le choix des critères de durabilité que l'on va publier, permettant d'établir des trajectoires claires et ambitieuses.

### Quel lien peut-on faire avec la marque employeur ?

Il faut intégrer tôt l'ensemble des collaborateurs à la démarche de transition : qu'ils se sentent acteurs, concernés. C'est un vrai sujet, intrinsèquement lié à la marque employeur : les collaborateurs - dont les plus jeunes -, sont en demande d'engagement de la part de leur entreprise, ils ont envie de proposer des sujets, d'être moteurs. Ces leviers permettent assurément de responsabiliser les employés. Cela les engage dans

une vraie aventure globale, de long terme, et plus uniquement dans leur poste de manière verticale. Ils ont besoin de ces engagements et pas simplement... qu'on leur installe un baby-foot dans la salle de pause !

### Pourquoi est-ce si important ?

Il faut démontrer que la stratégie RSE est liée à la création de valeur économique : souvent, les dirigeants les opposent et voient la RSE comme une contrainte, alors qu'elle est vrai un levier de performance à long terme.

Ne pas s'engager peut aussi représenter un frein à l'investissement. Une entreprise cherchant à lever des fonds doit être bien consciente que l'an dernier, près d'un tiers des investisseurs ont refusé de s'impliquer financièrement dans des entreprises qui n'avaient pas suivi leurs engagements RSE ou n'avaient pas identifié de stratégie... Par ailleurs, cela représente indéniablement un avantage concurrentiel que d'avoir avancé sur ces enjeux de structuration de la durabilité..

Face à ces défis, il est essentiel de concilier transformation durable et performance économique, car une économie résiliente et responsable est aussi ce qui permet de garantir nos besoins essentiels et ceux

des générations futures. Certaines entreprises montrent déjà qu'il est possible de prospérer en intégrant pleinement les enjeux RSE, prouvant ainsi que durabilité et performance vont de pair. Les entreprises sont une partie de la solution, alors il est nécessaire d'encourager ce mouvement !

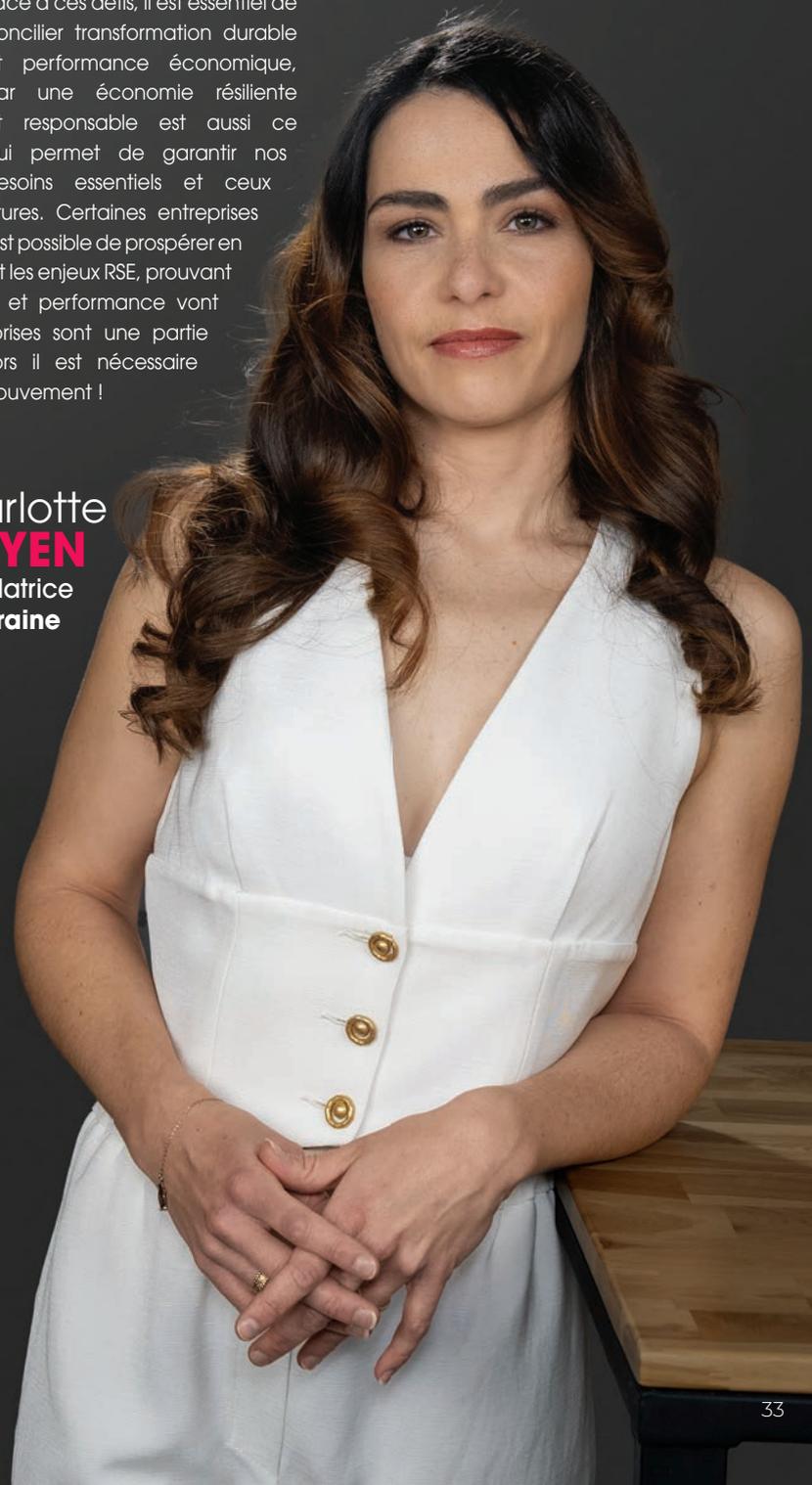
### ► Groupe Ragni : une démarche éclairée par La Graine

Ragni, expert azuréen de l'éclairage public et des technologies connectées, devient une entreprise à mission, engagée pour un avenir durable. Ce nouveau statut d'entreprise témoigne de la volonté de Ragni d'intégrer des objectifs sociaux et environnementaux dans son modèle d'affaires, en répondant aux attentes croissantes des collectivités locales et des citoyens pour des solutions d'éclairage public toujours plus respectueuses de l'environnement.

Accompagnées par Maison La Graine pendant plusieurs mois pour formaliser une raison d'être fidèle à ses valeurs et à ses enjeux, les équipes de Ragni ont participé au processus de définition de la mission. En interne, la démarche vient donc apporter aux équipes de l'entreprise une orientation stratégique et un sens à leur travail.

“ Il est essentiel de concilier transformation durable et performance économique, car une économie résiliente et responsable est aussi ce qui permet de garantir nos besoins essentiels et ceux des générations futures. ”

Charlotte  
**DOYEN**  
Co-fondatrice  
de La Graine



la  
graine

» GROUPE  
TRANSCAN

# FAVORISER

## les parcours de réussite

Chez le transporteur régional Transcan, la stratégie de marque employeur s'affine et rayonne sur l'ensemble des actions mises en place en matière de Ressources Humaines notamment dans le cadre du recrutement et de la mobilité interne. Cécile Pece, Responsable Recrutement et marque employeur et Manon Damiani, Chargée de recrutement et HSE (Hygiène Sécurité Environnement), font le point.

« Ce qui plait aussi beaucoup en interne, c'est l'ADN familial de l'entreprise, les possibilités de mobilité interne, l'évolution permanente du groupe et ses projets toujours plus ambitieux. »

**Manon DAMIANI**  
Chargée de recrutement et HSE (Hygiène Sécurité Environnement)

### 0 à en êtes-vous de la mise en place de la stratégie de marque employeur chez Transcan ?

**Cécile Pece** : Nous sommes assez fiers aujourd'hui d'évoquer la marque employeur car nous venons tout juste d'être récompensés par l'obtention du Trophée Ambassadeurs de l'emploi des métiers du transport et de la logistique, décerné par l'AFT, l'Association pour le développement de la Formation professionnelle dans les transports. Notre travail prend tout son sens et cela vient mettre en lumière l'ensemble des actions mises en place sur l'année écoulée et pas uniquement sur la marque employeur, mais également en matière de mise en place de process internes ou encore de sécurité.

### Quelles sont ces actions ?

**Manon Damiani** : nous avons par exemple travaillé sur le process d'intégration des nouveaux arrivants chez Transcan, avec la création d'un livret d'accueil et de sécurité.

**Cécile Pece** : en interne, nous avons notamment mise en place un process de cooptation, dans le but d'attirer de nouveaux talents, recommandés par des employés déjà en poste chez Transcan. Une diffusion en interne des profils recherchés est lancée, et si l'embauche est un succès, le cooptant reçoit une prime. Nous avons d'ailleurs commencé à verser les premières d'entre elles.

**Manon Damiani** : en interne, nous avons organisé le Noël des salariés avec leurs familles, où nous étions 150 pour cette première édition : un bel événement qui en appelle d'autres !

**Cécile Pece** : Nous sommes également présents sur les forums, événements, avec les fédérations auxquelles nous appartenons, avec l'UPE 06 également, dans le cadre d'une stratégie qui se met en place au fur et à mesure de l'évolution du groupe et de notre service. L'idée directrice : recruter des talents qui correspondent à l'ADN de l'entreprise.

En externe, une forte communication sur les réseaux sociaux permet de mettre en avant les activités du groupe et de nos équipes.

### Quels sont vos objectifs de recrutement en 2025 ?

**Cécile Pece** : Sur nos activités, les prévisions de recrutement sont par nature très difficiles à évaluer, car dépendantes de nombreux facteurs et en premier lieu de l'activité économique de nos clients. Néanmoins, sur ce premier trimestre, nous sommes sur une trentaine de recrutements, toute activité confondue, du développement ou du remplacement, de l'ouvrier au cadre en passant par l'agent de maîtrise.

Nouveauté cette année, sous l'égide de l'AFT et en partenariat avec plusieurs établissements scolaires, nous devenons « Porteurs d'Avenir ». Pour répondre à son objectif de promotion des métiers Transport et Logistique et renforcer le maillage territorial entre l'Éducation nationale et la profession, mais aussi pour répondre à la problématique d'attractivité de ses métiers, l'AFT Transport & Logistique a lancé cette démarche. Cela permet de parler aux jeunes du métier de transporteur et de logisticien, de la classe de CP aux classes supérieures. C'est aussi l'opportunité de promouvoir nos métiers et représenter notre branche d'activité auprès du public scolaire.

#### Constatez-vous une plus forte adhésion à votre marque employeur ?

**Cécile Pece** : Oui, le process de cooptation est un bon exemple : quand vous recevez 25 CV de la part de vos salariés, cela montre qu'ils ont envie de s'investir, qu'ils vendent notre image à l'extérieur et cela veut dire, plus simplement, qu'ils sont bien chez nous ! La présence et l'implication des familles lors de notre fête de fin d'année a également montré la forte adhésion à la marque Transcan.

#### Qu'est-ce qui leur plaît chez Transcan ?

**Manon Damiani** : Nous constatons que notre notoriété est importante, avec une belle image : on nous évoque souvent « les beaux camions rouges » ! Pour un métier qui est difficile, cela permet de mettre en lumière notre activité, et sous son meilleur jour, avec ses beaux camions, ses beaux locaux... Ce qui plaît aussi beaucoup en interne, c'est l'ADN familial de l'entreprise, les possibilités de mobilité interne, l'évolution permanente du groupe et ses projets toujours plus ambitieux.

#### D'ailleurs, comment agissez-vous sur la mobilité interne ?

**Cécile Pece** : Nos directeurs d'activité nous sollicitent pour trouver des profils correspondant à leurs besoins mais nous pouvons clairement constater que tout le monde porte les valeurs du Groupe Transcan et favorise toujours en premier lieu les profils internes afin de les faire évoluer et promouvoir la mobilité interne.

A ce sujet, nos directeurs d'activité en sont un excellent exemple : ils sont le plus souvent issus de cette mobilité interne, ils ont évolué, partant parfois du bas de l'échelle pour prendre de plus en plus de responsabilités. Ils connaissent tous les métiers, sont de vraies personnes de terrain et ont donc toute la légitimité pour assumer leurs fonctions de direction. Au service RH, nous leur apportons un soutien et un accompagnement managérial, mais nous intervenons aussi avec eux sur le recrutement, l'intégration, la formation, ...

Nous essayons de les guider au départ du processus de mobilité interne mais surtout tout au long de celui-ci, en tant que support : nous sommes vraiment là pour aider les équipes sur le terrain.

“ Sur ce premier trimestre, nous sommes sur une trentaine de recrutements, toute activité confondue, du développement ou du remplacement, de l'ouvrier au cadre en passant par l'agent de maitrise. ”

**Cécile PECE**

Responsable Recrutement et marque employeur

#### > Prochains rendez-vous du recrutement pour Transcan :

- > **En mars**, le Forum de l'emploi de l'OGC Nice, à l'Allianz Riviera, rendez-vous incontournable et généraliste de tous les employeurs des Alpes-Maritimes.
- > **En juin**, la semaine du transport et de la logistique mobilisera les équipes autour d'un partenariat avec différents acteurs du Transport et de la Logistique et qui permettra à de nombreux candidats de découvrir l'univers Transcan et les multiples métiers de son secteur d'activité, souvent méconnus.



» GROUPE  
TRANSCAN

# DE LA CABINE au bureau

Arrivé en 2014 chez Transcan comme chauffeur poids lourd, Benoit Quievreux est aujourd'hui Directeur de l'activité Transcan Conteneurs. Passionné par les métiers du transports, ambitieux, l'évolution de son parcours symbolise les bénéfices de la promotion interne, dans une entreprise qui sait récompenser la fidélité de ses collaborateurs.

« Dans ce métier, j'ai tout appris avec Transcan et c'est vraiment une fierté de développer cette activité, c'est un plaisir de travailler avec les marseillais, la ville dans laquelle je suis né ! »

**Benoit  
QUIEVREUX**  
Directeur d'activité  
conteneurs

**S**i l'expérience a démontré que plusieurs chemins -parfois insolites ! - pouvaient mener chez Transcan, la route empruntée par Benoit était toute tracée depuis longtemps... « J'ai passé tous mes permis entre 14 et 15 ans et c'est à la suite d'un déménagement dans les Alpes-Maritimes pour nous rapprocher de notre famille avec mon épouse, que j'ai quitté mon poste de chauffeur dans le Var ». La vocation ? Il la tient de son papa. Conduire des gabarits imposants, c'est aussi une histoire de famille : sa sœur travaille à la Régie des Transports Marseillais (RTM), comme... conductrice de bus.

Après un premier entretien concluant chez Transcan, Benoit commence donc comme chauffeur, principalement la nuit, pour organiser sa vie de famille et poursuivre son engagement associatif dans le foot comme coach sportif. Entre 2014 et 2017, ses tournées sont locales et il parvient à concilier l'ensemble de ses activités. Un bon compromis... mais Benoit ambitionne d'évoluer dans l'entreprise. Cela tombe bien : en interne on cherche un responsable de planning dans la filiale de Transcan Route.

Pendant quelques mois, il voit ainsi l'envers du décor au bureau : une amplitude horaire importante et une réactivité de tous les instants que nécessite la gestion des nombreux impondérables liés au planning. Benoit décide alors de reprendre le volant. Mais la direction a une idée. Très satisfaite de son expérience dans son approche du management de l'équipe des chauffeurs, elle lui propose un autre défi : assurer l'intérim du responsable d'exploitation de la nouvelle filiale Transcan Conteneurs.

### Un nouveau métier

« C'était pour moi une découverte totale : les procédures, la réglementation, le fonctionnement du Port Autonome de Marseille... ». Cette nouvelle filiale, créée à la suite d'un rachat, prend en charge la gestion des transports de conteneurs, principalement pour les transitaires en Import et Export. Le travail de Benoit consiste à se faire connaître (la filiale est la seule au départ du 06), à créer son réseau et assurer la continuité du travail initié avec le portefeuille client racheté par Transcan. L'activité est sensible, la concurrence importante et l'anticipation auprès des clients, indispensable « pour installer un vrai partenariat de travail avec eux » estime-t-il.

En 2022, à la suite de mouvements internes, il est appelé à diriger l'activité Conteneurs. Avantages : Benoit connaît le métier sur le bout des doigts et peut assurer la partie commerciale, le dispatch, l'administratif et même se retrouver derrière un volant s'il le faut !

Ainsi, de la même manière qu'il a pu évoluer au sein de l'entreprise, il est amené à faire monter en compétence des profils en interne.

« Dans ce métier, j'ai tout appris avec Transcan et c'est vraiment une fierté de développer cette activité, c'est un plaisir de travailler avec les marseillais, la ville dans laquelle je suis né ! Il est vrai que depuis 2014, je me sens de plus en plus niçois... sauf pour le foot évidemment ! »  
Son mantra ? « Pourvu que ça dure ! »



[www.transcan.fr/conteneur/](http://www.transcan.fr/conteneur/)

# UNE AVENTURE humaine

Pourtant armé de son Bac + 3 en Marketing et Communication, Pierre-Jean Lartigue connaissait des difficultés pour trouver du travail dans ce secteur lorsqu'il s'est décidé à entamer une reconversion plus porteuse sur le marché de l'emploi. « J'ai eu envie de devenir ambulancier par goût du contact et parce que j'aime rendre service ». Pendant cinq ans, il exerce le métier. Puis, motivé par un excellent ami qui y travaille déjà, il rejoint Transcan.

« **L**e vendredi, je rends les clés de l'ambulance et je salue mon directeur. Je m'en souviens très bien, c'était en février 2015 : j'ai fait un semi-marathon le dimanche et le lundi matin, je commençais chez Transcan ! » Le début d'une aventure qui dure depuis 10 ans : « je n'y connaissais rien, les semi-remorques, les palettes... » se souvient Pierre-Jean. Entré comme référent facturation et exploitant Messagerie, il est chargé de gérer les départs de marchandises, composés d'1 à 3 palettes, pour les clients grands comptes de l'entreprise. Un travail administratif, qui relève également de l'exploitation, avec des tâches de suivi de dossier et de SAV. Le jeune homme prend ses marques et se met à maîtriser de mieux en mieux les tâches qui lui sont confiées. « Chez Transcan, vous avez l'opportunité d'apprendre, d'être écouté et vous avez carte blanche pour mettre en place des améliorations de process dans votre travail, pour l'approfondir, l'enrichir ». Il commence ainsi à gagner des parts de marché en proposant progressivement à ses clients les services supplémentaires de transport qu'il maîtrise.

## Emmener ses clients là où ne vont pas les camions Transcan

Entré chez Transcan Route, Pierre-Jean dirige aujourd'hui l'activité Transcan Affrètement avec pour mission de satisfaire ses clients en allant là où les camions de Transcan ne vont pas : en s'appuyant sur un réseau de prestataires partenaires. C'est en 2018 qu'il découvre cette activité, alors qu'il est appelé à épauler le directeur de la filiale, Didier Nivoit, qui le forme avant de partir en retraite en 2022.

L'affrètement connaît une croissance de son chiffre d'affaires de l'ordre de 12 à 15 % chaque année, dans une conjoncture complexe. De bons chiffres qui répondent à la nécessité de diversification du groupe de transport : « Nous ajoutons d'autres spécialités à nos savoir-faire, comme d'aller à l'international, ou d'organiser le transport avec des contraintes spécifiques pour livrer par exemple des scènes musicales, ou encore proposer de la livraison avec manutention

à étage... C'est un métier génial ! Ma seule limite est celle de la main mise sur le prestataire qui travaille pour nous : tout l'enjeu consiste à être capable de lier avec lui une relation simple mais efficace, à distance ». Les métiers du transport sont toujours conditionnés par le facteur temps, « Il faut donc savoir déléguer et mon équipe sait très bien accompagner le client, apporter ce suivi commercial et être l'interface indispensable entre nos partenaires et le client final ».

Pierre-Jean a voulu créer une vraie complémentarité de chacun, où tout le monde est très polyvalent. « Je pense que nous sommes tous ensemble à vouloir gagner une compétition, dont finalement, l'arbitre est le client. C'est une aventure humaine. J'étais ambulancier pour l'humain et j'ai retrouvé cette richesse chez Transcan. Je suis conscient que je serais resté dans une zone de confort si je n'avais pas été « élevé » par des personnes comme Christophe Debrabandère, par exemple. J'ai énormément progressé, appris, auprès de tout le monde ! »

« Chez Transcan, vous avez l'opportunité d'apprendre, d'être écouté et vous avez carte blanche pour mettre en place des améliorations de process dans votre travail, pour l'approfondir, l'enrichir »

**Pierre-Jean LARTIGUE**  
Directeur d'activité affrètement



[www.transcan.fr/affretement/](http://www.transcan.fr/affretement/)

» GROUPE  
TRANSCAN

# PARCOURS en confiance

De belles rencontres, un sourire inoxydable et une motivation à toute épreuve : Fabien Bussi personnifie l'évolution interne chez Transcan et fait mentir certains adages : oui, même sans diplôme, on peut s'épanouir et accéder à d'importantes responsabilités au sein d'une PME régionale.

« C'est ici, chez Transcan, que l'on m'a fait comprendre que je pouvais m'épanouir et évoluer en interne. Et je suis convaincu que cette philosophie est pour une grande part de la réussite de cette entreprise aujourd'hui ! »

**Fabien  
BUSSI**  
Directeur  
d'activité  
logistique



**F**abien Bussi a construit sa carrière dans le monde de la logistique. Sans aucun diplôme, « l'école ce n'était pas trop ça... » sourit-il, en débutant comme simple manutentionnaire, il estime aujourd'hui avoir eu « la chance d'avoir rencontré des responsables qui ont bien voulu me faire avancer au sein des diverses entreprises pour lesquelles je me suis investi. J'ai pu progresser, évoluer ».

En 2016, le niçois devient responsable d'un dépôt tout juste bâti par Transcan quelques mois auparavant. Fabien a pour mission de structurer la mise en service du site et de l'équipe. Le jeune homme relève le défi avec brio : pourquoi ne pas lui faire réitérer cette expérience concluante ? La direction de Transcan lui confie un second entrepôt dont il faut assurer la réorganisation et surtout suivre le volet management : « c'est le plus compliqué dans notre métier. Il a fallu fidéliser les équipes car le turn-over y était important tout en optimisant le fonctionnement et les coûts.

A titre d'exemple, ce dépôt fonctionnait en 2 x 8 avec la nuit. Avec une nouvelle organisation, un rangement et un stockage rationalisés ; une équipe dynamique, nous avons réussi à maintenir l'ensemble de l'activité sur un cycle de 8 h ».

### Un management sincère

« Je n'ai pas appris le management ; je fonctionne à la franchise et à la sincérité et j'essaie d'appliquer ces deux principes au quotidien ». Conscient de l'importance de la confiance qui lui a été accordée dans l'évolution de sa carrière, Fabien essaie d'appliquer cette méthode avec ses équipes : « mon but est de les amener vers le haut, les faire avancer et je me dis que c'est cet état d'esprit qui les fait adhérer à ma façon de manager, de fonctionner. Au quotidien, je suis très conscient que ceux qui peuvent faire évoluer notre organisation, nos performances sont ceux qui travaillent auprès de moi chaque jour. Je suis très à l'écoute de leurs suggestions, de leurs remarques. A terme, l'idée est qu'ils prennent ma place ! La promotion interne, c'est pour tous ceux qui en ont l'envie... ».

Un parcours de réussite intimement lié à la marque employeur et à la culture d'entreprise chez Transcan. « En toute humilité, je me dis que sans diplôme, et même si j'ai su m'en donner les moyens, je peux être fier du poste que j'ai aujourd'hui. J'ai travaillé dans d'autres entreprises de logistique auparavant mais c'est ici, chez Transcan, que l'on m'a fait comprendre que je pouvais m'épanouir et évoluer en interne. Et je suis convaincu que cette philosophie est pour une grande part de la réussite de cette entreprise aujourd'hui ! »

D'autant que l'ambition du groupe est croissante : « Aujourd'hui, Transcan, ce sont 16 dépôts et plus de 90.000 m<sup>2</sup> de stockage. Nous sommes en 2025, mais je reste persuadé que Franck Cannata est déjà en 2035 dans sa stratégie, sa vision de l'entreprise ! » Une vision conforme à la devise de Transcan : « Les seules limites sont celles que l'on se fixe ».



[www.transcan.fr/logistique/](http://www.transcan.fr/logistique/)

# Comme un COUTEAU SUISSE

L'ascension professionnelle de Paul Félix aura été à la hauteur de sa motivation de relever des défis chez Transcan. Entré chauffeur-livreur en 2013, il dirige aujourd'hui l'activité Eco City, après avoir -plusieurs années durant- participé aux nombreux développements du transporteur.

« **E**n 2013, nous étions moins de 40 personnes, avec seulement deux livreurs en VL. J'ai été embauché par Franck Cannata comme chauffeur, pour l'un de ses clients historiques, Leroy Merlin ». Paul n'est pas issu du monde du transport. Il a commencé sa carrière professionnelle comme mécanicien automobile, puis, autodidacte, s'est formé pour devenir électricien. Entrepreneur, il a créé avec son frère son entreprise dans le BTP mais après quelques années de travail et des difficultés, il a préféré choisir la voie du salariat, d'autant que ses projets immobiliers nécessitaient à ce moment-là un emploi à la rémunération fixe. Le premier emploi de Paul chez Transcan impliquait de conduire le matin et organiser les livraisons dans les dépôts l'après-midi. Touche-à-tout, il apprend vite le maniement d'engins et devient rapidement cariste, puis sa polyvalence l'amène à occuper la fonction de magasinier. Ses responsables décident alors de lui confier le traitement de l'intégralité d'un premier dossier client, sur la filiale Livraison. Paul grimpe ensuite les échelons dans la logistique et devient responsable de locaux. La structure se développe, l'organisation de Transcan se définit et se déploie : Paul entre dans l'organigramme en venant remplir des fonctions opérationnelles dans l'exploitation logistique et très vite sur l'ensemble des dépôts du groupe.

Véritable « couteau Suisse » de l'entreprise qui connaît alors une forte croissance d'effectif et un développement foncier fulgurant, Paul soutient la direction sur d'autres filiales comme celle qui monte en ces fins d'années 2010 : le E-commerce.

## Tâches diversifiées

Il a l'opportunité d'y faire des remplacements et un temps, de prendre la direction de la filiale. La mise en service d'un nouveau bâtiment, la mise en place d'équipes, de procédures, l'occupent pendant l'année 2017. « Cette diversité de tâches, c'est important pour maintenir la motivation, la dynamique : les projets de développement, la croissance, tout ceci me fait avancer. Ces dernières années, je suis rarement resté plus d'une année sur un poste chez Transcan » analyse Paul.

Ce sont une excellente connaissance du terrain, des différentes activités -ainsi que la confiance de la direction qui l'associe souvent aux lancements de projets- qui l'amènent, depuis quelques mois, à diriger l'activité Eco city. L'activité commence au PAL (Parc d'Activités Logistiques) où arrive le flux à trier et à répartir sur les hubs de centre-ville ou d'autres sites. Un métier différent avec plusieurs milliers de colis quotidiens, livrés à vélo full-électrique, pour des clients encore peu connus de Paul. Mais le défi est séduisant : « Développer la qualité, étudier la clientèle pour définir le commerce à aller chercher : plutôt en B to B, en B to C, des produits frais, etc. ? » L'idée est d'identifier où aller chercher la croissance de cette activité porteuse. Alors comment va-t-il relever ce nouveau défi ? « Il y a douze ans, je n'avais jamais touché un transpalette de ma vie et je ne savais pas ce qui relevait de la « logistique ». Mais j'avais confiance en moi, une forte motivation et le coup de pouce du hasard avec la découverte d'une entreprise comme Transcan, à l'ascension et à l'état d'esprit incroyables ».

« La diversité de tâches, c'est important pour maintenir la motivation, la dynamique : les projets de développement, la croissance, tout ceci me fait avancer. »

**Paul  
FELIX**  
Directeur d'activité  
Transcan Eco City



[www.transcan.fr/eco-city/](http://www.transcan.fr/eco-city/)

» GROUPE  
TRANSCAN

# De la cuisine AU E-COMMERCE

Bruce Félix n'avait aucune expérience des métiers du transport et de la logistique lorsqu'il a débuté chez Transcan en 2016. Il est aujourd'hui Directeur d'activité E-Commerce chez le transporteur régional. Retour sur un parcours étonnant.

« Notre fonctionnement, très polyvalent, nous permet une flexibilité opérationnelle que des grands groupes ne pourraient pas atteindre. »

**Bruce  
FELIX**  
Directeur d'activité  
e-commerce



**A**près avoir vécu quelques années de son adolescence à la Réunion, le jeune homme revient en France, dans le Sud-Ouest pour passer son BEP de cuisine. Une passion qui le conduira à nouveau sur l'île de l'Océan Indien pour une première expérience dans un établissement gastronomique, puis, à Montpellier, où il parfait son parcours en travaillant plusieurs années au sein de belles adresses du centre-ville. C'est une frustrante expérience d'association pour créer un restaurant qui le détournera de cette voie : l'affaire tourne court et Bruce repart dans le Sud-Ouest où il change de voie pour un travail moins chronophage, au sein d'une collectivité locale.

Après avoir « rechargé les batteries », il décide de revenir à Nice où il a de la famille, encouragé par son oncle, Paul Félix, qui travaille déjà chez Transcan.

## Faire sa cuisine

« J'ai débuté comme simple préparateur de commandes. Sous l'impulsion de mon oncle, j'ai vite assimilé le fonctionnement de l'activité et je suis rapidement devenu autonome sur un, deux, puis sur plusieurs clients à traiter ». Assez vite, devant son engagement et son dévouement à faire progresser l'activité e-commerce alors en plein essor, Bruce se voit confier la responsabilité de la gestion d'un entrepôt du groupe. Un deuxième suit et arrive alors un nouveau défi que Bruce est amené à relever avec son oncle Paul : l'intégration d'un client monégasque et la mise en place de procédures complexes afin de gérer l'ensemble de ses livraisons sur la Côte d'Azur. A la suite de cette intégration réussie, Bruce devient en 2020 directeur d'activité E-commerce.

Difficile aujourd'hui de mesurer le chemin parcouru, tant l'échelle de comparaison a évolué : « Quand je suis entré chez Transcan, nous étions une cinquantaine... Nous sommes aujourd'hui près de 500, la structure n'a plus rien à voir ! » En revanche, Bruce fait facilement le lien avec son ancien métier : « Je fais ce parallèle car c'est assez similaire à la cuisine : avec la gestion des stocks, les DLC, la mise en place, les roulements, les volumes à préparer... ! »

## Flexibilité opérationnelle

Chaque filiale a ses particularités, les journées de Bruce sont variées : « un point sur la rentabilité de la journée à venir, sur les mouvements à opérer dans les équipes, l'intégration des clients... Il faut anticiper les volumes, gérer le fonctionnement des partenaires comme des clients : s'agit-il de produits dangereux à expédier ? Bénéficiant d'une réglementation particulière ? A envoyer à l'international ? Notre fonctionnement, très polyvalent, nous permet une flexibilité opérationnelle que des grands groupes ne pourraient pas atteindre : c'est tout l'avantage de nos profils, qui connaissent parfaitement l'ensemble des tâches effectuées au sein de la filiale, pour les avoir toutes pratiquées, comme entre autres le picking, l'emballage, la préparation de commandes, etc. ! »

Revers de la médaille : ces profils polyvalents, très atypiques, ne sont pas toujours faciles à recruter pour des postes à responsabilité. Et c'est tout l'enjeu d'un travail en binôme avec le service RH de Transcan.



[www.transcan.fr/e-commerce/](http://www.transcan.fr/e-commerce/)

RSE | MARQUE  
EMPLOYEUR

# DIRECTIVE CSRD

## Grandes entreprises et gestion des déchets : peut mieux faire

Avec l'entrée en vigueur de la norme CSRD au 1<sup>er</sup> janvier 2024, Urbyn\* pose un état des lieux exclusif sur les politiques, engagements et réalisations RSE des plus grandes entreprises françaises du SBF 120. En analysant 60 des 120 rapports annuels, elle propose un tableau unique de l'engagement des grandes entreprises sur le chemin de la transition énergétique.

➤ La Directive de l'Union européenne relative à la publication d'informations en matière de durabilité par les entreprises, ou directive CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), établit un nouveau cadre de reporting des entreprises cotées ou non, ETI, PME ou grandes entreprises. Elle concerne toutes les dimensions environnementales, sociales et de gouvernance (ESG), de leurs activités.

Sur les principaux enseignements à retenir de l'étude, Urbyn relève que 88 % des entreprises mentionnent le terme d'économie circulaire dans leur rapport.

Sur la gestion des ressources et des déchets, l'étude constate un niveau de maturité relativement faible.

### ➤ LES CHIFFRES

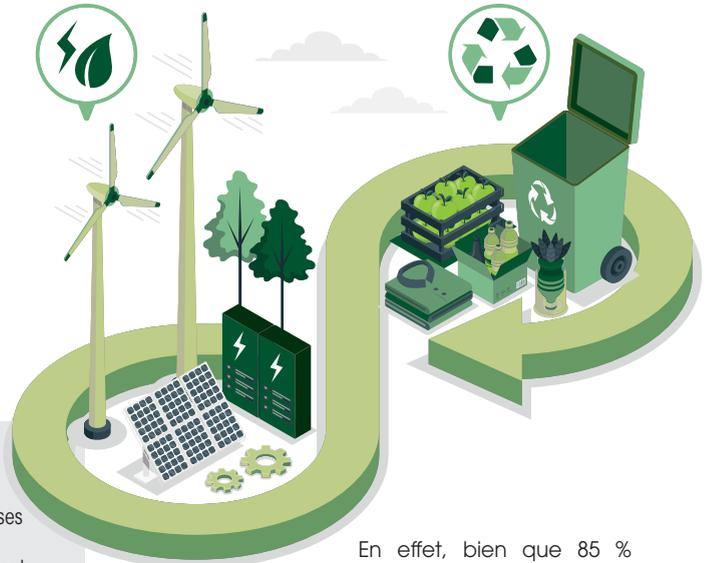
**88 %** des plus grandes entreprises du SBF 120 mentionnent le terme d'**économie circulaire** dans leur rapport.

**85 %** d'entre elles évoquent des actions pertinentes de **gestion et de réduction des déchets**.

**62 %** travaillent sur des initiatives de **gestion des ressources naturelles**.

**52 %** mentionnent une **limitation de l'extraction des matières premières**.

**42 %** évoquent des projets intégrant de **nouveaux matériaux biosourcés**.



En effet, bien que 85 % d'entre elles évoquent des actions pertinentes de gestion et de réduction des déchets, peu semblent travailler de manière concrète à la limitation de leur impact et à la préservation des ressources. Ainsi, 62 % évoquent des initiatives de gestion des ressources naturelles et seulement 52 % une limitation de l'extraction des matières premières.

On constate également que les projets intégrant de nouveaux matériaux biosourcés sont encore timides : ici aussi, seulement 42 % d'entre elles y évoquent cette alternative.

\*Urbyn accompagne depuis 2018 les entreprises dans l'analyse de leurs déchets, le déploiement de filières de valorisation et la mise en place d'outils de traçabilité.


www.performanse.com

## SPECIALISTE EN RESEAU D'ENTREPRISE



**O. GRISSI**  
C.E.O

"L'innovation et la confiance sont au cœur de chaque réussite."

**Besoin d'une IT fiable et performante ?**

AroData vous accompagne avec des solutions sur-mesure en infogérance, cybersécurité et réseau pour assurer la réussite de votre entreprise.



Operateur internet & mobile

Infogérance & support IT

Création site web & logiciel

Cybersécurité

 Tel  
**04 22 53 75 24**

 Site Web  
**ARODATA.FR**

 Mail  
**Contact@arodata.fr**

**DEMANDEZ VOTRE AUDIT GRATUIT**



Retrouvez nous autour d'un café !

 **62 Imp. Font Roubert**  
**06250 Mougins**

## » GSF JUPITER

STÉPHANE QUARANTA :

# « ÊTRE À L'ÉCOUTE DE L'HUMAIN crée de la richesse immatérielle »

Dirigeant de GSF Jupiter, filiale du groupe d'hygiène et services associés qui compte 7 établissements sur l'arc méditerranéen de Monaco à Toulon avec 1300 collaborateurs, Stéphane Quaranta est convaincu que la RSE participe de la création de valeur au sein du groupe et qu'elle n'est pas de la seule responsabilité des dirigeants mais représente une belle histoire collective. Entretien.

## Quel bilan tirez-vous de l'année 2024 ?

Stéphane Quaranta : Comme de nombreuses entreprises françaises, nous sommes dans un effet « tunnel » avec 2 ans de crise Covid, 3 ans de contexte inflationniste fort, ce qui n'est pas évident pour notre activité : notre prix de revient étant majoritairement constitué de notre masse salariale. En parallèle, nous continuons d'investir dans l'Humain, de créer de l'emploi : c'est là toute la difficulté de l'équation à laquelle nous sommes confrontés.

## Comment se portent les services connexes à l'hygiène et à la propreté ?

Chez GSF, notre métier ne se limite pas à la propreté : nous accompagnons nos clients avec des services complémentaires comme l'accueil, la conciergerie ou le multiservice. En nous confiant ces prestations, ils peuvent se recentrer sur leur cœur de métier tout en améliorant leur environnement de travail. Cette approche globale renforce notre rôle de partenaire stratégique, bien au-delà d'un simple prestataire.

La demande pour ces services ne cesse de croître : ils ont progressé de 6 % l'an dernier et représentent aujourd'hui 17 % du chiffre d'affaires de GSF Jupiter. Une dynamique qui témoigne de la confiance de nos clients et de la valeur ajoutée de notre expertise.

## Certains services se développent-ils plus que d'autres ?

Oui, on constate par exemple un certain essor de la logistique.

## En quoi participent-ils de votre politique RSE chez GSF Jupiter ?

En proposant à notre personnel de diversifier leurs missions au-delà du nettoyage, nous leur ouvrons des perspectives d'évolution professionnelle. Grâce à des passerelles métiers et des formations internes, ils peuvent développer de nouvelles compétences et accéder à des fonctions élargies, renforçant ainsi leur employabilité et leur épanouissement au sein de l'entreprise. Cette approche illustre notre volonté de valoriser nos collaborateurs et de leur offrir des parcours enrichissants.

## La RSE, comment se traduit-elle dans les actions de GSF Jupiter au quotidien comme sur le long terme ?

Il faut bien garder à l'esprit que nous avons toujours été une entreprise responsable, d'un point de vue social, sociétal et évidemment, environnemental. GSF a été l'une des premières entreprises à signer le Pacte mondial de l'Unesco, il y a 20 ans déjà, en 2005 ! C'est dans notre ADN ! Nous menons beaucoup d'actions tout au long de l'année, qui engagent tout ou partie de nos employés chez GSF.

Depuis 5 ans, nous sommes par exemple partenaires de la No finish line, un événement sportif et solidaire où nos collaborateurs courent, ou marchent « utile ». Tout le monde y participe et chaque kilomètre parcouru sert un projet en faveur des enfants. Le handicap est aussi au cœur de nos préoccupations. Il est encore malheureusement trop mal perçu. Nous

avons pu organiser en ce sens une sensibilisation de l'ensemble de nos cadres, responsables d'exploitations et chefs d'équipes autour du handicap, en présence de Michaël Jérémiasz, chef de projet Paris Paralympique 2024.

Sur des sujets sociaux, une assistante sociale accompagne nos salariés sur le 1 % logement, sur la préparation du départ en retraite... La RSE concerne aussi les questions d'égalité des chances et de parité. Notons à ce sujet que notre CODIR a tendance à se féminiser : nous ne sommes pas encore à la parité mais nous y travaillons !

La RSE ce n'est pas une simple action isolée, c'est notre quotidien, nous l'incarçons !

## L'environnement est un axe prioritaire de votre politique RSE :

Sur l'environnement, notre flotte de véhicules se « verdit », avec, au fil du remplacement de nos voitures, des modèles tout électrique ou hybrides. GSF s'engage également à promouvoir des pratiques d'achats responsables qui respectent l'environnement, la société et l'économie. Cette politique vise à intégrer des considérations éthiques, sociales et écologiques dans nos processus d'achats. GSF possède par ailleurs le Label « Relations Fournisseurs et Achats Responsables ». Très bonne nouvelle à vous annoncer : GSF devient une société labellisée « B Corp » répondant à des exigences sociétales et environnementales, de gouvernance et de transparence envers le public. Le B de « B Corp » pour « Benefit for All », désigne une société reconnue pour avoir des effets bénéfiques sur le monde, tout en étant rentable. Par ailleurs, des solutions techniques de production d'eau osmosée ou d'utilisation de produits écoresponsables pour limiter notre empreinte carbone et optimiser la production de nos déchets, sont de plus en plus utilisées dans nos processus de travail au quotidien.

Enfin, notre engagement RSE place l'humain et sa sécurité au cœur de nos priorités.

Nous avons, en interne, un Formateur et Préventeur des risques dédié, qui veille à sensibiliser nos 1 300 collaborateurs aux bonnes pratiques et à leurs responsabilités en matière de sécurité. Son action quotidienne renforce notre culture de la prévention et notre exigence de protection pour chacun.

« Chez GSF, notre métier ne se limite pas à la propreté : nous accompagnons nos clients avec des services complémentaires comme l'accueil, la conciergerie ou le multiservice. Cette approche globale renforce notre rôle de partenaire stratégique, bien au-delà d'un simple prestataire. »



www.gsf.fr

“ La RSE ce n'est pas une simple action isolée, c'est notre quotidien, nous l'incarçons ! ”

Stéphane  
**QUARANTA**  
Directeur Général GSF JUPITER

### En quoi la RSE peut-elle améliorer les performances de GSF Jupiter ?

Le leader de demain doit être convaincu que la RSE est un moteur de performance. Être à l'écoute de l'humain, c'est créer de la richesse immatérielle : Engagement, Motivation, Fidélisation. Chez GSF Jupiter, cette écoute est au cœur de notre démarche, car des collaborateurs épanouis et valorisés contribuent directement à l'excellence de nos services et à la satisfaction de nos clients. Un projet à venir en 2025 : mes managers vont être coachés par un sportif de haut niveau sur la manière de garder un mindset positif en toute circonstance. Cette préparation mentale de sport de haut niveau est ramenée au monde professionnel pour que chacun puisse s'y épanouir pleinement. Cela permet aussi d'être en capacité de se dire les choses, d'aller au-delà des individualités, comme dans une équipe sportive, avec un vrai discours bienveillant. Ce mentorat se déroule sur une année, auprès des membres du Codir, des 7 directeurs d'établissement et des directeurs adjoints de GSF Jupiter.

### Tout ceci rejaillit donc sur la Marque employeur GSF ?

La RSE, ce n'est pas qu'un sujet « descendant », qui viendrait du sommet de la hiérarchie : l'ensemble des collaborateurs est concerné et sollicité sur le sujet, suivant un mode participatif. Nous partons du principe que tout le monde a de bonnes idées. Et bien souvent, elles remontent directement du terrain. Concernant la perception de notre marque employeur, soulignons que notre taux de fidélisation est important. Un sondage mené auprès des 1300 collaborateurs de la filiale le confirme : nous avons obtenu le label « Choose My Company », qui met en avant les entreprises où il fait bon travailler, celles que leurs salariés recommandent.

Car il faut bien se poser la question : combien de sociétés peuvent encore se targuer de placer l'humain au cœur de leurs priorités en 2025 ? C'est aussi cela qui fait toute notre différence !



## » HYGIENE 4D

# DES VALEURS COMMUNES pour avancer en équipe

Définir sa marque employeur, c'est se donner des outils pour affirmer son positionnement, fidéliser ses collaborateurs en interne, mais c'est aussi se donner la possibilité de séduire et d'attirer les talents extérieurs à l'entreprise. Pour Julie Duriez, qui dirige Hygiène 4D, spécialiste de la 3D (désinsectisation, désinfection, dératisation) et de l'assainissement, cela permet aussi d'affirmer certaines valeurs propres à l'entreprise et lui permettre « d'avancer en équipe ».

### **C**hez Hygiène 4D, comment travaille-t-on sur la question de la marque employeur ?

Julie Duriez : Plusieurs actions sont menées à notre niveau pour façonner notre marque employeur. Pour affirmer notre positionnement, beaucoup de communication passe par nos réseaux sociaux. L'objectif, en ce début d'année 2025, était de nous faire connaître à travers nos nombreuses actions réalisées dans le cadre de notre stratégie RSE et afin d'améliorer continuellement la QVT (Qualité de Vie au Travail, NDLR) chez Hygiène 4D.

Une campagne de posts a été conçue en interne. Dans un autre registre et afin de récompenser nos collaborateurs, nous avons mis en place le versement de la « prime Macron », échelonnée tout au long de l'année. Pour ceux qui le souhaitent et afin d'en faire profiter l'ensemble de l'équipe, des abonnements en salle de sport ont été négociés. L'an dernier, nous avons organisé plusieurs événements en interne. Derniers en date : un escape game, un « secret Santa » où chacune et chacun s'offrait un cadeau de Noël ! Enfin, pour renforcer la cohésion avec nos collaborateurs, nous partageons régulièrement des repas ensemble.

### Que nous réserve ce deuxième trimestre 2025 chez Hygiène 4D ?

Cette année, nous axons nos efforts sur la formation interne. Je pars sur le terrain participer à la formation des équipes mais aussi au bureau où une fois par

### » Nouveautés de saison chez Hygiène 4D

Hygiène 4D, au-delà de ses interventions liées à l'assainissement et aux nuisibles, propose à la location et sur abonnement mensuel, **des équipements anti-moustiques à des tarifs à partir de 95 € HT/mois pour les professionnels comme pour les particuliers**. Ils seront à installer à partir du printemps.



A l'agence, retrouvez les **produits de lutte contre les nuisibles** et découvrez une nouveauté avec **le dépistage de punaises de lit**. « N'oublions pas qu'aujourd'hui -et c'est une obligation légale, le bailleur doit prouver à son locataire entrant que le logement qu'il lui loue n'est pas infesté. Nous pratiquons les tests et lui délivrons ensuite un certificat. Notre clientèle d'hôteliers fait déjà appel à nous pour intervenir et pour former leurs équipes à pratiquer eux-mêmes ces tests de dépistage » indique Julie Duriez.

mois, les collaboratrices et collaborateurs de l'administratif suivent une formation « métiers », en lien avec les activités de terrain réalisées par Hygiène 4D. Ces rendez-vous sont aussi l'opportunité pour chacun de pouvoir aborder des sujets qu'ils souhaiteraient mieux approfondir. Nous avons par exemple organisé une formation sur les camions et le matériel de curage utilisés par les équipes d'intervention. Nous avons aussi travaillé sur une formation liée à l'établissement de nos rapports d'intervention, ce qui participe à améliorer la qualité.

Ces moments permettent de mieux comprendre le travail de chacun et de renforcer leurs liens. L'un des objectifs recherchés est aussi d'améliorer notre communication interne et que toute l'équipe dispose de la bonne information au bon moment.

### Comment définiriez-vous votre management ?

Nous sommes dans un management qui encourage nos collaborateurs à être force de proposition. Je le qualifierais de management de proximité, avec des process de travail qui s'apparentent plus à ceux des grands groupes. Cette année, nous allons d'ailleurs de nouveau réfléchir sur les valeurs de la société et sur ses engagements : l'idée est d'impliquer les équipes dans ce processus de réflexion, les amener à être acteurs de leur vie dans l'entreprise et de leur évolution personnelle.

“ Nous sommes dans un management qui encourage nos collaborateurs à être force de proposition. Je le qualifierais de management de proximité, avec des process de travail qui s'apparentent plus à ceux des grands groupes. ”



## JULIE DURIEZ

dirigeante Hygiène 4D,  
spécialiste de la 3D  
(désinsectisation,  
désinfection, dératissage)  
et de l'assainissement.



# LA SOLUTION PREMIUM

## du transport de personnes avec chauffeur

Dans le monde concurrentiel du Business Travel, Viaveho, basée à Paris et Antibes, se démarque par sa qualité de service et son offre B to B de transport de personnes avec chauffeur, assurée de bout en bout, en France, dans toute l'Europe ainsi qu'aux Etats-Unis. Viaveho, dirigée par Nicolas N'Diaye où Matthieu Tran, directeur commercial du Groupe Orbisur, assure le management et pilotage opérationnel de cette entité du groupe, vient d'intégrer le puissant lobby américain de la NLA, National Limousine Association, qui défend notamment une qualité de service premium face à l'uberisation du secteur.

### Matthieu TRAN

Directeur Commercial  
du Groupe Orbisur

“ Aller plus loin qu'une prestation de transport de personnes avec chauffeur; Viaveho - Expert du business travel, personifie la mise en place de vos solutions de mobilité en France comme à l'international. ”

#### **M**atthieu, comment Viaveho fonctionne-t-elle ?

Matthieu Tran : Nous avons voulu mettre à contribution mon expérience de près de 15 ans dans le métier du transport de personnes, pour faire de Viaveho une entreprise qui répond aux besoins de ses clients corporate en matière de transport, partout en France, en Europe et aux Etats-Unis.

C'est notamment rendu possible grâce à notre réseau de partenaires et affiliés, que nous connaissons depuis plusieurs années, ce qui nous permet de garantir une haute qualité de service avec une hotline et un suivi 24/7 de nos clients. Nous suivons l'intégralité de la mission de transport en temps réel, à l'aide de moyens humains comme technologiques. Un outil métier nous permet de gérer le dispatch entre clients, partenaires, chauffeurs, d'assurer la confirmation de réservation, le suivi des courses, la géolocalisation en temps réel... Une interface client lui permet par ailleurs d'interagir et de personnaliser lui-même sa prestation de transport.

#### Qui sont vos clients ?

Nous travaillons avec d'importants acteurs du Business Travel et du MICE (Meeting, Incentive, Congress & Events) qui font voyager leurs propres clients et utilisent nos solutions mais aussi avec les entreprises en direct, qui évoluent souvent dans l'industrie pharmaceutique ou la finance.

#### Quelle est la valeur ajoutée de Viaveho ?

Pour notre client, nous sommes l'unique interlocuteur. L'entreprise dont les collaborateurs voyagent, ont souvent plusieurs besoins : imaginez une société basée en France qui envoie des collaborateurs à New York. Elle va devoir gérer le transfert à l'aéroport, puis le transfert à l'hôtel à l'arrivée, puis vers les lieux de congrès, l'événement ou le lieu de visite quel qu'il soit, en France comme à l'étranger. Des contraintes et une gestion qu'elle va devoir adapter pour des collaborateurs qui bien souvent n'ont pas le même programme et les mêmes dates de voyage... ! Avec Viaveho, nous prenons en charge l'ensemble de ces opérations et toute la logistique du transport. Nous mettons à leur disposition le type de véhicule en fonction de leur demande, ceci grâce à notre propre flotte ou à celles de nos partenaires, sur le territoire national et à l'étranger. La force de notre réseau garantit à nos clients un niveau d'exigence et de qualité.

#### Quels sont vos objectifs ?

Cette année, nous visons 1M€ de chiffre d'affaires, pour atteindre d'ici à 2028, 3 M€ de CA.

viaveho.com  
info@viaveho.com  
+33 1 81 69 26 85



# FORMEZ VOS EQUIPES AVEC **ORBISUR ACADEMY**

## CHOISIR ORBISUR ACADEMY

- **Son centre de formation reconnu**, ses instructeurs qualifiés et expérimentés.
- **Ses formations certifiées, réglementaires**, adaptées aux entreprises et aux professionnels de la sécurité.
- **Son enseignement pratique, immersif**, dispensé en entreprise ou dans ses locaux
- **Son réseau en pleine expansion** : ouverture de nouveaux centres à Aix-en-Provence et en région parisienne en 2025.

Rejoignez-nous et devenez un **acteur incontournable de la sécurité, du secourisme et de la sûreté !**



### NOMBREUX AUTRES MODULES DE FORMATION DISPONIBLES

(Formations SSIAP 1, 2, 3 ainsi que le TFP APS)



## FORMATIONS INCENDIE

- **Équipier Première Intervention & Seconde Intervention**  
*Être prêt à agir face à un début d'incendie*
- **Exercice d'Évacuation**  
*Sensibiliser et former vos équipes aux procédures d'évacuation*
- **Manipulation d'Extincteur**  
*Apprendre à réagir efficacement en cas de départ de feu*



## FORMATIONS SECOURISME

- **Sauveteur Secouriste du Travail (SST)**  
*La formation obligatoire*
- **Sensibilisation aux gestes de premiers secours et utilisation du DAE**  
*Essentiel pour tous : sauver une vie, ça s'apprend !*
- **Premiers Secours en Santé Mentale (PSSM)**  
*Apprendre à détecter, comprendre et accompagner une personne en souffrance psychique*



04 83 65 17 08 • [orbisur-academy.fr](http://orbisur-academy.fr) • [hello@academy.orbisur.com](mailto:hello@academy.orbisur.com)



## » MB AVIATION

# Prendre SON ENVOL

Pour MB Aviation, Salwa Gallah met à profit sa culture d'ingénieure d'études associée à ses expertises économique et stratégique au service des nombreux projets de la société spécialiste des solutions sur-mesure des acteurs du transport aérien. Assurer la coordination d'environnements de travail complexes, participer au développement d'outils précurseurs tout en conservant un temps d'avance sur les enjeux du monde aérien de demain : des défis qui galvanisent le tempérament de Salwa !

**N**ée à Cannes, Salwa Gallah a débuté son cursus supérieur par une Classe préparatoire HEC. Alors qu'elle prépare le concours des grandes écoles de commerce à Nice au Lycée Honoré d'Estienne d'Orves, la jeune femme a un accident la veille des examens...

A la clef, six mois d'interruption complète mais surtout une farouche détermination de ne pas perdre de temps : Salwa se réinscrit pour cuber sa Classe Préparatoire et entame dans le même temps une année en licence d'Economie et gestion à la faculté de Nice. Une année faite en deux ans, avec un semestre de décalage qui lui permet de se rendre au Royaume-Uni pour valider deux diplômes d'Anglais ! S'en suivra un Master d'Expertise économique à Nice, cursus orienté vers la Data analyse, au profit de différents projets.

Déjà dans la tête de la jeune femme, se dessine l'idée de travailler à un poste à responsabilité, représentative de son tempérament et d'une volonté affirmée de prise de décisions au quotidien, dans un environnement stratégique.

Au fil du temps, elle se réalise de plus en plus dans une carrière de recherche et d'études. A la suite de son Master, Salwa devient chargée d'études puis ingénieur d'études en R&D dans un laboratoire de recherche scientifique niçois. Elle a l'opportunité de travailler en étroite collaboration avec des enseignants-chercheurs du CNRS ou du GREDEG : jour après jour, la gestion de projet, l'analyse et la prise de décision stratégique s'affinent dans ses choix et elle s'oriente naturellement vers le milieu de l'entreprise.

Passé l'enthousiasme du lancement de projets, comme certains -dont l'un mandaté par un Ministère, peu de place est laissée aux aléas et à la prise de décision : la curiosité et le dynamisme de Salwa commencent à s'essouffler... Il faut changer.

### Des labos aux aéroports

Se présente alors l'opportunité du spécialiste des solutions sur-mesure des acteurs du transport aérien, MB Aviation, en octobre 2021. La jeune femme devient cheffe de projet sur

la thématique « bagages », avec une position transversale dans l'entreprise sur plusieurs missions différentes. Et notamment sur e-Bag, l'application mobile des transporteurs de bagages (traçabilité et livraison de bout en bout) et Bag-App, du côté suivi des clients en back office. « Je contribue ainsi à la fois aux décisions liées au développement de l'outil, comme côté utilisateur et en tenant compte des remontées du terrain : toutes ces visions et ma forte orientation DevOps (développement, IT, ingénierie, qualité et sécurité, NDLR) me permettent de développer et adapter le discours, tantôt « technique » ou plus orienté « terrain ». Je suis dans un processus d'amélioration continue pour trouver les fonctionnalités qui fluidifient à la fois le flux de transmission d'information et pérennisent, fiabilisent les données collectées des compagnies aériennes ».

Aujourd'hui, le rôle de Salwa évolue en même temps que le projet Blubag se développe. Désormais détachée de l'exploitation, elle se concentre à 100 % sur le développement de l'application et sur d'autres dossiers chez MB Aviation, comme celui de la refonte du système d'information aéroportuaire de Beauvais. La complexité : opérer cette refonte en s'assurant qu'aucune des opérations quotidiennes ne soient perturbées par le changement, avec un système qui doit s'arrêter en 2027 : autant dire demain !

Au fur et à mesure de l'avancement de cette nouvelle mission, Salwa dispatche le travail de la road map et assure la coordination de l'ensemble des forces vives de l'entreprise sur les tâches à réaliser.

« A cette richesse professionnelle indéniable, nourrie par un maillage d'experts complémentaires, s'ajoute un esprit d'entreprise fondé sur la proximité, l'échange et la bienveillance, ce qui est également extrêmement enrichissant sur le plan personnel. Je suis profondément reconnaissante envers mes collègues de m'avoir accueillie chez MB Aviation avec toute la bienveillance et l'amitié nécessaires à une évolution épanouissante dans cet environnement complexe ». Tout ce qui permet à Salwa de prendre son envol...

“ Je suis dans un processus d'amélioration continue pour trouver les fonctionnalités qui fluidifient à la fois le flux de transmission d'information et pérennisent, fiabilisent les données collectées des compagnies aériennes ”



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



“ A cette richesse professionnelle indéniable, nourrie par un maillage d'experts complémentaires, s'ajoute un esprit d'entreprise fondé sur la proximité, l'échange et la bienveillance, ce qui est également extrêmement enrichissant sur le plan personnel ”

Salwa  
**GALLAH**  
Project Manager



Steve  
**BLEICHNER**

Service delivery manager

“ Mon rôle au sens large est de garantir la bonne prestation auprès de nos partenaires aéroports en veillant à leur qualité, leur efficacité et leur conformité aux engagements contractuels ”



## » MB AVIATION

# Au cœur DU RÉACTEUR

Du monde de l'aérien, Steve Bleichner ne concevait qu'une vague idée avant de sauter le pas il y a une quinzaine d'années en devenant agent de piste à l'aéroport de Nice. Les débuts d'une vocation qui conduira le jeune homme à expérimenter les nombreux métiers que recouvrent l'univers de l'aéroportuaire en se formant avec l'un des spécialistes du secteur, MB Aviation.

**MB** Aviation, l'expert niçois de l'assistance en escale et de l'environnement aéroportuaire en France et à l'international n'est pas un employeur comme les autres dans la carrière de Steve Bleichner. Cet Alsacien qui a grandi à Strasbourg et a connu la Côte d'Azur en y suivant à l'âge de 17 ans, l'installation de sa famille, a commencé son cursus professionnel au contact des aéroports en œuvrant pour MAP Handling, un groupe d'assistance aéroportuaire fondé à l'époque par Frédéric Meyer, qui dirige MB Aviation aujourd'hui.

Steve n'avait pas de compétence dans ce domaine qui lui était jusqu'alors inconnu, « je n'avais jamais pris l'avion, d'ailleurs ! » se souvient-il, quand il a fait la connaissance de Frédéric Meyer par le biais d'un ami commun. Nous sommes en mars 2010 et Steve est recruté comme agent de piste (ou agent de chargement), le collaborateur qui officie lorsque l'avion atterrit. L'appareil est alors parké, ont lieu le déchargement puis le rechargement des bagages et l'agent de piste sécurise les accès. Entouré d'une vingtaine d'intérimaires en début de saison, Steve sera l'un des seuls à être embauché quelques mois plus tard. Dès lors, il n'aura de cesse d'évoluer au sein de l'entreprise, avant que le groupe ne cède ses activités en 2015.

Dans ce nouveau monde aéroportuaire qu'il ne connaît pas, Steve a des étoiles plein les yeux. Un job le fait rêver : devenir coordinateur de vol, chargé de permettre à l'avion de partir à l'heure en toute sécurité, en faisant appliquer et respecter un certain nombre de procédures. En dehors de ses heures de travail, le jeune homme gravite dans le bureau des opérations, s'intéresse au métier et finit par bénéficier, grâce à MAP Handling, d'une formation interne pour exercer ces nouvelles fonctions. C'est l'opportunité pour lui de revenir à Strasbourg pour également se former sur la fonction d'agent d'escale (enregistrement, assistance à l'embarquement des passagers) et de toucher du doigt l'aviation privée.

En 2015, le groupe est absorbé par son concurrent Avia Partner, pour lequel Steve va désormais travailler comme superviseur d'opérations pendant quelques mois avant de bifurquer vers un poste à la CCI de Strasbourg, où il s'occupe de la gestion des infrastructures

aéroportuaires. Mais le contact avec le tarmac lui manque... Alors pour l'assistant Onet Airport Services, il signe un CDD de quelques mois avant de reprendre la route du Sud de la France qui lui manque.

### Rester précurseur des métiers du ciel

Les retrouvailles avec Frédéric Meyer sont fructueuses : ce dernier a fondé MB aviation et surfe sur la réinvention permanente du monde aérien dont les procédures et l'organisation n'ont de cesse de se renouveler. Pour eux,

» *Très vite devenu 1er AACC (Altéa and Amadeus Airport IT Competency Center) au monde, MB Aviation forme les propres formateurs à l'utilisation des systèmes Amadeus, qui intègrent des enjeux majeurs pour les clients : activités des passagers, enregistrement de passagers hors aéroport, dématérialisation de données d'exploitation, traçage des bagages...*

MB Aviation se positionne à la fois comme l'expert de l'assistance en escale comme de l'environnement aéroportuaire en France et à l'international. Très vite devenu 1er AACC (Altéa and Amadeus Airport IT Competency Center) au monde, MB Aviation forme les propres formateurs à l'utilisation des systèmes Amadeus, qui intègrent des enjeux majeurs pour les clients : activités des passagers, enregistrement de passagers hors aéroport, dématérialisation de données d'exploitation, traçage des bagages...

Dans cet environnement, Steve prend toute sa place et travaille vite sur plusieurs fronts : agent de support auprès des aéroports clients et leurs interfaces d'enregistrement, il dirige également le service CLD (Centralized Load Documentation), qui réalise les devis de masse permettant de centrer l'avion avant son envol. Une expertise de tous les secteurs, qui se développe et lui permet de travailler de manière décentralisée tout en conservant une vision globale des métiers de l'aérien. Aujourd'hui, Steve assure notamment des missions de supervision et d'animation de la communauté des partenaires de MB Aviation, gère les contrats de conformité tout en conservant ponctuellement sa casquette de formateur aux métiers et systèmes aéroportuaires.

Précurseur, à l'avant-garde des évolutions du monde aérien, MB Aviation poursuit ses activités de R&D et de veille sur ce qui constituera le maillage et l'organisation du transport aérien dans deux, 5, voire 10 ans... Entourée de profils expérimentés comme ceux de Steve Bleichner, en qui, d'années en années, a grandi la passion du ciel.



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





# PROFESSIONS LIBERALES, BANQUE, FINANCE, ASSURANCES & MUTUELLES

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

## NEWS

PREPARER SA RETRAITE

# PER EN LIGNE : 1<sup>e</sup> française pour la CECAZ

Les clients de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur peuvent désormais souscrire un Plan d'épargne retraite (PER) individuel en ligne en quelques minutes seulement. La Caisse d'Épargne Côte d'Azur est ainsi la première banque à proposer à ses clients cette solution pour préparer leur retraite.

Le Plan d'épargne retraite individuel est la solution d'épargne privilégiée par les particuliers et les professionnels pour préparer leur retraite. Il permet de se constituer une épargne de manière progressive et de bénéficier d'une fiscalité incitative à l'entrée ou à la sortie du contrat.

Près d'1 PER individuel sur 5 souscrit en France au cours de l'année 2024 l'a été dans une agence du Groupe BPCE, faisant du groupe le leader de la distribution de ce contrat. Afin de conforter ce positionnement, le Groupe BPCE, au travers de sa filiale BPCE Assurances, a investi pour créer un parcours digital simple et fluide qui permet de souscrire en quelques minutes un PER individuel



depuis le site ou l'application de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur. A l'aide du simulateur présent dans l'outil, le client peut évaluer le montant de sa future pension de retraite et calculer le montant du complément qu'il pourra se constituer progressivement avec le PER pour compenser la perte de revenus après un départ à la retraite et maintenir son niveau de vie actuel.

« La Caisse d'Épargne Côte d'Azur propose désormais à ses clients d'ouvrir un PER individuel en ligne, renforçant ainsi son rôle fondamental en matière de préparation à la retraite en France en proposant le meilleur de l'humain et du digital. »

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

### En ligne et accompagné à distance

À tout moment lors de son adhésion en ligne, le client a la possibilité de solliciter l'aide de son conseiller Caisse d'Épargne Côte d'Azur avec lequel il peut également finaliser son contrat à distance ou en agence et obtenir tous les compléments d'information nécessaires.

Pour Claude Valade, Président du Directoire de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur : « Depuis sa création fin 2019, le PER a su séduire un nombre croissant d'épargnants et transformer le paysage de l'épargne retraite en France. D'après le Baromètre Assurances de BPCE L'Observatoire consacré aux changements de vie, près d'1 Français sur 2 affirme mettre de l'argent de côté pour sa retraite. La Caisse d'Épargne Côte d'Azur propose désormais à ses clients d'ouvrir un PER individuel en ligne, renforçant ainsi son rôle fondamental en matière de préparation à la retraite en France en proposant le meilleur de l'humain et du digital. »

➤ [www.caisse-epargne.fr/cote-d-azur](http://www.caisse-epargne.fr/cote-d-azur)



# LIVRES

## IMMOBILIER

### Créez votre empire immobilier en partant de zéro

➤ Dans un contexte où l'accès à la propriété devient de plus en plus difficile pour de nombreux Français, « Créez votre empire immobilier en partant de zéro », signé par Sonia Deram et publié aux éditions JIKJI, propose une approche concrète et accessible pour investir intelligemment, même sans capital de départ. Juriste et ancienne avocate, Sonia Deram s'appuie sur son expertise en droit et en finance pour livrer un guide accessible et opérationnel.

Loin des discours théoriques, l'ouvrage aborde des solutions concrètes telles que l'investissement sans apport et l'optimisation des financements bancaires, l'identification des opportunités immo-

bilieres sous-cotées, les meilleures stratégies de location (courte, moyenne et longue durée) et les méthodes pour maximiser ses revenus et optimiser sa fiscalité

Sonia Deram est juriste et ancienne avocate aux barreaux de Paris et d'Angleterre. Depuis 2012, elle investit activement dans l'immobilier dans les quartiers les plus prestigieux de Paris et en Île-de-France avec l'ambition de bâtir un véritable empire.

➤ **Créez votre empire immobilier en partant de zéro - Editions Jkji - Sonia Deram**  
332 pages - Prix livre papier : 25,90 €  
disponible en e-book, version audio



## RESSOURCES HUMAINES

### Le coût du risque

➤ Jean-David Darsa est expert de la gestion des risques en entreprise. Nicolas Dufour est docteur en gestion, actuellement directeur adjoint des risques d'un groupe diversifié. Ils publient « Le Coût du risque, Gestion et contrôle, performance durable - Maîtrise du risque, outils et méthodes de mesure » aux Editions Gereso, spécialisées dans les RH.



En contexte de pénurie permanente de ressources, maîtriser les coûts s'impose à chaque entreprise. Le chiffrage des risques révèle deux paramètres essentiels : le coût humain et le coût non humain, qui sont parfois associés comme dans les accidents industriels ou les catastrophes technologiques.

En général, l'organisation prend un risque pour tenter de gagner plus d'argent ou d'en économiser. Alors, à combien estimez-vous le coût du risque dans votre entreprise ? En avez-vous mesuré les conséquences ?

Risques numériques, risques environnementaux, risques stratégiques, économiques, financiers ou encore opérationnels... cette nouvelle édition, enrichie de témoignages et d'exemples d'actualité, aborde à la fois les fondamentaux et les préoccupations nouvelles en matière de mesure du risque. Les auteurs évoquent l'essentiel de ce concept critique pour la pérennité des organisations.

➤ **Le coût du risque, Gestion et contrôle, performance durable**  
**Maîtrise du risque, outils et méthodes de mesure - Editions Gereso**  
Jean-David Darsa et Nicolas Dufour - 217 pages - 25 €

SUPPORT ADMINISTRATIF AUPRÈS DES ENTREPRISES

• Gestion des factures  
• Comptabilité générale  
• Suivi des budgets  
• Gestion des ressources humaines

“ Je vous propose des services sur mesure, adaptés à vos besoins spécifiques. Un soutien administratif et comptable qui vous permettra de vous concentrer sur votre cœur de métier en toute sérénité. ” Nathalie Triglia

06 01 16 54 32 - ntriglia@outlook.com

**➤ CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR**

# Marque employeur : un formidable levier de COOPTATION, D'ENGAGEMENT ET D'ATTRACTIVITÉ

Séduire les nouveaux arrivants, puis les fidéliser pour construire une belle histoire ensemble : tels sont les enjeux majeurs liés à la construction d'une stratégie de marque employeur pour toute entreprise commerciale. A La Caisse d'Épargne Côte d'Azur, la question concerne aussi bien les Ressources Humaines que le service communication, mobilisés pour définir et promouvoir une marque porteuse de valeurs qui doivent correspondre aux équipes de travail déjà en poste comme à celles en passe d'intégrer la banque régionale.

**C**omment définir au mieux la Caisse d'Épargne Côte d'Azur ? De quoi la banque est-elle le nom ? Pour répondre à ces questions et aussi bien donner envie de rejoindre la CECAZ que de motiver ses équipes en interne, les départements RH, Conquête & Développement ainsi que la Communication, se sont penchés sur la stratégie de marque employeur : audit, réflexions, définition d'un positionnement, du message, actions de communication... Au cœur de la démarche, c'est le service

RH qui a été sollicité en premier lieu sur ces questions. Ainsi, pour **Florence Lenfant**, Directrice des Ressources Humaines, Satisfaction clients et collaborateurs, l'enjeu de la construction de la marque employeur est double : « en externe, il s'agit de créer de l'attractivité et en interne de fidéliser nos collaborateurs ». Florence Lenfant relève à ce propos que la CECAZ est l'un des territoires du groupe BPCE (Banque Populaire et Caisse d'Épargne) où l'on subit le moins de turnover dans les équipes de travail. Pour la

Elodie  
**FOURNIER-BERARDI**

Responsable Conquête et  
Développement des RH

Florence  
**LENFANT**

Directrice des Ressources Humaines,  
Satisfaction clients et collaborateurs

Morgane  
**PRADAL**

Responsable Recrutement  
et Marque Employeur



DRH, L'essentiel du recrutement s'explique par le remplacement des collaborateurs à partir en retraite et par la croissance du développement de la banque comme par exemple, la création de nouvelles filières affinitaires ou de nouveaux métiers commerciaux.

**Responsable Conquête et développement des RH, Elodie Fournier-Berardi** souligne quant à elle, une véritable dynamique de la CECAZ en matière de recrutement, d'engagement et d'attractivité avec entre 90 et 120 embauches annuelles sur les trois dernières années, faisant de la banque régionale l'une des entreprises commerciales les plus dynamiques de l'ensemble du territoire.

**Morgane Pradal, Responsable recrutement et Marque Employeur**, fait le lien entre recrutement et marque employeur en se servant concrètement de ce qu'elle apprend des candidats qui ne sont pas allés au bout du processus d'embauche à la CECAZ. Elle profite ainsi de cette expérience pour améliorer le discours de marque afin d'en faire un récit « plus authentique, plus profond et de ce fait, plus attirant pour les candidats ».

**« Montrer qui nous sommes avec sincérité »**

Une réflexion qui a grandement participé à faire naître la dernière campagne de communication de la banque régionale, mettant en avant les propres collaborateurs de la banque, qui en deviennent les égéries ! Morgane Pradal en est convaincue : « C'est le meilleur message que nous puissions envoyer, tant en interne qu'en externe. Nous valorisons nos collaborateurs, nous montrons qui nous sommes avec sincérité. C'est un formidable levier de cooptation... ».

Pour **Emilie Guérin, Directrice de la communication**, la conception d'un territoire de marque employeur relève avant tout « ... de l'introspection. Avec des questions primordiales à se poser : Pour qui et pourquoi ? Ensuite, l'audit a pu commencer. Principalement auprès de nos collaborateurs, mais aussi de certains candidats ayant répondu à une offre, de cabinets de recrutement et d'autres acteurs en lien avec notre métier. L'objectif était de répondre au « comment » : comment la CECAZ est-elle perçue, en interne comme en externe ? L'idée étant d'avoir la photographie la plus juste et la plus objective. (...) Le message principal que nous avons décidé de mettre en avant est : « Agir utile pour ma région, c'est ce qui me fait grandir. » En d'autres termes, travailler à la CECAZ, c'est avant tout avoir un impact concret sur le territoire et c'est précisément cela qui redonne du sens à notre métier de banquier ».

Pour **Diane Camilleri, Cheffe de projet Communication à la CECAZ**, « le lien entre communication et marque employeur est évident : lorsque les candidats se reconnaissent dans l'histoire que nous avons mis en lumière, cela stimule leur adhésion et renforce notre attractivité en tant qu'employeur de référence. De plus, cet alignement contribue également à l'engagement des collaborateurs, qui se sentent en harmonie avec les valeurs de la CECAZ ». Mais il faut du fond : « Pour qu'une marque employeur ait du sens, elle doit émerger des métiers de l'entreprise et s'inspirer d'une histoire authentique. Une marque employeur sans fond n'est qu'une simple campagne de pub... Mais une marque employeur sans communication ne touche personne ». A la suite de la campagne de communication mettant en scène ses propres collaborateurs, la CECAZ multiplie les actions estampillées « Marque employeur ». Comme les podcasts et vidéos que le service communication envisage de produire : « C'est un projet en développement qui vise à faire connaître les métiers de la banque à travers les témoignages de nos collaborateurs. C'est un exemple de nos futurs projets, destiné à la fois à l'externe et à l'interne », précise Diane.

Diane  
**CAMILLERI**

Cheffe de projet Communication

Emilie  
**GUÉRIN**

Directrice de la communication



► **RECRUTEMENT**

Connaitre les profils recrutés par la CECAZ avec « On vous voit bien chez nous », le site dédié au recrutement : <https://www.caisse-epargne.fr/cote-d-azur/recrutement/>

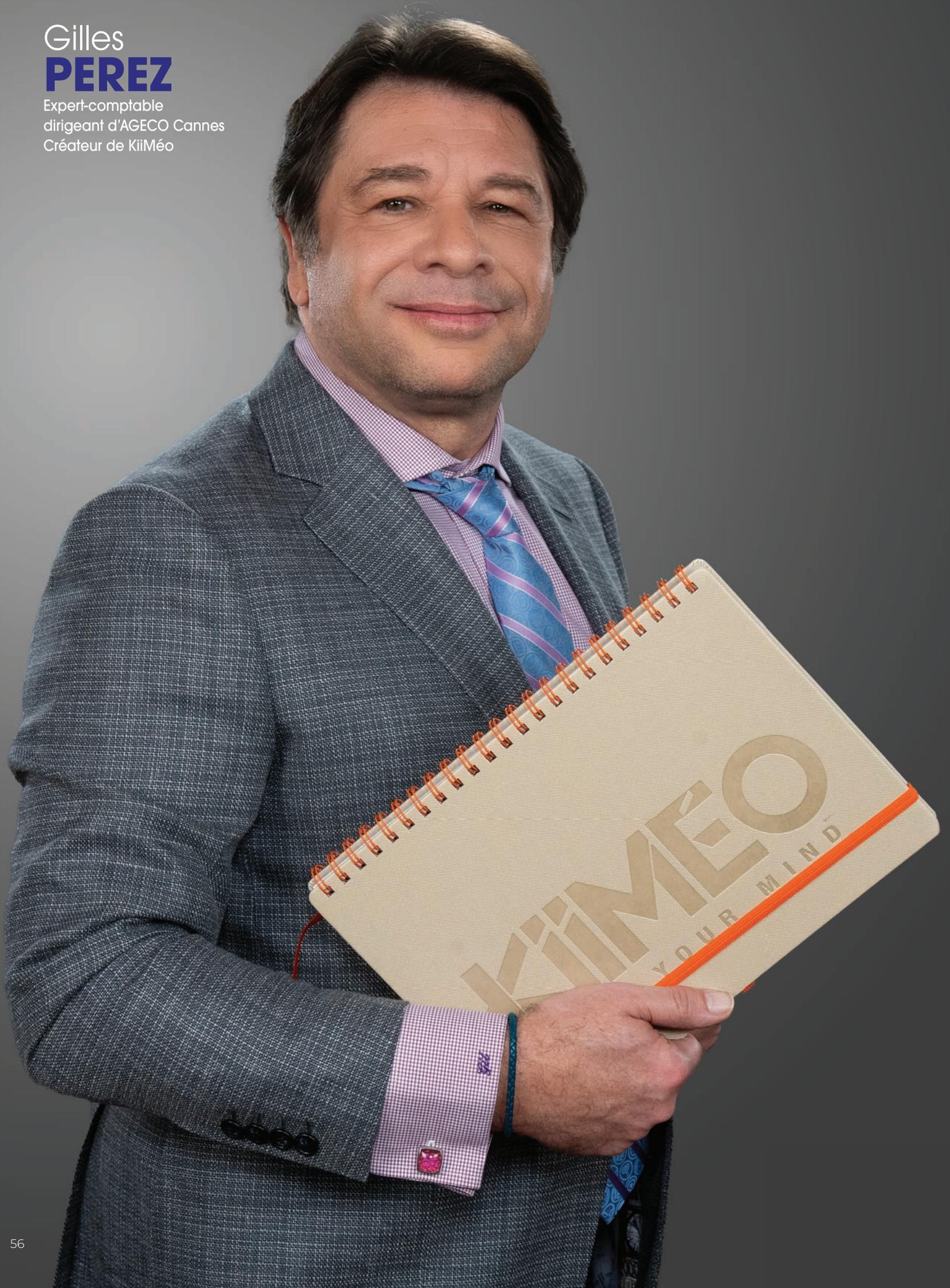


“ Le message principal que nous avons décidé de mettre en avant est : Agir utile pour ma région, c'est ce qui me fait grandir. ”

*Emilie Guérin*

Gilles  
**PEREZ**

Expert-comptable  
dirigeant d'AGECO Cannes  
Créateur de KiiMéo



## » AGECO CANNES

IMPOTS 2025

# Déclaration optimisée : impôt maîtrisé ! ET SI UN PRO VOUS AIDAIT ?

Et voici revenu le temps des déclarations d'impôts et pour les plus chanceux (?) sur la fortune. Profitons-en pour rappeler que cette déclaration sert également de base à vos charges sociales si vous êtes TNS (attention, complexités !). Epreuve pour certains, qui n'ont pas la chance de nous confier cette corvée. Impossible ici de résumer en quelques lignes le memento Revue Fiduciaire de 952 pages ! Alors, voici quelques conseils pour remplir votre devoir de citoyen modèle, avec Gilles Perez, d'Ageco Cannes.

**L**'état est moderne surtout quand il s'agit d'impôt. Alors, assurez-vous dès maintenant que vous détenez vos codes impôts. Gouv.fr. Ensuite, **toute déclaration en retard écopera d'une amende de 10 %** quand bien même l'impôt aurait été payé du fait de la mensualisation.

Enfin, pour 24.30 % du budget de l'état, ces déclarations sont très contrôlées. C'est d'ailleurs pour cela que la majeure partie des cases sont maintenant pré-imprimées (ce qui n'empêche pas de les vérifier !)

### Tout d'abord quelques nouveautés pour cette année.

Si vous avez la chance de gagner plus de 250 000 € pour une personne seule ou 500 000 € pour les couples, **donnez à minima 20 % d'impôts !** Et si vous cédez un appartement dont les amortissements ont été déduits, ceux-ci (mais pas tous) seront fiscalisés. Notre état, obèse, a faim !

### Subtilités

Alors, entrons dans le vif du sujet à propos de quelques cases ou options sournoises dans la mesure où **c'est à vous de faire un choix.**

**Pour les enfants**, vous ne pouvez à la fois les rattacher et déduire la pension alimentaire.

**Pour les salaires**, optez aux frais réels si ceux-ci dépassent l'abattement forfaitaire de 10 %.

**Pour les revenus fonciers inférieurs à 15 000 €,** optez au micro foncier si vos dépenses réelles sont inférieures à 30 %.

**Pour les dividendes perçus**, attention à la case 2OP. C'est cette case qui ouvre ou non l'option au taux unique de 30 % (flat tax). Pour comprendre cette complexité, je vous renvoie à notre vidéo sur

**YouTube AGECO CANNES.**

### Et les dépenses ?

Vous avez saisi vos recettes, c'est maintenant au tour des dépenses ! Si vos enfants travaillent durant leurs études, **l'intégralité des salaires n'est pas imposable.** C'est à vous de prendre les abattements auxquels ils ont droits. Vous aurez parfois intérêt à les détacher de votre foyer fiscal et de déduire une pension. A calculer avant d'opter. Pensez également à cocher la case 6QR si vous avez versé des

sommes importantes sur votre Plan d'Epargne Retraite qui dépasse les plafonds de déduction auxquels vous avez droit, mais pas ceux de votre conjoint...

Vous êtes nombreux à posséder des appartements que vous louez en meublé. **Avez-vous approfondi la location meublée non professionnelle (LMNP) ?** Vous pourriez avoir de bonnes surprises. Je vous renvoie à notre vidéo sur **YouTube AGECO CANNES.**

Vous l'avez compris, cette déclaration regorge d'options. Faites-vous conseiller au moindre doute ! Vous avez terminé ! Bravo. Vous peinez, **venez nous voir, nous vous aiderons !**

**KIIMEO**  
FREE YOUR MIND

### Connaissez-vous KiiMéo, le

premier carnet de notes premium et thématique ?

Vous y trouverez une page adaptée pour calculer votre budget personnel.

**kiimeo.com**  
disponible sur amazon.fr

**AGECO**  
CONSEILS & EXPERTISES

04 93 45 98 98 - [www.ageco-ec.fr](http://www.ageco-ec.fr)

116 Bd Carnot - Le Durango - 06110 Le Cannet

**AGECO CANNES**

Alors que reste-t-il à payer ? Les acomptes déjà payés seront déduits de votre avis d'imposition, avec pour finir, un solde à payer ou un remboursement à recevoir. **Le fonctionnement des acomptes soulève de très nombreuses questions.** Pour faire simple, vos acomptes de 2024, servent à l'impôt de 2024 et ceux que vous payez actuellement en 2025 pour l'impôt 2025. Ils sont calculés soit sur la base de 2023 (de janvier à août) soit sur la base 2024 (de septembre à décembre). Si vous êtes un peu perdu, que vos revenus varient d'année en année, je vous recommande notre dernière vidéo sur **YouTube AGECO CANNES.**

### Et l'IFI ?

Et pour les plus chanceux, passons à l'IFI. Le patrimoine net détenu au 1<sup>er</sup> janvier 2025 est taxable s'il dépasse 1 300 000 €. Vous êtes français : la base est constituée de l'ensemble de votre patrimoine immobilier mondial. Vous êtes étranger : seuls les immeubles détenus en France sont taxables. Vous détenez ces biens en SCI : **il vous faut faire un calcul savant pour calculer la part immobilière de celle-ci.** En l'absence de déclaration, vous pouvez être repris sur les six dernières années contre trois normalement.

A l'heure où vous lirez ces lignes, il est trop tard pour agir sur vos impôts 2024. **Il est en revanche encore temps d'agir pour 2025.** Pour cela, il vous faut maîtriser la notion de Taux Marginal d'Imposition à ne pas confondre avec le taux moyen. Ce n'est que depuis l'an dernier que ce taux est mentionné sur votre avis d'imposition. C'est sur la base de ce taux que toutes vos dépenses déductibles vous feront économiser de l'impôt. Pour bien comprendre cette notion essentielle, je vous renvoie à notre chaîne **YouTube AGECO CANNES.**

Pour être franc, l'état a considérablement simplifié la majeure partie des déclarations. Le site [impots.gouv.de](http://impots.gouv.de) est très bien fait. Cependant, vous l'avez compris, ces déclarations sont parfois complexes et dans certains cas, les choix, l'oubli, ou les omissions peuvent vous coûter cher. **Alors, n'hésitez pas à venir nous voir et prendre conseils !**



EXPERTISE-COMPTABLE

# Commissariat aux comptes « vert » et expertise judiciaire en finance : DE NOUVELLES MISSIONS POUR EXCELSIA

Mettre en place une politique RSE alignée avec ses principes de gouvernance ou produire un rapport CSRD n'est pas une tâche aisée pour toutes les entreprises. Pourtant, bon nombre d'entre elles devront s'y conformer d'ici le 31 décembre de cette année. Afin de les accompagner dans cette transition, le cabinet d'expertise-comptable Excelsia, basé à Saint-Raphaël et à Paris, dirigé par Carole Boulanger, propose un accompagnement complet. Que ce soit pour la rédaction du rapport ou pour sa validation en tant que Commissaire aux Comptes CSRD, Excelsia met son expertise au service des entreprises.

**Excelsia est un cabinet innovant, souvent précurseur dans la mise en place des nouveaux standards imposés par la profession d'expert-comptable. Quelles nouveautés nous réservez-vous à l'approche de ce deuxième trimestre ?**

Carole Boulanger : Chez Excelsia, nous sommes en veille permanente sur les services que nous pouvons proposer afin d'apporter toujours plus de valeur à nos clients. Nous avons notamment constaté que certains d'entre eux sont confrontés à des litiges commerciaux et financiers dans le cadre de leur activité. Pour mieux les accompagner, notamment dans la préparation de leur défense et lors de convocations devant les autorités judiciaires ou compétentes, j'ai suivi une formation d'expert judiciaire. Celle-ci est désormais terminée et je devrais prêter serment en 2026 devant la Cour d'Appel d'Aix-en-Provence. Cette nouvelle compétence me permettra d'apporter un regard d'expert à mes clients et de les épauler face à d'autres experts dans des dossiers complexes. Dès à présent, je suis disponible pour rencontrer ceux qui souhaitent anticiper leurs besoins en la matière.

**Une expertise clé dans les procédures contentieuses et amiables ? À quel moment cette nouvelle spécialité peut-elle être précieuse pour vos clients ?**

Il est important de rappeler que l'expert judiciaire est un auxiliaire de justice indépendant, ayant prêté serment. Il intervient dans des procédures contentieuses à la demande des magistrats, mais il peut également être sollicité pour des procédures amiables, précontentieuses, des médiations, arbitrages, mandats ad hoc ou administrations provisoires. Par ailleurs, il peut être désigné en tant que tiers-évaluateur pour apporter un éclairage neutre et objectif.

“ Ce n'est pas parce qu'il s'agit d'un rapport « extra-financier » qu'il ne concerne pas les experts-comptables ! Bien au contraire, en tant que commissaires aux comptes (CAC), nous avons toute légitimité à intervenir. ”

**Excelsia est également un acteur clé dans la mise en place du rapport CSRD. Ce rapport extra-financier sur la durabilité. Les grandes entreprises sont désormais tenues d'inclure dans une section distincte de leur rapport de gestion des informations relatives à la durabilité. L'objectif est d'évaluer l'impact de l'entreprise sur l'environnement et la société, tout en intégrant les enjeux ESG (environnementaux, sociaux et de gouvernance).**

Ce n'est pas parce qu'il s'agit d'un rapport « extra-financier » qu'il ne concerne pas les experts-comptables ! Bien au contraire, en tant que commissaires aux comptes (CAC), nous avons toute légitimité à intervenir. Nous sommes les garants des processus internes, et notre rôle est de nous assurer que toutes les informations nécessaires à l'élaboration du rapport sont bien collectées et structurées. D'ici la fin du mois de juin, nous serons agréés pour assurer des missions de commissariat aux comptes CSRD, nous serons des « CAC verts », et nous serons pleinement opérationnels pour accompagner nos clients dans cette transition réglementaire.




excelsia  
cogex

EXCELSIA

426-428 rue Denis Papin

83700 Saint-Raphaël - 04 94 52 01 34

24 rue d'Armaille - 75077 Paris - 01 47 22 50 85

Carole  
**BOULANGER**

Fondatrice et dirigeante d'Excelsia

“ Chez Excelsia, nous sommes en veille permanente sur les services que nous pouvons proposer afin d'apporter toujours plus de valeur à nos clients. ”





# BTP, ARTISANAT, HABITAT & IMMOBILIER

Avec les entreprises  
pour construire, rénover,  
transformer

## NEWS

EXTENSION

# GRIMALDI FORUM : la principauté voit plus grand

Cette année, le Grimaldi Forum Monaco fête son quart de siècle avec une grande nouveauté : l'extension de ses espaces dans le cadre de Mareterra, le nouvel écoquartier de la Principauté.

Ce projet du centre de congrès et de culture de la Principauté offre **6 000 m<sup>2</sup> d'espaces modulables supplémentaires, dont 2 000 m<sup>2</sup> en extérieur**, permettant d'accompagner la croissance des événements et d'attirer de nouveaux clients. L'extension bénéficie d'une certification HQE et respecte les plus hauts standards environnementaux, poursuivant ainsi les engagements durables de l'établissement. Depuis son ouverture en 2000, le Grimaldi Forum a su répondre aux attentes croissantes du tourisme d'affaires et de la culture. Accueillant aujourd'hui **plus de 300 000 visiteurs chaque année pour 100 événements**, il a consolidé sa position de leader en Europe, avec des manifestations prestigieuses comme l'UEFA, le Festival de Télévision de Monte-Carlo et des salons comme Luxe Pack ou encore Top Marques.



© Grimaldi Forum Monaco

En parallèle, il est devenu une référence culturelle, avec des expositions de renommée internationale et une programmation variée en matière de spectacle vivant. Le Grimaldi Forum génère 70 millions d'euros de retombées économiques indirectes chaque année, contribuant ainsi activement à l'économie locale.

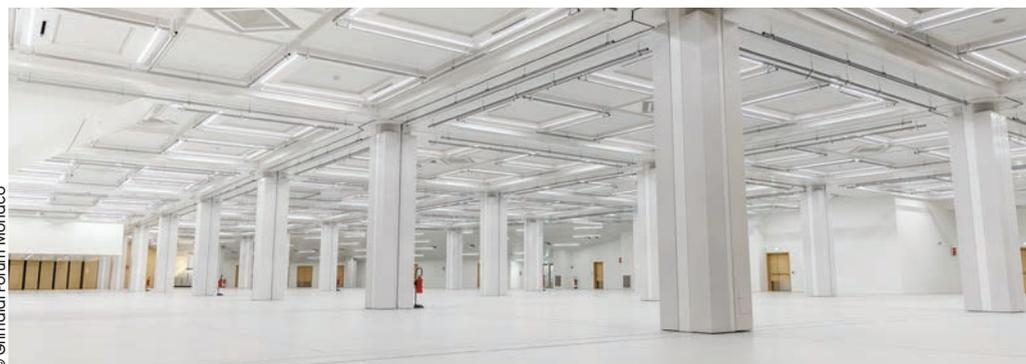
### Une extension à multiples enjeux

Certifié ISO 14001 et ISO 20121, il se distingue également par son engagement social et environnemental. Ainsi par exemple, l'établissement

a réduit son empreinte carbone de 33 % par rapport à 2019 et en 2024, il a redistribué 3 tonnes d'aliments non consommés sur ses événements, à des associations.

Avec la création de Mareterra, le nouvel écoquartier de Monaco, le Grimaldi Forum se réinvente dans un nouvel environnement : 6 hectares en bord de mer dont 27.000 m<sup>2</sup> de végétation et 19.000 m<sup>2</sup> de zones piétonnes, non loin des plages du Larvotto offrant promenades restaurants et commerces.

L'extension du centre de culture et de congrès monégasque répond à plusieurs enjeux, au premier rang desquels l'accueil d'événements de plus grande envergure et notamment l'accompagnement des clients récurrents qui se développent et ont besoin de plus d'espace. C'est aussi la possibilité de combiner davantage de manifestations simultanément : avec +50 % de nouveaux espaces modulables soit + de 6.000 m<sup>2</sup> et 2 000 m<sup>2</sup> supplémentaires d'espaces en extérieur pour profiter de 300 jours d'ensoleillement par an...



© Grimaldi Forum Monaco

> [www.grimaldiform.com](http://www.grimaldiform.com)

NICE

# LE CENTRE DE CONGRÈS sera livré sur le port Fin avril



sur l'Océan, prévue du 9 au 13 juin. Ce centre des congrès sera remis à l'État à la fin des travaux, sous l'égide de l'ONU et en co-gouvernance avec le Costa Rica, autre pays organisateur.

Au-delà de l'UNOC, le Pavillon de la Mer sera un lieu destiné à accueillir des événements culturels, sportifs et des congrès internationaux. Christian Estrosi a souligné que cet équipement, connecté aux transports et conçu pour répondre aux besoins du territoire, restera actif au moins jusqu'aux Jeux Olympiques d'hiver de 2030, où il servira de QG pour la presse internationale.

➤ Avec 6000 m<sup>2</sup> répartis sur trois bâtiments, il accueillera l'UNOC-3 en juin, puis des événements culturels et sportifs.

Le futur centre des congrès de Nice, respectant un calendrier de travaux serré, sera livré fin avril. Le chantier a débuté par la démolition de l'ancien parking dès le 1<sup>er</sup> septembre dernier, suivie du lancement des travaux au tout début du mois de janvier. En quelques semaines, les volumes et les niveaux des trois bâtiments ont émergé sur le quai Infernet et la jetée du Port de Nice. Le bâtiment principal, qui intégrera un hall inspiré de celui de l'ONU, sera achevé le 6 mars, marquant une étape clé avant la livraison finale fin avril.

### Un équipement durable

Le Pavillon de la Mer, d'une superficie de 6000 m<sup>2</sup>, deviendra l'épicentre de l'UNOC 2025, 3<sup>ème</sup> Conférence des Nations Unies





**SIMONESCHI RIVIERA**

SIMONESCHI RIVIERA est une entreprise spécialisée dans l'installation et le dépannage de climatisation réversible.

Elle intervient également dans la réalisation de vos travaux de plomberie, de chauffage et d'énergies renouvelables.

-  PLOMBERIE
-  CHAUFFAGE
-  CLIMATISATION
-  ÉNERGIES RENOUVELABLES





07 71 83 83 93



www.simoneschiriviera.fr

183 Bd de la Madeleine - 06200 Nice

N Ö J E

CONCEPTEUR DE BIEN-ÊTRE  
Provence - Côte d'Azur - Monaco

SAUNA - HAMMAM - SPA - FITNESS - DOUCHE DE NEIGE - TABLE DE MASSAGE  
MUR DE SEL - FONTAINE A GLACE - DOUCHE EXPERIENCE - MOBILIER EXTERIEUR



ETUDE - EQUIPEMENT



INSTALLATION - SAV







UN ACCOMPAGNEMENT EXCLUSIF,  
DES EXPÉRIENCES SUR MESURE




@noje.fr

## HOTELLERIE

# A NICE, UN 4 ÉTOILES

## sur l'ancienne halle de la Buffa

➤ Le plus grand hôtel 4 étoiles de Nice sera construit en lieu et place de l'ancienne halle marchande de la Buffa, sur le Boulevard Gambetta.

Avec 358 chambres, un supermarché de 1.000 m<sup>2</sup> en rez-de-chaussée et deux niveaux de parking souterrain, le projet de transformation de la halle laissée à l'abandon depuis plusieurs années a fière allure. La société de gestion Apicap a obtenu la validation du permis de construire, après plusieurs mois de d'échanges entre la Ville de Nice, la Métropole Nice Côte d'Azur et l'Architecte des Bâtiments de France.

Afin de respecter les contraintes imposées par le périmètre géographique de l'Unesco et pour harmoniser le projet avec le patrimoine architectural, c'est une requalification complète du site qui a été décidée, proposant une offre mixte combinant hôtellerie, commerce et stationnement.

Pour Christian Estrosi, « Le projet (...) vient souligner la qualité des investissements



© Jean-Paul Gomis Architecture

réalisés dans le quartier en matière d'espaces publics, de qualité de vie et de mobilité. Il s'inscrit dans la continuité des opérations de redynamisation et d'embellissement du Boulevard Gambetta et la réalisation des trames vertes en centre-ville ». Le permis de

construire a été déposé le 14 février dernier. Ce nouvel établissement viendra compléter les récents investissements hôteliers niçois : Anantara Plaza Nice Hôtel, Hôtel Palais Ségurane, Mama Shelter, Double Tree by Hilton, Hôtel du Couvent...



### CLIMATISATION | POMPES À CHALEUR | PANNEAUX PHOTOVOLTAÏQUES



### PROFESSIONNALISME | QUALITÉ | RÉACTIVITÉ

#### Installation/ Dépannage/ SAV/ Entretien

de vos équipements de climatisation, chauffe-eau solaire/ hybride, pompes à chaleur et panneaux Photovoltaïques dans les Alpes-Maritimes et le Var

Obtenez dès aujourd'hui  
votre devis gratuit et découvrez  
comment notre équipe peut améliorer votre  
confort et votre efficacité énergétique.



INSTALLATEUR AGRÉÉ TOUTES MARQUES

06 46 40 04 25 | laurentclim@gmail.com | www.ibg-clim.fr

Nos nouveaux bureaux : 2222 route de Grasse - 06600 Antibes (à côté de Chullanka)

# MOS 06

CARRELAGE & MATERIAUX



Transformez votre intérieur grâce à nos carrelages

**CARRELAGE  
MOSAÏQUE  
COLLE**

**JOINT  
CARELETTE  
CROISILLON**

**ENDUIT  
RAGRÉAGE  
AUTONIVELANT**



**Plus de 200 000 m<sup>2</sup> en stock**

Ouvert du lundi au vendredi de 8h à 18h - Samedi de 8h à 12h  
Sation service ENI - 8 Bd du Mercantour, 06670 Colomars - Parking gratuit



**06 38 63 21 06**  
[www.mos06.pro](http://www.mos06.pro)  
contactmos06@gmail.com



NICE ECOVALLEE

# VILLE DURABLE :

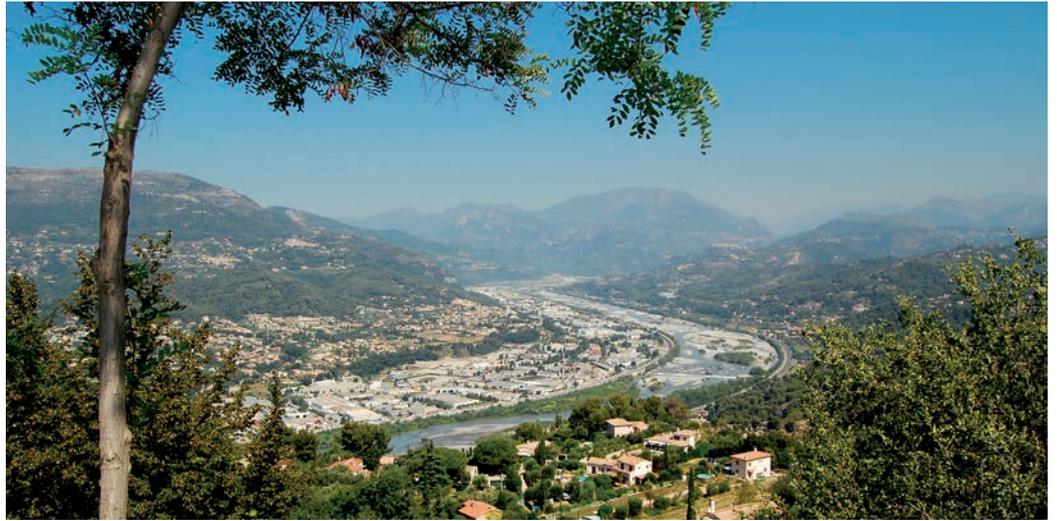
## Parc Méridia entre en réalisation

Lauréat du programme « Démonstrateurs de la Ville Durable » : l'EPA Nice Écovallée reçoit plus de 6 millions d'euros de subventions dans le cadre de France 2030 pour mener des expérimentations urbaines innovantes.

Après deux ans d'études et d'incubation, le projet Parc Méridia entre en phase de réalisation. Porté par l'EPA Nice Écovallée, la Métropole Nice Côte d'Azur et Université Côte d'Azur via l'IMREDD, ce démonstrateur vise à expérimenter de nouveaux modèles d'aménagement urbain conciliant innovation économique et transition environnementale. Un projet structurant pour l'écologie et l'économie circulaire : sept actions clés seront déployées, allant de la gestion des ressources naturelles à la modélisation des mobilités économiques.

### 20 hectares de parc paysager

Situé à l'ouest de Nice, Parc Méridia s'étendra sur 64 hectares, dont 20 hectares de parc paysager, dans le prolongement de la Plaine du Var. Le projet prévoit la construction de 5000



logements, des commerces de proximité, des écoles et crèches, ainsi que des équipements sportifs et socio-culturels. Conçu pour répondre aux défis de la ville durable et de la ville du quart d'heure, le projet repose sur une logique où les services essentiels sont accessibles en moins de 15 minutes à pied ou à vélo. En

intégrant biodiversité urbaine, infrastructures écologiques et circuits économiques courts, Parc Méridia ambitionne d'être un modèle répliquable pour d'autres territoires en France et à l'international.

➤ [www.nice-ecovallee.com](http://www.nice-ecovallee.com)

FLEX OFFICE

## UNE NOUVELLE OFFRE DE BUREAUX

à la carte dans toute la France

Depuis la sortie de crise Covid, les entreprises font face à de nouveaux enjeux d'organisation du travail. Alors que certains collaborateurs ont pris leurs habitudes en télétravail, d'autres souhaitent retrouver un cadre collaboratif avec des bureaux confortables, fonctionnels et bien desservis. Face à ces mutations, Newton Offices, leader français des bureaux flexibles en régions, propose une nouvelle solution innovante : « Newton à la Carte ». Avec ce système de crédits pré-payés, les professionnels des quatre coins de la France peuvent accéder à près de 60.000 m<sup>2</sup> d'espaces de travail de haute qualité à la demande, sans aucun engagement.

Avec la nouvelle offre Newton à la Carte, les entreprises ont accès à des espaces de travail professionnel quand elles le souhaitent, sans contrat, engagement ni investissement. Plus besoin d'un bail à long terme : le système de Crédits Newton pré-payés permet d'accéder aux immeubles Newton Offices dans n'importe quelle métropole en toute simplicité.

➤ Plus d'informations sur : [newtonoffices.com](http://newtonoffices.com)



Newton Offices à Sophia Antipolis

## RS ELEC 06

Besoin d'un professionnel pour vos travaux électriques ?

RS ELEC 06 est la pour trouver la solution fiable et adaptée !

- ⚡ Installation électrique
- ⚡ Rénovation électrique
- ⚡ Dépannage
- ⚡ Mise en sécurité

- ⚡ Mise en conformité
- ⚡ Eclairages extérieurs
- ⚡ Entretien de climatisations intérieurs et extérieurs



Parce que chaque détail compte, je vous garantis un travail soigné et sécurisé. Faites le bon choix, optez pour un pro de l'électricité !

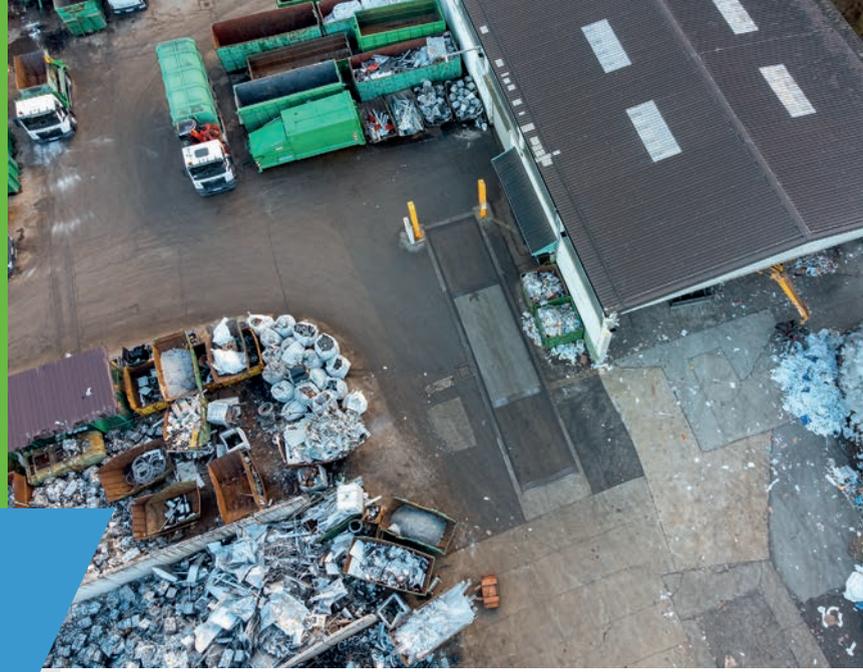
Nader ZAIETER

06 23 27 95 92





contact@rselec06.com

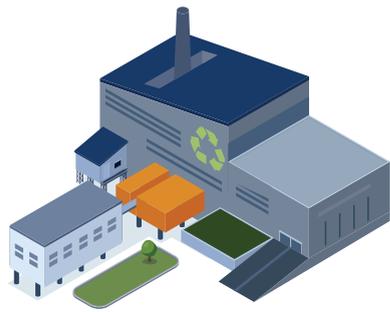


La solution de gestion des déchets non dangereux faite pour vous



BG Environnement, c'est l'expertise en collecte, tri, traitement et valorisation des déchets pour les artisans, collectivités et professionnels du BTP.

En plus de ces services, nous vous accompagnons et vous orientons vers les meilleures solutions adaptées à vos besoins.



Plus de **10 000** clients nous confient près de **100 000** Tonnes de déchets par an



“ Profondément engagés dans le développement durable, nous croyons qu'il est plus puissant de construire le monde que nous voulons plutôt que de subir celui que nous refusons. ”

Contactez-nous dès maintenant, nous vous aiderons à valoriser vos chantiers !



04 97 15 22 82  
www.bgenvironnement.fr



contact@bgenvironnement.fr  
2323 ch. de Saint-Bernard 06220 Vallauris





JEAN-CHRISTOPHE ROUGE – DIRECTEUR AGENCEMENT

# UNE TOUCHE CHALEUREUSE

Innoov conçoit et coordonne votre projet d'aménagement, de son étude à sa réalisation. L'entreprise fondée par Jean-Philippe Cheton et Franck Marciano assiste et accompagne ses clients dans tous leurs projets de construction neuve ou de rénovation.

Au sein de l'équipe, c'est Jean-Christophe Rouge, Directeur de l'agencement Bois, qui conçoit puis coordonne la réalisation et la pose de tout élément bois contenu dans les projets de ses clients.

## Jean-Christophe, parlez-nous de votre parcours professionnel :

**Jean-Christophe Rouge** : J'ai arrêté l'école à l'âge de 16 ans... J'ai ensuite essayé plusieurs métiers mais je n'étais pas assez mûr et c'est au retour d'un voyage à la Réunion où j'ai habité quelques mois, que j'ai eu le déclic. Je suis retourné à la fac pour passer mon bac et j'ai compris qu'en me donnant les moyens, je parvenais à réussir ce que j'entreprenais... Je me suis donc lancé dans un BTS de Commerce et j'ai rapidement trouvé du travail dans la vente de cuisine, un poste pour lequel j'ai été formé par une grande enseigne. Lier le commerce, la technique et la création me plaisait beaucoup. Par la suite, je suis devenu vendeur, puis directeur adjoint et enfin directeur du service Cuisines pour la marque azuréeenne Ubaldi. C'est dans le cadre d'un autre poste chez un cuisiniste de Saint-Raphaël que j'ai rencontré les fondateurs d'Innoov, Jean-Philippe et Franck, avec lesquels nous avons travaillé sur des projets pour les résidences Senior dont Innoov assurait la réalisation. Je travaille maintenant auprès d'eux depuis un an.

## Quelles sont vos fonctions chez Innoov ? Que recourent-elles ?

Je suis directeur de la partie Agencement, spécifiquement sur la partie Bois. Mon activité chez Innoov a débuté autour de la conception de cuisines et de dressings, puis la demande a évolué avec les architectes qui nous sollicitent dans le cadre de projets plus globaux. Ce peut être la création d'une table, d'un élément de décoration

de type claustra, ou de tout autre pièce de bois qui entre dans la conception d'espaces. Ensuite, je vais faire le lien entre ce que l'on nous demande de réaliser et les usines partenaires avec lesquelles nous travaillons.

## Vous réalisez les plans ?

Je dessine les plans, qui peuvent être également fournis par les architectes qui font appel à nos services. Sur une cuisine, un meuble, un placard, je prépare des plans techniques et de précision, qui sont intégrés dans des plans d'ensemble d'espaces, réalisés, eux, par ma collègue Inès. J'étudie la cohésion de l'ensemble, puis une fois la demande validée, j'assure le suivi du chantier, les équipes sur place, l'organisation, les commandes, etc.

## Qui sont les clients d'Innoov ?

Des particuliers, souvent pour des villas de luxe que nous rénovons ou équipons de A à Z ainsi que des professionnels. Nous n'avons aucune limite de

choix et pouvons aller sur du 100 % sur-mesure. Nos clients professionnels peuvent être des promoteurs immobiliers, des exploitants de résidences Seniors... Nous ne sommes pas limités et intervenons dans toute la France. Nous sommes par exemple sur plusieurs chantiers à Belfort, Courchevel ou Valence, comme à l'international car nous travaillons avec des équipes qui se déplacent partout.

## Comment répondez-vous à leurs besoins ?

Notre métier consiste à toujours apporter une plus-value : ainsi, même si notre client arrive avec un projet complet, je considère que nous nous devons de lui proposer des solutions alternatives, uniquement pour s'assurer qu'il aura fait le bon choix, en toute connaissance des autres propositions objectives que nous lui ferons. Nous aurons tout vu, pour être sûr de ne rien négliger, oublier. Nous devons absolument cerner son besoin avec exactitude : la découverte client, en amont, est très importante et nous y accordons une grande vigilance.

Sur une demande spécifique, nous pouvons tout concevoir, en recherchant et en nous adressant à des fournisseurs que nous sourçons partout en France ou en Europe : nous n'avons aucune limite avec nos clients. C'est un métier qui réclame de tout contrôler : les erreurs peuvent se nicher partout, de la prise de cotes à la livraison, en passant par la conception ou la pose : la vigilance et l'expérience sont primordiales !

## Quelles sont les dernières tendances ?

Dans la cuisine, on retrouve le plus souvent un coin repas, ainsi que beaucoup de fonctionnalités notamment sur les plans de travail, qui sont toujours plus faciles d'utilisation et d'entretien et dont les matières autorisent de plus en plus de fantaisie dans le choix des couleurs ou des textures. D'un point de vue général, le bois, cela fonctionne toujours : on retrouvera toujours dans les projets cette touche chaleureuse, de bois massif ou d'aspect bois...

« Même si notre client arrive avec un projet complet, je considère que nous nous devons de lui proposer des solutions alternatives, uniquement pour s'assurer qu'il aura fait le bon choix, en toute connaissance des autres propositions objectives que nous lui ferons. »



# INNOOV

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

## Jean-Christophe **ROUGE**

Directeur agencement

“ Nous pouvons tout concevoir, en recherchant et en nous adressant à des fournisseurs que nous sourçons partout en France ou en Europe : nous n'avons aucune limite avec nos clients. ”





INÈS SERRA BACELOS – DESIGNER D'INTÉRIEUR

# DU CROQUIS À LA POSE

Entre le croquis d'un espace de vie et sa réalisation, viennent se greffer beaucoup de travail de création et de réflexion technique. Chez Innoov, c'est Inès Serra BaceLOS qui apporte la fraîcheur de ses idées et sa jeune expertise dans la conception et le design d'espaces. Elle nous explique les contours de ce métier passionnant.

## **C**omment avez-vous commencé votre carrière dans le design d'espaces ?

Inès Serra BaceLOS : J'ai toujours eu un côté créatif : je dessinais depuis l'âge de 3 ou 4 ans et de l'avis de mes proches, j'avais du talent ! Mais je ne me suis pas tout de suite destinée à cette profession et j'ai commencé par un BTS Management des Unités Commerciales. Arrivée à l'adolescence, influençable et un peu trop conformiste, j'étais d'abord dans l'optique de la réussite et j'ai préféré sécuriser mon parcours, dans l'idée de trouver du travail facilement.

Par ailleurs, j'ai grandi dans un village du Loiret qui ne me laissait pas le choix : si j'avais voulu me lancer dans le dessin, j'aurais dû étudier à Blois ou Orléans et quitter le cocon familial, partir pour l'internat, ce qui était impensable pour moi... !

## Quand a eu lieu le déclic ?

Lorsque mon compagnon a eu l'opportunité de trouver du travail à Antibes il y a 5 ans, nous avons quitté la région d'Orléans, j'ai arrêté mon BTS à l'issue de la première année et j'ai commencé à travailler. Cette décision m'a permis de prendre confiance en moi : j'aimais le dessin, l'ameublement, la décoration, pourquoi ne pas m'orienter vers l'architecture ? Je me suis donc formée pendant 4 ans chez Itecom à Nice, en design d'espaces et architecture d'intérieur. Diplômée en 2023, je suis entrée chez Innoov la même année, en novembre.

## Comment s'organise votre travail ?

Il nécessite beaucoup de polyvalence. Qu'il s'agisse d'un client qui a déjà une idée, mais qui a besoin d'être guidé dans sa conception ; d'un projet à concevoir entièrement ou qui nécessite simplement des adaptations : aucun projet ne se ressemble ! Dans tous les cas, une première réunion permet d'avancer et une visite sur site peut s'avérer utile voire indispensable dans certains cas. Il faut comprendre le projet, réunir le maximum d'informations afin de pouvoir réaliser des plans, des modélisations.

Dès lors que le client a un doute, je dois être en mesure de répondre à ses interrogations, de lever ses questionnements, lui apporter des réponses précises. Ensuite, quand arrive la validation du projet, je travaille sur la proposition



“ Quand vous avez participé à la naissance d'une idée et que vous avez la possibilité de découvrir sa réalisation, c'est un vrai plaisir ! Et c'est ce qui se passe en ce moment avec Lviv Croissants à Cannes ”

d'aménagement de décorations. Avec Jean-Christophe, nous sommes complémentaires : à lui l'ameublement sur-mesure, détaillé, tandis que je propose le design d'espaces.

## Sur quels projets êtes-vous intervenue ?

En arrivant chez Innoov, j'ai commencé par retravailler en urgence sur des plans de cuisine pour une résidence Senior. C'est là que j'ai dû faire mes preuves ! A la suite de cela, j'ai œuvré sur le projet global d'agencement d'espace d'une entreprise d'Aix-en-Provence. J'ai également réalisé les plans du restaurant Lviv Croissants à Cannes. Franck Marciano a eu ses idées sur l'implantation, j'ai eu les miennes, principalement sur l'agencement de l'étage, avec des propositions qui

tenaient compte de l'espace contraint, tout en respectant les normes et en optimisant la circulation intérieure.

## Quels sont vos objectifs chez Innoov ?

Mon métier nécessite beaucoup de polyvalence, donc mon objectif est d'optimiser encore mon travail et de conjuguer les attentes du client avec mon souci de perfectionnisme, qui nécessite du temps. J'ai envie de développer encore ma sensibilité aux couleurs, aux matériaux pour parfaire mes propositions et faire évoluer mon travail sur les ambiances, la décoration intérieure...

## Quels sont vos motifs de satisfaction ?

J'ai la chance d'être créative dans mon travail et que cela aboutisse à du concret. Quand vous avez participé à la naissance d'une idée et que vous avez la possibilité de découvrir sa réalisation, c'est un vrai plaisir ! Et c'est ce qui se passe en ce moment avec Lviv Croissants à Cannes : j'ai suivi le projet de conception du restaurant depuis le début, je suis donc très curieuse de voir le résultat !

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

# Inès **SERRA BACELOS**

Designer d'intérieur

“ Mon métier nécessite beaucoup de polyvalence, donc mon objectif est d'optimiser encore mon travail et de conjuguer les attentes du client avec mon souci de perfectionnisme, qui nécessite du temps. ”





# IT, INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE & SCIENCES DU VIVANT

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

## NEWS SCIENCES & IT

SANTE

### SKIN, tiers lieu de nouvelles solutions numériques en dermatologie, annoncé à Nice

Le CHU de Nice et le pôle de compétitivité Eurobiomed annoncent la sélection par le gouvernement du Tiers-Lieu d'Expérimentation Skin, soutenu par la région et l'ARS Paca.

Un constat alarmant justifie ce projet : plus de 20 millions de Français souffrent d'au moins une maladie de peau. Face à cette situation, les nouvelles



**46 %**

Près d'un Français sur deux renonce à se soigner face au délai de consultation en dermatologie

technologies représentent une solution prometteuse pour améliorer la détection et le traitement précoce de ces maladies. Le Tiers-Lieu d'Expérimentation Skin est un programme innovant où professionnels de santé, entreprises, chercheurs et associations de patients collaborent pour tester et valider de nouvelles solutions numériques en dermatologie.

## DISTRIBUTEUR À SPRAY DE PARFUMS

**Boostez l'expérience client**  
et augmentez le temps  
passé en magasin !

Nos distributeurs automatiques à  
spray de parfums augmentent  
l'attrait de vos espaces,  
améliorent l'expérience client  
et stimulent les ventes.

**Curieux d'en voir l'effet ? Contactez-nous !**

Comment  
ça marche ?

07 71 83 83 93  
06 59 49 03 32

@PerfumeSpot  
perfumespot24@gmail.com

1. Sélectionnez votre parfum préféré  
2. Procéder au paiement  
3. Appuyez sur le bouton  
4. Choisissez votre main douce vers la buse de parfum



PRÉSENTATION EXCLUSIVE

**DAMOTIC**  
Stand A17

**JEUDI 22 MAI - IN SALON**  
Palais des Congrès de Juan-les-Pins

## LA CYBERSÉCURITÉ ET LA DIRECTIVE NIS2

Dans un monde où la cybermenace est omniprésente, la protection des entreprises devient un enjeu stratégique incontournable. La cybersécurité et la cyberdéfense ne sont plus l'apanage des seules grandes structures ; elles concernent désormais toutes les entreprises, quelle que soit leur taille ou leur secteur d'activité.

Venez nous rencontrer au IN Salon le 22 mai prochain, au Palais des Congrès de Juan-les-Pins, sur notre stand (A17) pour une présentation des enjeux de la cybersécurité et de la directive européenne NIS2, qui impose de nouvelles obligations aux entreprises en matière de sécurité informatique.

Nous aurons l'honneur d'accueillir sur notre stand **Alain Juillet, expert reconnu en intelligence économique et en cyberdéfense**, qui partagera son expertise et son analyse sur les défis actuels et les meilleures pratiques pour protéger votre entreprise contre les cyberattaques.

**Ne laissez pas les cybermenaces mettre en péril votre entreprise !**

Venez nous rencontrer au IN Salon le 22 Mai et découvrez comment anticiper ces risques et transformer la cybersécurité en un atout compétitif.

- **Comprendre les nouvelles obligations réglementaires** de la directive NIS2 et leur impact sur votre activité
- **Découvrir des solutions concrètes** pour renforcer la protection de vos systèmes d'information
- **Échanger avec des experts** et d'autres chefs d'entreprise sur les enjeux stratégiques de la cybersécurité



**DAMOTIC**  
TECHNOLOGIES

RENDEZ-VOUS AU IN SALON AVEC DAMOTIC

+33 6 65 66 46 52 | [damotic.fr](https://damotic.fr) | [contact@damotic.fr](mailto:contact@damotic.fr)

4 avenue De Lattre de Tassigny - Le splendide Azur - 83120 Sainte-Maxime





# Pour une informatique RESPONSABLE

Comme Monsieur Jourdain, Hiléo faisait de l'écologie sans le savoir en stoppant de nombreux serveurs qui fonctionnaient 24/24 et 7/7, dans des salles climatisées, protégés par des onduleurs... Et c'est ainsi que l'entreprise a fait son introspection : accompagné de son équipe, son dirigeant Pascal Geoffroy a constaté qu'Hiléo respectait naturellement une vraie démarche écoresponsable et durable, qui méritait d'être présentée et expliquée aux dirigeants de PME ou de collectivités, sensibilisés à ces questions dans leurs choix de prestataires de solutions IT. Pascal nous en dit plus :

## **P**ascal, quelles sont les activités d'Hiléo ?

Pascal Geoffroy : Au cœur de notre métier, on retrouve l'hébergement et la sécurité des données, enjeu crucial pour les PME/PMI. Notre service d'hébergement informatique externalisé est la solution idéale pour libérer les entreprises des contraintes techniques et pouvoir se concentrer sur leur cœur de métier. C'est l'offre d'Hiléo, aux nombreux avantages : réduction des coûts (liés à l'investissement dans le stockage, sa maintenance) des risques (data centers sécurisés, surveillés 24/7), amélioration des performances (applications et données accessibles à tout instant), flexibilité (vous adaptez vos ressources IT à vos besoins) et économies d'énergie. Enfin, choisir Hiléo, c'est opter pour votre souveraineté numérique, savoir où sont stockées vos données et qu'elles sont soumises au RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données).

## **Pascal, Hiléo a une vraie démarche de RSE (Responsabilité Sociétale et Environnementale), ce qui n'est pas commun pour une entreprise informatique ?**

Lorsque nous avons fêté nos dix ans, à l'heure de faire un bilan, nous nous sommes aperçus que nous faisons de l'écologie sans le savoir ! C'est l'une de nos différenciations majeures. Aujourd'hui, cela se traduit jusque dans notre logo, avec une petite feuille qui a rejoint le cloud ! Mais qu'est ce que c'est d'être écoresponsable ? L'hébergement informatique sécurisé en toute écoresponsabilité se caractérise par l'utilisation de technologies et de pratiques qui visent à minimiser l'impact environnemental tout en assurant la sécurité des données.

Nous mettons donc en œuvre des infrastructures écoénergétiques, comme des systèmes de refroidissement efficaces et des sources d'énergie renouvelable. Mettre à l'arrêt un serveur énergivore pour décider d'héberger vos données dans un cloud est une vraie démarche écologique qui a un fort impact ! En 10 ans, nous avons arrêté plus de 200 serveurs : une réelle économie d'énergie et de GES (Gaz à Effet de Serre) pour ces serveurs qui fonctionnaient 24/24 & 7/7, ondulés et climatisés ! Nous assurons également le reconditionnement de votre parc informatique.

Et parce que la cybersécurité, c'est aussi notre domaine d'expertise, des mesures de sécurité avancées telles que la cryptographie et la surveillance constante, sont mises en place pour

protéger les informations sensibles des utilisateurs. Nous concilions donc performance, sécurité et respect de l'environnement dans le domaine de l'hébergement informatique.

## **Comment une entreprise peut-elle se protéger efficacement ?**

Quand on parle sécurité informatique, il faut surtout se poser la question de ce que l'entreprise cliente va être capable de « supporter » comme panne ou incident, comme attaque, avant de commencer à connaître des problèmes financiers : c'est l'enjeu numéro 1.



*Nathan Letellier, Responsable Support utilisateurs*



*Partenaire d'Hiléo avec son agence Théia, Valérie Westrelin travaille sur l'identité et les valeurs des entreprises, pour donner plus de sens à leurs actions*

## **Le RGPD est un outil à maîtriser pour s'assurer que nos données informatiques sont protégées...**

Oui, particulièrement dans un contexte idéologique et technologique comme celui de la fin de modération des contenus sur des plateformes telles que Meta : je pense qu'il est primordial de se battre pour conserver notre souveraineté numérique. Cela passe par la mise en place de garde-fous tels que le RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données), qui avait été initialement pensé pour protéger l'Union Européenne de l'hégémonie des GAFAM sur les données numériques. Il faut se protéger ! Hiléo est ancrée dans l'actualité, elle évolue à la vitesse de la société et des enjeux numériques qui la rythment. Avec nos DPO (Data Protection Officer, ou Délégué à la Protection des Données), certifiés par la CNIL, nous assurons la conformité RGPD de nos clients, avec une offre packagée très accessible.

## **Vous êtes écoresponsable, mais une autre particularité caractérise Hiléo : la proximité.**

Je refuse qu'un client s'entende répondre « ce n'est pas de ma responsabilité ! ». Les dirigeants ne veulent plus entendre cette réponse. Ils ont tellement d'autres sujets à traiter. En cela, je crois que nous nous différencions dans la proximité avec nos clients. Notre organisation est paramétrée de façon que tout client puisse être dépanné dans un délai de deux heures. Notre politique est de répondre à tout type d'incident, qu'il s'agisse d'une panne de réseau ou d'un incident concernant un logiciel métier : dans ce cas par exemple, nous assurons le relais avec l'éditeur.

## **La mutualisation des coûts est aussi l'une des clés de votre succès ?**

Elle nous permet de proposer des prix abordables pour une PME. Vous pouvez donc confier l'intégralité de votre solution informatique à Hiléo, qui va l'héberger, la sécuriser, la sauvegarder et la faire évoluer. En totalité : qu'il s'agisse de votre messagerie, de sa protection, des données classiques, des logiciels métiers... Nous virtualisons tout un ensemble d'infrastructures, qui peuvent être ensuite partagées entre utilisateurs de nos solutions, et dont tout le monde hérite de la sécurité de l'infrastructure, sans surcoût. Nous pouvons assurer la supervision de 4 jusqu'à près de 300 postes. Au-delà, nos clients ont généralement leurs propres DSI (Directeur de Service Informatique). Vous n'avez pas de responsable informatique ? Hiléo devient votre DSI par délégation !



160 Impasse Kipling - Pôle mixte  
Le Capitou - 83600 Fréjus  
**04 94 81 91 35 - Hileo.fr**

SYLVAIN  
**PINCEMIN**  
Directeur technique

PASCAL  
**GEOFFROY**  
Fondateur d'Hiléo

ANNE  
**MUSET**  
Secrétaire administratif





# VILLES, INTERCOMMUNALITÉS & VIE DES MUNICIPALITÉS

L'actualité des communes azuréennes

## ACTU RÉGION

BIOT

Du 4 au 6 avril

### DES TEMPLIERS en ordre de bataille

Du 4 au 6 avril aura lieu la 9<sup>e</sup> édition de Biot et les Templiers, qui invite une nouvelle fois le public à vivre en immersion au cœur de la plus grande commanderie templière de la Provence orientale.

Le thème cette année sera « L'art de la chevalerie », mettant à l'honneur les chevaliers, ces cavaliers d'élite qui se distinguaient par leur dignité et leur bravoure, mais aussi les valeurs autour de la chevalerie, incarnant un idéal de hardiesse, de loyauté et de courtoisie.

Ces principes fondamentaux ont largement influencé la vie sociale et culturelle de l'époque. Après 9 années d'absence, cette manifestation d'envergure a fait son grand retour en 2023 et s'est achevée sur un bilan extrêmement positif avec 100 000 visiteurs accueillis tout au long du week-end, soit près de deux fois plus que lors de la précédente édition en 2014 ! Un succès historique qui s'est confirmé en 2024, l'événement ayant de nouveau attiré 100 000 personnes, faisant ainsi de Biot et les Templiers le premier événement sur un week-end de la Côte d'Azur. Pour cette 9<sup>e</sup> édition, la Ville de Biot promet un renouvellement de plus de la moitié des spectacles et animations proposés jusqu'alors !

#### Immersion au XIII<sup>e</sup> siècle

Pendant 3 jours, Biot se transforme en une véritable cité médiévale au temps des Templiers, permettant aux visiteurs de s'immerger au cœur du XIII<sup>e</sup> siècle afin de revivre un incroyable voyage dans le temps et de faire partager au public une partie importante de l'histoire de Biot.

Les 4, 5 et 6 avril, l'Ordre des Templiers reprend possession de la Ville de Biot. Trois jours durant, des troupes de reconstitution historique et équestres mais aussi de troubadours et de saltimbanques venues de toute l'Europe plongeront Biot au XIII<sup>e</sup> siècle. On pourra les retrouver sur les quatre principaux sites d'animations, à commencer par le village avec artisans, déambulations, bal médiéval, défilés, conférences... La Fontanette accueillera campements et troupes, grands combats des chevaliers, spectacles équestres, démonstrations d'armes de guerre... La route de la Mer (RD4) sera réservée au marché médiéval et aux déambulations musicales tandis que L'amphithéâtre du Jardin Frédéric Mistral sera le théâtre de saynètes, contes, combats médiévaux, reconstitution d'un mariage médiéval...

> [www.biotetlestempliers.fr](http://www.biotetlestempliers.fr)



VALBONNE

### Le gymnase des Bouillides a rouvert ses portes



Fermé depuis septembre 2023 pour des travaux de rénovation, le gymnase des Bouillides a officiellement rouvert ses portes en début d'année.

Les associations profitent désormais d'un équipement refait à neuf : salle de danse et de sports, vestiaires, tribunes, création d'un ascenseur, accès PMR... De nouveaux aménagements qui assurent une meilleure isolation du bâtiment en hiver et une ventilation optimale en été grâce à des ouvrants automatiques. L'équipement est un modèle en matière de rénovation thermique avec pour objectif de réduire de 58 % sa consommation énergétique et sa consommation de gaz à effet de serre de 78 % grâce notamment à des pompes à chaleur. La toiture se voit également équipée de panneaux photovoltaïques. Montant de l'opération : 4.92 M€.



ANTIBES

Du 12 au 21 avril

# ART FAIR, 53<sup>E</sup> ÉDITION

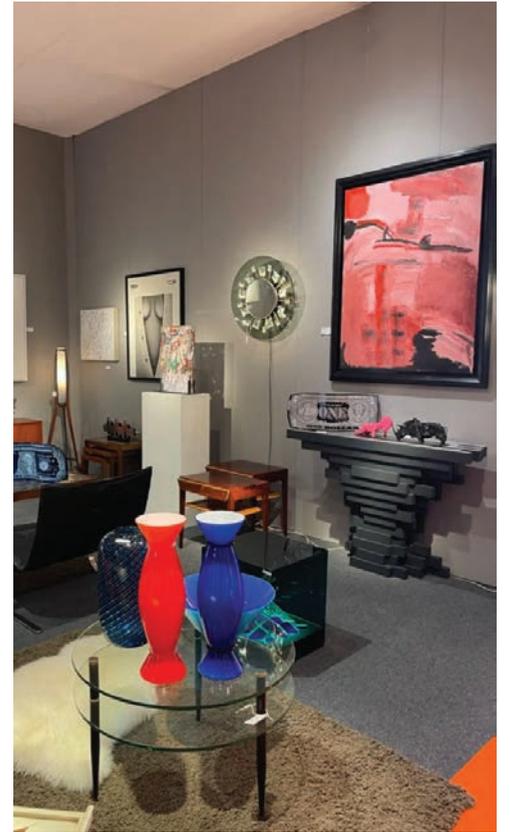


➤ En un demi-siècle, le salon d'Antiquités d'Antibes a acquis ses lettres de noblesse. Il est désormais le plus important salon français, après Paris et l'un des rendez-vous majeurs en Europe.

Unique par sa fréquentation, par les œuvres qui y sont présentées et par son atmosphère magique face au port d'Antibes, il accueille chaque année, près de 20 000 visiteurs, collectionneurs, amateurs et passionnés, s'y donnent fidèlement rendez-vous pour découvrir quelques-unes des plus belles pièces proposées sur le marché international de l'art : Art moderne et art contemporain, bijoux anciens, mobilier et objets design. Dans tous les domaines des Beaux-Arts, des Arts Décoratifs et du Design : Authenticité, beauté, rareté et originalité sont les maîtres mots !

À l'intérieur du chapiteau seront réunis les grands noms du secteur de l'art moderne, de l'art contemporain, du design et des antiquités qui font la réputation internationale du salon. Le design et les métiers d'art occupent un espace dédié sur plus de 1000 m<sup>2</sup> tandis qu'à l'extérieur du Salon, devant le grand chapiteau, l'espace en plein air réunira une vingtaine d'exposants.

➤ [www.antibesartfair.com](http://www.antibesartfair.com)



**Expo**  
**ROSE**  
Grasse

8 > 11 Mai 2025

Vibrations Artistiques

**G** grasse.fr

DÉPARTEMENT DES ALPES-MARITIMES

» PAYS DE GRASSE

ENSEIGNEMENT SUPERIEUR & VIE ETUDIANTE

# NÉOCAMPUS GRASSE :

## la maison d'arrêt prend un nouveau départ

Dynamiser la vie étudiante tout en valorisant le patrimoine local : une double ambition à laquelle répond parfaitement le lancement de la résidence étudiante NéoCampus Grasse, qui sera livrée pour la rentrée 2026. Celle-ci constitue un projet phare de Grasse Campus, la stratégie de la Communauté d'Agglomération et de la ville de Grasse en faveur de l'enseignement supérieur et de la recherche initié en 2018.

**P**our Jérôme Viaud et son équipe, donner les moyens à Grasse de devenir une ville étudiante ambitieuse et dynamique constituait un projet d'envergure capable de renforcer le rayonnement d'une ville en pleine mutation. Une stratégie globale a ainsi été mise en place, autour de deux axes : créer un environnement convivial et dynamique, tout en développant une offre de logement étudiant de qualité. Le pari est en passe d'être réussi : avec les différentes opérations menées autour du projet Grasse Campus, la ville compte déjà 824 étudiants au sein de 24 établissements dispensant 45 formations de niveau bac à bac + 6, réparties sur 5 sites en Pays de Grasse, un franc succès !

L'opération NéoCampus Grasse ambitionne de livrer une superbe réalisation de résidence étudiante, menée par le promoteur MJ Développement sur fonds privés (une enveloppe de 5 M€) et administrée par le gestionnaire Logifac. Ainsi, à la rentrée 2026 et au prix de travaux menés en étroite collaboration avec l'architecte des Bâtiments de France, dans l'ancienne prison, élément architectural emblématique de la ville, s'élèvera une résidence étudiante à laquelle sera accolée une nouvelle construction, pour un ensemble immobilier qui comptabilisera 77 chambres.



“ Les enjeux sont forts : « la résilience, car (ce projet) permet la formation d'une population locale en accueillant une nouvelle jeunesse (...) le rayonnement, car un cœur de ville ainsi transformé devient plus dynamique, plus attractif et plus ouvert sur l'avenir ”

**Jérôme Viaud, Maire de Grasse et Président de la CAPG**

### Résilience et rayonnement

Les travaux de curage, désamiantage et de démolition étant achevés, la construction va désormais commencer. Pour MJ Développement, par la voix de Michaël Ruel, son président, les difficultés n'ont pas altéré l'ambition autour de ce projet : « Malgré un contexte économique difficile marqué par la hausse des coûts des matières premières et de l'énergie, (...) nous avons cru en ce



“ Il s’inscrit pleinement dans l’ambition de la municipalité et de la CAPG de proposer un lieu de résidence innovant et adapté aux étudiants. Aujourd’hui, 50 % des logements sont déjà réservés, preuve de l’attractivité du programme ”

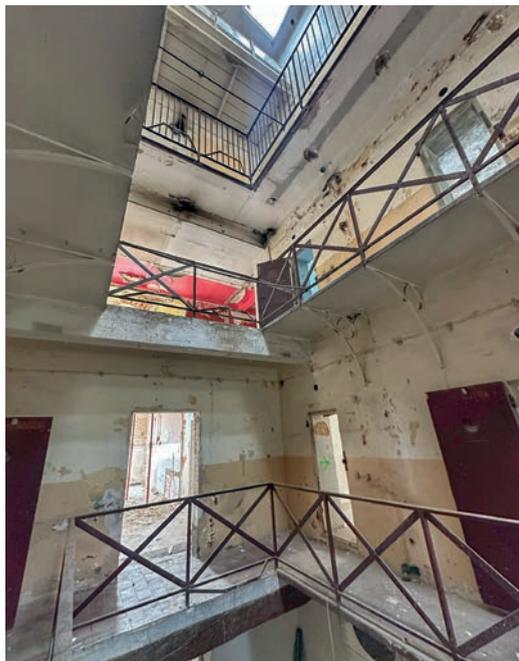
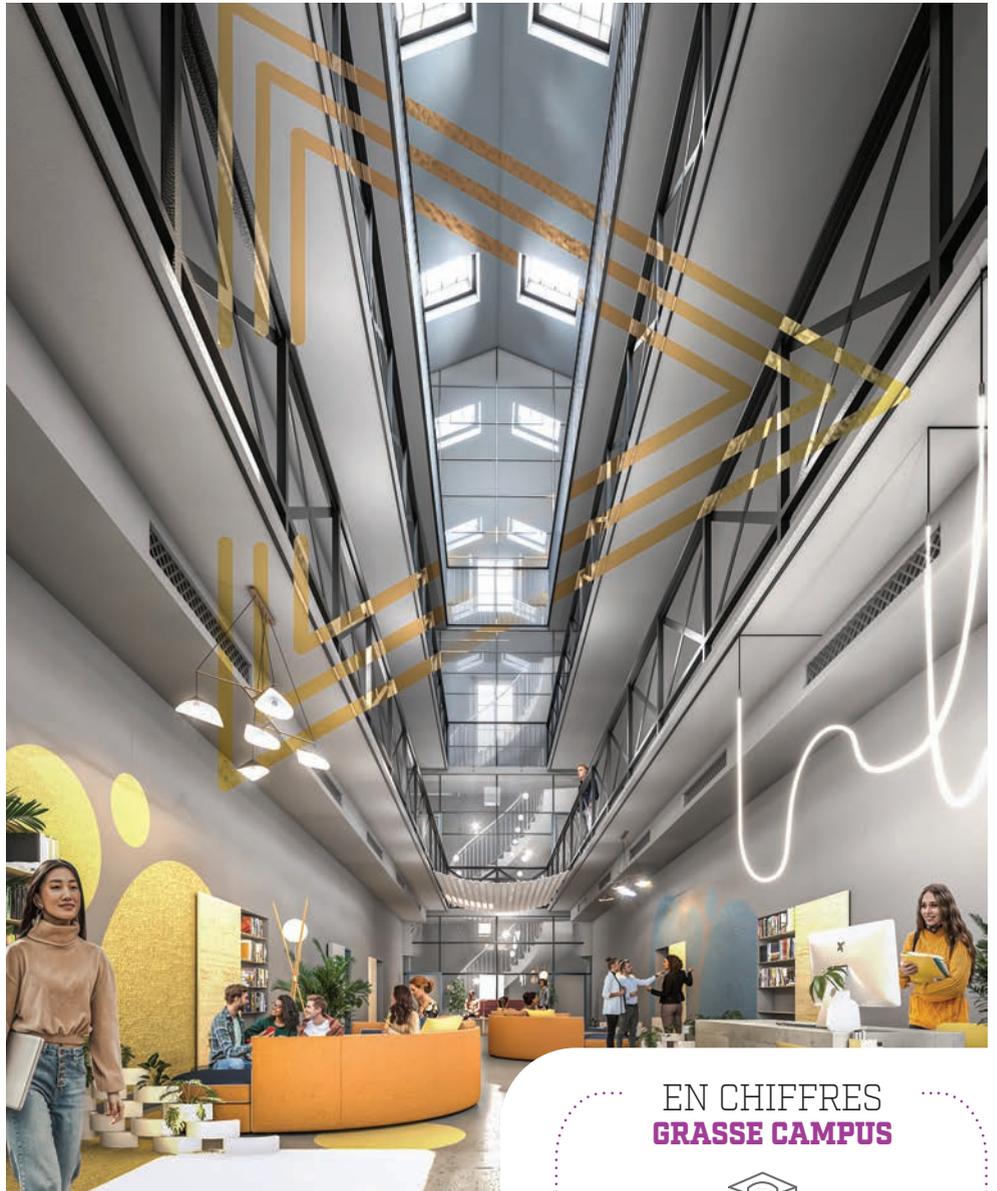
**Michaël Ruel, président de MJ Développement**

projet. Il s’inscrit pleinement dans l’ambition de la municipalité et de la CAPG de proposer un lieu de résidence innovant et adapté aux étudiants. Aujourd’hui, 50 % des logements sont déjà réservés, preuve de l’attractivité du programme. »

Les enjeux sont forts pour Jérôme Viaud : « la résilience, car (ce projet) permet la formation d’une population locale en accueillant une nouvelle jeunesse (...) le rayonnement, car un cœur de ville ainsi transformé devient plus dynamique, plus attractif et plus ouvert sur l’avenir ».

**« De maison d’arrêt à maison de tremplin »**

Pour le Président de Logifac, Lionel Lerissel, ce projet, « c’est un beau signe : passer d’une maison d’arrêt à une maison de tremplin ». Le gestionnaire justifie d’une expérience de plus de 35 ans dans l’administration de résidences



étudiantes et compte plus 40 implantations au sein de 25 villes universitaires sur le territoire : une garantie pour la ville de Grasse d’offrir aux étudiants un cadre de vie optimal, sécurisé et adapté à leurs besoins.

NéoGrasse comprendra ainsi une connexion haut débit, des espaces de coworking, une laverie, un local à vélo et bénéficiera d’une animation étudiante continue. Afin d’aider ses étudiants dans l’atteinte de l’autonomie, Logifac propose un programme développé avec la mutuelle étudiante Smerra, visant à simplifier les démarches administratives, renforcer le lien social, sensibiliser les locataires aux écogestes ou encore réaliser des actions de prévention et de promotion à la santé.

**EN CHIFFRES GRASSE CAMPUS**



**824** Etudiants



**45** Formations pour **24** établissements d’enseignement supérieur

**NEOGRASSE**



**77** Chambres  
**14 à 23 m<sup>2</sup>**  
Surface des logements étudiants



**Rentrée 2026**  
Livraison de la résidence



# L'ESS EN PAYS DE GRASSE :

## + 27% d'entreprises en 10 ans

L'Economie Sociale et Solidaire sur le Pays de Grasse, c'est l'histoire d'une politique volontariste de soutien au développement d'une autre économie, plurielle, riche de sens et d'innovation.

**E**n 10 ans, La Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse est parvenue à insuffler une dynamique particulièrement positive qui se concrétise par une augmentation de 27% du nombre d'entreprises et de 17% d'emplois. Associations, mutuelles, coopératives, fondations, entreprises commerciales agréées « Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale » -ESUS-, elles sont plus de 270 entreprises employeuses sur le Pays de Grasse et représentent plus de 11% de l'emploi privé ! Gouvernance participative, lucrativité limitée, ancrage territorial, utilité sociale, voici les caractéristiques de cet entrepreneuriat à la mode ESS.

La communauté d'agglomération a cru très tôt au formidable potentiel transformateur de l'ESS : insertion professionnelle, énergies renouvelables, économie circulaire, alimentation durable, mobilité douce, agriculture, numérique utile... autant de sujets sur lesquels les entreprises de l'ESS apportent des réponses alternatives et responsables pour accompagner des transitions soutenables et justes sur notre territoire. Enfin, rappelons que l'ESS c'est avant tout le creuset de la coopération et de l'initiative citoyenne !

Ce sont ces valeurs, ces potentialités, ces innovations que soutiennent le Pays de Grasse et qui s'illustrent par un foisonnement d'initiatives dans de nombreux domaines d'activité.

### Filière d'excellence de production de fleurs d'exception

En voici quelques exemples, comme la création d'une filière d'excellence de production et de commercialisation des Plantes à Parfums Aromatiques et Médicinales avec l'association Fleurs d'exception et son PTCE « Ensemble » (Pôle territorial de Coopération Économique).



**27%** d'augmentation  
du nombre  
d'entreprises  
et **17%** d'emplois



**+ de 270** entreprises  
commerciales agréées « Entreprise  
Solidaire d'Utilité Sociale »  
**+ de 11%** de l'emploi privé

Un projet initié dès 2006 par l'association Fleurs d'exception qui s'est emparée du sujet de la culture patrimoniale des plantes à parfum sur le Pays de Grasse, qui avait failli disparaître avec l'arrivée sur le marché des matières premières synthétiques, la délocalisation d'une main d'œuvre moins chère et la pression foncière.

Avec le temps, l'association a recréé une filière locale, en lui donnant une place sur le marché international. Elle compte aujourd'hui 40 cultivateurs et 20 exploitations agricoles en bio.

En 2024, l'association est devenue le navire amiral d'un Pôle Territoriale de Coopération Économique « PTCE Ensemble ». Un label de l'Etat qui reconnaît l'existence de la création d'une filière écoresponsable et solidaire de production et de commercialisation de plantes à parfum, créatrice d'emplois non délocalisables, qui préserve une identité patrimoniale et participe à l'attractivité de notre territoire.

### Un supermarché coopératif et participatif avec l'association Coop La Meute

Coop La Meute est une association de consommateurs à but non lucratif, créée en janvier 2015 à Grasse, par des citoyens soucieux de valoriser une alimentation saine, des circuits courts de distribution et la défense d'une agriculture bio et écoresponsable.



L'association propose une alternative à la grande distribution en permettant à ses adhérents de consommer autrement. Créée par des citoyens soucieux de valoriser une alimentation saine, des circuits courts de distribution et la défense d'une agriculture éco responsable. Par son mode de fonctionnement collaboratif, elle replace l'alimentation au cœur du lien social.

Coop La Meute fonctionne comme une superette traditionnelle mais ouverte à ses seuls membres qui sont à la fois des consommateurs et des collaborateurs. En participant à raison de 3H minimum toutes les 4 semaines ils permettent de faire fonctionner le magasin. Ils deviennent des « consom'acteurs » associés à la gestion de leur magasin.

## JARDINS DU MUSÉE INTERNATIONAL DE LA PARFUMERIE

# Retour du printemps : TOUS AUX JARDINS !

Depuis l'an dernier, les Jardins du Musée International de la Parfumerie ouvrent un mois plus tôt : depuis le 1<sup>er</sup> mars, c'est l'occasion de découvrir un espace réinventé et sublimé par de nouveaux aménagements, où, selon la saison, orangers, roses, jasmins, lavandes et autres plantes à parfum et aromatiques vous invitent à un parcours olfactif unique.

**S**itués au pied de la cité aromatique à Mouans-Sartoux, les Jardins du Musée International de la Parfumerie s'inscrivent dans le projet de territoire mené par la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse et deviennent ainsi le conservatoire de plantes à parfum du musée, un espace naturel témoin du paysage olfactif lié à l'agriculture locale, reflet des savoir-faire liés à la parfumerie, inscrits en 2018 au Patrimoine Culturel Immatériel de l'Humanité auprès de l'Unesco. Articulé autour d'un canal et d'un bassin agricole, le site s'étend sur 2,5 hectares. Dans ces jardins, des cultures en plein champ d'espèces traditionnellement cultivées pour la parfumerie côtoient des espaces paysagers présentant diverses collections de plantes odorantes ou aromatiques. Leur vocation première est de contribuer à la conservation de la diversité variétale des espèces cultivées pour la parfumerie. Quinze ans après leur ouverture, les Jardins du Musée International de la Parfumerie reçoivent le label « Jardin Remarquable ». Une belle reconnaissance pour cet espace naturel, témoin du paysage olfactif lié à l'agriculture locale. « Le label offre une belle visibilité et nous donne encore plus de légitimité à participer aux événements



nationaux d'envergure comme les Journées Européennes du Patrimoine ou les Rendez-vous aux Jardins. Au-delà de la beauté des jardins, c'est aussi leur gestion qui est mise à l'honneur à travers ce label » explique Olivier Quiquempois, Conservateur en chef du patrimoine.



“ Le label « Jardin Remarquable » offre une belle visibilité et nous donne encore plus de légitimité à participer aux événements nationaux d'envergure ”

Olivier Quiquempois, Conservateur en chef du patrimoine.



➤ [www.paysdegrasse.fr](http://www.paysdegrasse.fr)



## Des rendez-vous incontournables

**Samedi 5 avril :**

### Ouverture de l'exposition Antoine Pierini

Artiste verrier installé à Biot et créateur du Centre du verre contemporain, Antoine Pierini investit le Musée International de la Parfumerie et ses jardins du 5 avril au 11 novembre 2025. Il puise son inspiration dans le grand héritage méditerranéen, les éléments naturels et la culture grégoromaine et propose des œuvres en résonance avec le patrimoine naturel et olfactif grassois.

### Journées à thème autour des plantes à parfum

Ateliers dédiés à la découverte d'une senteur emblématique pour composer votre eau de parfum

**12 avril :** L'Iris

**10 mai :** La Rose

**14 juin :** La Lavande

### Troc'Plantes

**Dimanche 6 avril**

Venez échanger vos plans, semis, conseils. Vente solidaire de plantes, visite guidée des jardins (15h00), pique-nique possible sur place. Entrée libre.

### Atelier de distillation de la rose

**Vendredi 9 et samedi 10 mai**

Assistez à une démonstration unique de distillation de rose animée par Jean-Noël Falcou, agrumiculteur bio

### Tradition et convivialité en mai

**Dimanche 18 mai :** « Une Rose, Une Caresse »

**Samedi 24 mai :** Fête de la Nature

### Rendez-vous aux Jardins

**Du 6 au 8 juin**

« Jardins de pierres - Pierres de jardins »

### Nouveautés : Bien-être aux Jardins

Yoga et Méditation Olfactive avec Yogidille Associez la pratique du yoga à l'exploration d'une fragrance emblématique pour un voyage sensoriel inédit :

**Dimanche 13 avril :** Parfum-Yoga Fleur d'oranger

**Dimanche 11 mai :** Parfum-Yoga Rose

**Dimanche 8 juin :** Parfum-Yoga Lavande

➤ **En pratique :** Jardins du Musée International de la Parfumerie  
979 ch. des Gourettes à Mouans-Sartoux

[museesdegrasse.com](http://museesdegrasse.com)

Tél. : 04 92 98 92 69



# CHR, ÉVÉNEMENTIEL & LOISIRS

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

## NEWS

SPECTACLE

## NICE, MAGIQUE !



➤ Pour la troisième année consécutive, la magie fait son grand retour sur la Côte d'Azur, à Nice tout particulièrement, avec un festival désormais inscrit comme un rendez-vous incontournable dans la programmation du Théâtre National de Nice (TNN).

Enchantement, royaume de l'étrange et de la curiosité, la magie s'adresse à toutes les générations qu'elle amène à s'interroger sans cesse : « comment est-ce possible ? » Vous pourrez tenter de trouver quelques réponses au cours de l'un des quatre spectacles proposés au TNN, ou à l'occasion des événements organisés autour du festival : ateliers, installations, brunch littéraire et même un congrès réservé aux professionnels de la magie, dans le Hall de la salle de la Cuisine du TNN.

➤ Une tarification unique pour tous :  
10 € pour les spectacles et 15 € pour le Grand Gala.





Rejoignez-nous au  
**MERCURE**  
SOPHIA ANTIPOLIS

**Happy Hour  
& Live Music**  
18 h 30 à 20 h 30



**RESORT**  
*Sophia Antipolis*  
MERCURE & IBS

Les  
Afterworks  
du Mardi

Un petit verre pour éviter le trafic !

DÉCOUVREZ NOS ESPACES POUR VOS RÉUNIONS



Profitez d'une journée d'étude complète dans un espace convivial et confortable.  
**Nous accueillons tous types de groupes jusqu'à 250 personnes,** le tout à la lumière du jour.

**04 97 15 51 71**  
h1122-sb@accor.com

HILLSIDE BRASSERIE MAISON | VALBONNE

Brunchs  
tous les  
Dimanches !

Notre restaurant HillSide, Brasserie Maison, vous accueille dans une ambiance cosy et raffinée.

**04 92 96 04 04**   
hillside.brasseriemaillon.fr  
Rue Albert Caquot, 06560 Valbonne



SPECTACLE

# LE CARRÉ SAINTE MAXIME,

un programme pluridisciplinaire à découvrir

Vous ne connaissez pas encore Le Carré Sainte Maxime ? Ce théâtre Varois diffuse des spectacles pluridisciplinaires (théâtre, danse, musique, nouveau cirque, arts croisés...) et organise plus d'une centaine d'événements par an. Le projet du Théâtre est marqué par une forte ouverture internationale, en synergie avec le caractère cosmopolite du Golfe et l'ouverture sur la Méditerranée. Sa programmation s'inscrit dans un esprit de diversité et d'accessibilité culturelles, d'exigence artistique et de transdisciplinarité.

Chaque saison, il donne accès aux créations des artistes de référence de la scène nationale et internationale. S'il était besoin de rappeler l'excellence du travail qui y est mené, ce sont les hautes instances de la Culture en France qui l'ont distingué le 4 juillet dernier, Rachida Dati, Ministre de la Culture, attribuait l'appellation Scène Conventionnée d'Intérêt National au Théâtre du Carré Sainte-Maxime.



Une reconnaissance nationale qui met en lumière la qualité d'un projet artistique et de la programmation du Carré, tout particulièrement en faveur de la petite enfance, de l'enfance et de la jeunesse, ainsi que du public familial.

➤ **Le Carré Sainte-Maxime**

107 route du Plan de la Tour Carré Léon Gaumont  
83120 Sainte-Maxime  
Tél. 04 94 56 77 77 - [billetterie@ste-maxime.fr](mailto:billetterie@ste-maxime.fr)  
[www.carre-sainte-maxime.fr](http://www.carre-sainte-maxime.fr)



JEAN-MARIE BOYER - PHOTOGRAPHIE PARIS

July of St Barth

ACADEMIE DES METIERS DU LUXE  
COUTURE - PARFUM - GEMMOLOGIE

Juliette DUBOIS PARIS

July in Grasse

[julyofstbarth.com](http://julyofstbarth.com) • [ecolejuliettedubois.com](http://ecolejuliettedubois.com) • [julyingrasse.com](http://julyingrasse.com)  
[julietteduboiscouture.com](http://julietteduboiscouture.com) • [amlcannes.com](http://amlcannes.com)

Boutiques : 42 Rue des Serbes - 06400 Cannes  
10 Boulevard Jeu de Ballon - 06130 Grasse  
50 Rue Chaussée d'Antin - 75009 Paris sur RDV

Association Passion Mode et Parfums  
Ecole Juliette Dubois Academie des metiers du luxe : 06 22 80 48 72



**LE CARRÉ**  
SAINTE-MAXIME  
SCÈNE CONVENTIONNÉE D'INTÉRÊT NATIONAL

Le Carré Sainte-Maxime est situé au coeur du Golfe de Saint-Tropez sur l'un des plus beaux rivages méditerranéens, avec pour projet le déploiement d'une ligne éditoriale cosmopolite, exigeante et diversifiée. Le Carré accueille chaque saison des artistes de référence de la scène nationale et internationale dans toutes les disciplines (théâtre, danse, cirque, musique...), à travers plus d'une centaine de représentations annuelles.

<p>14 MARS 20:30 MUSIQUE</p> <p>L'UNE DES GRANDES VOIX DU JAZZ ACTUEL</p> <p><b>CÉCILE MCLORIN SALVANT</b></p>	<p>21 &amp; 22 MARS 20:30 CIRQUE</p> <p>HUIT VERTUEUSES DÉFIENT LES LOIS DE LA GRAVITÉ</p> <p><b>ENTRE CHIENS ET LOUVES</b></p> <p>Cirque Le Roux</p>	<p>5 AVRIL 20:30 DANSE</p> <p><b>THEATRE OF DREAMS</b></p> <p>Hofesh Shechter Company</p>
<p>12 AVRIL 20:30 MUSIQUE</p> <p>NOMINÉE À 3 VICTOIRES DE LA MUSIQUE</p> <p><b>SOLANN</b></p>	<p>25 AVRIL 20:30 THÉÂTRE</p> <p><b>LE CERCLE DES POÈTES DISPARUS</b></p> <p>Tom Schüman / Olivier Solivères / Stéphane Freize</p>	<p>3 MAI 20:30 THÉÂTRE</p> <p><b>MONDIAL PLACARD</b></p> <p>Dôme de l'Associació / Cie Théâtre du Fracas</p>

RETROUVEZ TOUTE LA PROGRAMMATION SUR [CARRE-SAINTE-MAXIME.FR](http://CARRE-SAINTE-MAXIME.FR)

Le Carré Sainte-Maxime, Scène Conventionnée d'intérêt National  
107, Route du Plan de la Tour, 83120 Sainte-Maxime

Info / Résa : [billetterie@ste-maxime.fr](mailto:billetterie@ste-maxime.fr) / 04.94.56.77.77

[f](https://www.facebook.com/CarreSainteMaxime) [i](https://www.instagram.com/CarreSainteMaxime) CarreSainteMaxime

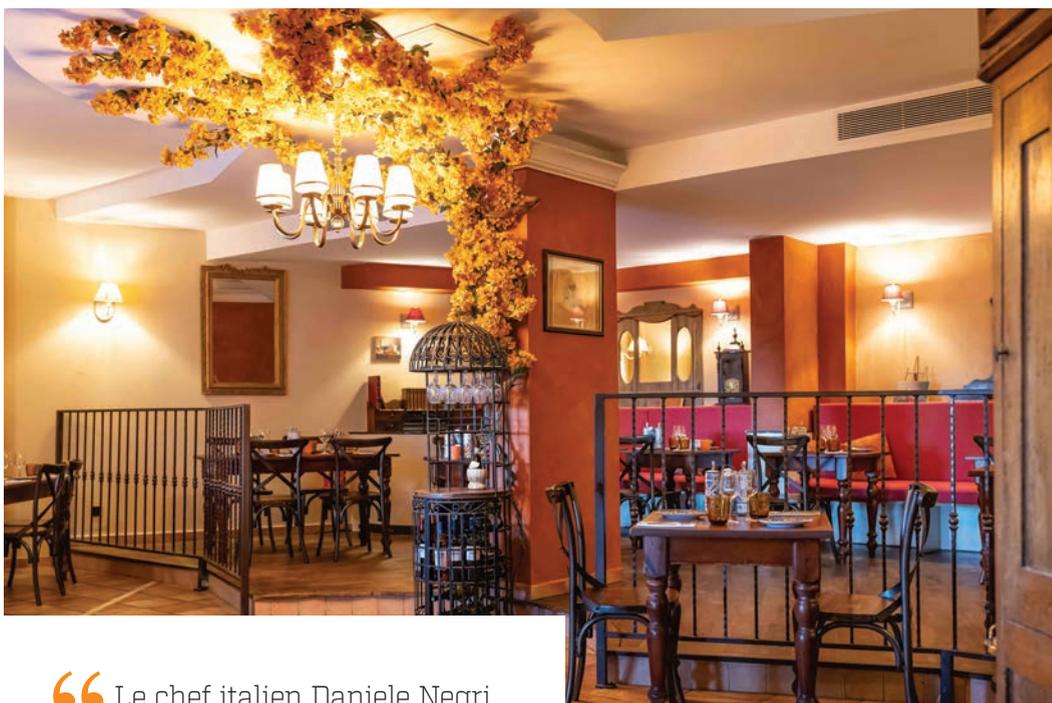
» **DA VINCI**  
RIVIERA SOCIETY

# L'authentique TRATTORIA D'ANTIBES

Le dernier-né des restaurants de Riviera Society, Da Vinci, en hommage au génial inventeur et artiste italien, célèbre la cuisine de la botte dans ce qu'elle sait offrir de plus authentique.

**I**ci, dans un cadre à la décoration soignée et chaleureuse, on y retrouvera une interprétation de Mona Lisa, ou encore une représentation de l'homme de Vitruve, en clin d'œil aux chefs d'œuvres du maître de la Renaissance italienne. Poutres apparentes, patio et jardin d'hiver : Da Vinci fleure bon la Toscane et les représentations que l'on peut se faire d'une table sincère et typique des environs de la ville de Florence...

Dans sa cuisine ouverte sur la salle, le chef italien Daniele Negri se plaît à concocter des assiettes en l'honneur de la cuisine de la Dolce Vita : **fregola servi avec des fruits de mer, lasagne bolognese au ragoût de bœuf, linguine alle vongole et bien entendu, une farandole de pizzas napolitaines, cuites au feu de bois.**



“ Le chef italien Daniele Negri se plaît à concocter des assiettes en l'honneur de la cuisine de la Dolce Vita. ”

Le jambon San Daniele est coupé sous vos yeux, la pâte à pizza est levée durant 48 h, les vins sont toscans (mais pas que) et dès les premiers instants, les antipasti vous rappellent les saveurs du pays : **Calamars sautés à l'andouille piquante de Calabre ; Vitello tonnato di Da Vinci** (le fameux veau sauce au thon)...

Ausein de ce nouveau restaurant, face au Port Vauban, les spécialités de toute l'Italie vous attendent, les desserts sont faits « maison » et tout concourt à faire voyager les convives qui ont décidé d'embarquer pour un tour chez nos voisins de Toscane, à bord de la trattoria Da Vinci...



**Da Vinci**  
TRATTORIA

» **DA VINCI**

9 avenue du 11 novembre, Antibes  
Ouvert tous les jours de 12 h à 22 h 30

**04 93 34 09 57**  
**davinci-antibes.com**



» **GOLDEN BEEF**

RIVIERA SOCIETY

# Label de RÉFÉRENCE

Le premier des steakhouses d'Antibes n'en finit pas de séduire les vrais amateurs de viandes les plus recherchées, issues des meilleurs élevages du monde entier.

**M**aturées et grillées dans les règles de l'art, cuites au four à braise, elles s'accompagnent d'une audacieuse carte des vins, riche de près de 200 références, servis dans un cadre ultra cosy, face aux remparts de la ville et à la mer. Pour Vincent Halby, le premier restaurant du groupe Riviera Society était appelé à devenir un établissement d'exception dans la ville : « il y avait assurément une forte demande pour ce style de restauration ». Ainsi, après l'ambitieuse cuisine du monde du Bastion, place aux labels d'exception du Golden Beef.

Convivial et gourmand, dans la tradition des steakhouses américains, vous y retrouverez les plus emblématiques viandes (Angus, Black Angus, Limousine, Charolaise...) sélectionnées, arrivées sur carcasse, travaillées par le boucher du restaurant et maturées en cave pendant 4 à 6 semaines, avant d'être cuites selon votre goût, accompagnées des sauces de votre choix...

La bonne alchimie entre le four et le barbecue, le four à braise, constitue la pièce de choix de la cuisine du Golden Beef : la température de travail atteint les 500°, permettant de saisir instantanément votre pièce de viande. Les sucs sont ainsi emprisonnés et la viande garde tout son jus et sa tendreté. Ajoutez à cela le



“ Convivial et gourmand, dans la tradition des steakhouses américains, vous retrouverez au Golden Beef les plus emblématiques viandes sélectionnées et travaillées par le boucher du restaurant ”

goût inimitable du feu de bois, qui rappelle indiscutablement les saveurs de la cuisson d'un barbecue : les amateurs seront servis !

Au Golden Beef, la gourmandise se décline enfin dans la simplicité de mets authentiques et de produits de qualité : **agneau de Sisteron, veau de Lait, bar à Carpaccio, tartares, frites fraîches...** et quelques poissons et salades. Le Golden Beef : le label de référence pour vivre une expérience incomparable... à tester de toute urgence !



» **GOLDEN BEEF**

1 Avenue du Général Maizière, Antibes

Ouvert tous les jours de 12 h à 22 h30

**04 93 34 59 86**

**Golden-beef.fr**



## MAISON DE BACON

# L'ESPRIT DE BACON, intime et exclusif

Bienvenue à la Maison de Bacon, institution azurée depuis 1948, qui s'épanouit dans un cadre raffiné, surplombant les flots du Cap d'Antibes en Majesté. Cadre privilégié de vos événements corporate les plus exclusifs, l'esprit de Bacon se décline aujourd'hui à travers quatre univers distincts, répondant à une offre événementielle d'exception : le Restaurant, le Rooftop, l'Appartement de Victor et désormais, la Villa de Bacon.

### LE RESTAURANT, l'esprit de la Maison

Nicolas Davouze, Bocuse d'Or France, trois toques au Gault & Millaut en 2023 et 2024, vous accueille à sa table. Le Restaurant de Bacon, privatisable ou en semi-privatisation, se compose de plusieurs espaces : quelle que soit la teneur de votre événement et le niveau de privatisation qu'il nécessite, La Maison de Bacon vous accompagnera pour définir avec vous menus et boissons et toute autre demande spécifique (transferts, décoration florale, animation musicale, spectacle...) afin de vous proposer une prestation sur-mesure, qui saura combler toute vos attentes en matière d'événementiel corporate d'exception, bercés par les flots du Cap d'Antibes



### SUR LE ROOFTOP, Sunset en majesté

Le Rooftop dévoile ses incroyables couchers de soleil dans sa version printanière. Une invitation à prendre de la hauteur, dans un panorama ouvert à 360 ° sur la mer. Design et modulable, doté des dernières technologies de communication, il accueille en privatisation vos événements et cocktails jusqu'à 150 invités.

Conçu pour pouvoir répondre aux aléas climatiques grâce à un ingénieux système de protection et de garde-corps en verre, entièrement sonorisé, il vous offre un cadre « magique » pour tous types de réceptions privées ou corporate. Une décoration thématique dédiée aux entreprises clientes peut y être proposée.



### En aparté CHEZ VICTOR

« L'Appartement de Victor », en clin d'œil au fondateur des lieux en 1948, pourra accueillir, à l'étage du restaurant, jusqu'à une vingtaine de convives pour vivre une croisière gastronomique intimiste et chic. Reprenant les codes du yachting, les lieux distillent un esprit de villa privée luxueuse dominant le Cap d'Antibes.

Cet espace a une double vocation : il pourra accueillir une clientèle de particuliers pour la privatisation d'un événement familial tout comme des journées de séminaires, comités de direction, ou de présentation de produits, organisées pour une vingtaine de collaborateurs, partenaires, ou clients de votre entreprise.

### VILLA LES ROCHES DE BACON par La Maison de Bacon

Adjacente à l'emblématique restaurant, cette villa contemporaine de 450 m<sup>2</sup> offre un cadre idyllique alliant élégance et vue panoramique sur la Méditerranée. Conçue pour un confort absolu, elle dispose de quatre suites master pouvant accueillir jusqu'à dix hôtes et d'un vaste espace de vie baigné de lumière, prolongé de grandes terrasses aménagées.

Bien plus qu'une simple résidence, cette propriété représente le lieu parfait pour vos événements exclusifs mêlant prestige et discrétion. Son architecture moderne et ses volumes généreux permettent d'accueillir jusqu'à 80 convives pour un repas assis, et jusqu'à 350 invités en configuration cocktail, grâce à ses multiples espaces harmonieusement agencés. Bien plus qu'une simple résidence, cette propriété représente le lieu parfait pour vos événements exclusifs mêlant prestige et discrétion. Son architecture moderne et ses volumes généreux permettent d'accueillir jusqu'à 80 convives pour un repas assis, et jusqu'à 350 invités en configuration cocktail, grâce à ses multiples espaces harmonieusement agencés.



MAISON DE BACON

664 Boulevard de Bacon - Cap d'Antibes

**04 93 61 50 02**

[reservation@maisondebacoon.fr](mailto:reservation@maisondebacoon.fr)

[www.maisondebacoon.fr](http://www.maisondebacoon.fr)

Direction commerciale & événementiel

**Laura Choquart - 04 97 04 12 21**

[event@maisondebacoon.fr](mailto:event@maisondebacoon.fr)





## » LE PARK MOUGINS

# LE CHARME DE L'EXCLUSIF

## pour des événements uniques

C'est dans un cadre prestigieux, à 10 minutes de Cannes que s'étend Le Park Mougins, au cœur de 18.000 m<sup>2</sup> d'une nature apprivoisée au caractère unique. Chacun appréciera la confidentialité et la modularité du domaine, ses nombreux espaces de réception qui en font une adresse incontournable de la Côte d'Azur pour vos événements privés ou professionnels, à 5 minutes de Sophia Antipolis et 20 minutes de l'aéroport de Nice.

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

“ 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. ”

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

### Le bar lounge

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





### Le Salon Riviera

Le Salon Riviera se veut un grand espace de réception de 400 m<sup>2</sup>, dans un esprit résolument moderne et élégant. La salle, qui offre 3,5 m de hauteur sous plafond est insonorisée pour accueillir vos événements sur-mesure dans les meilleures conditions.

### Le chapiteau

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

### Le grand bassin

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

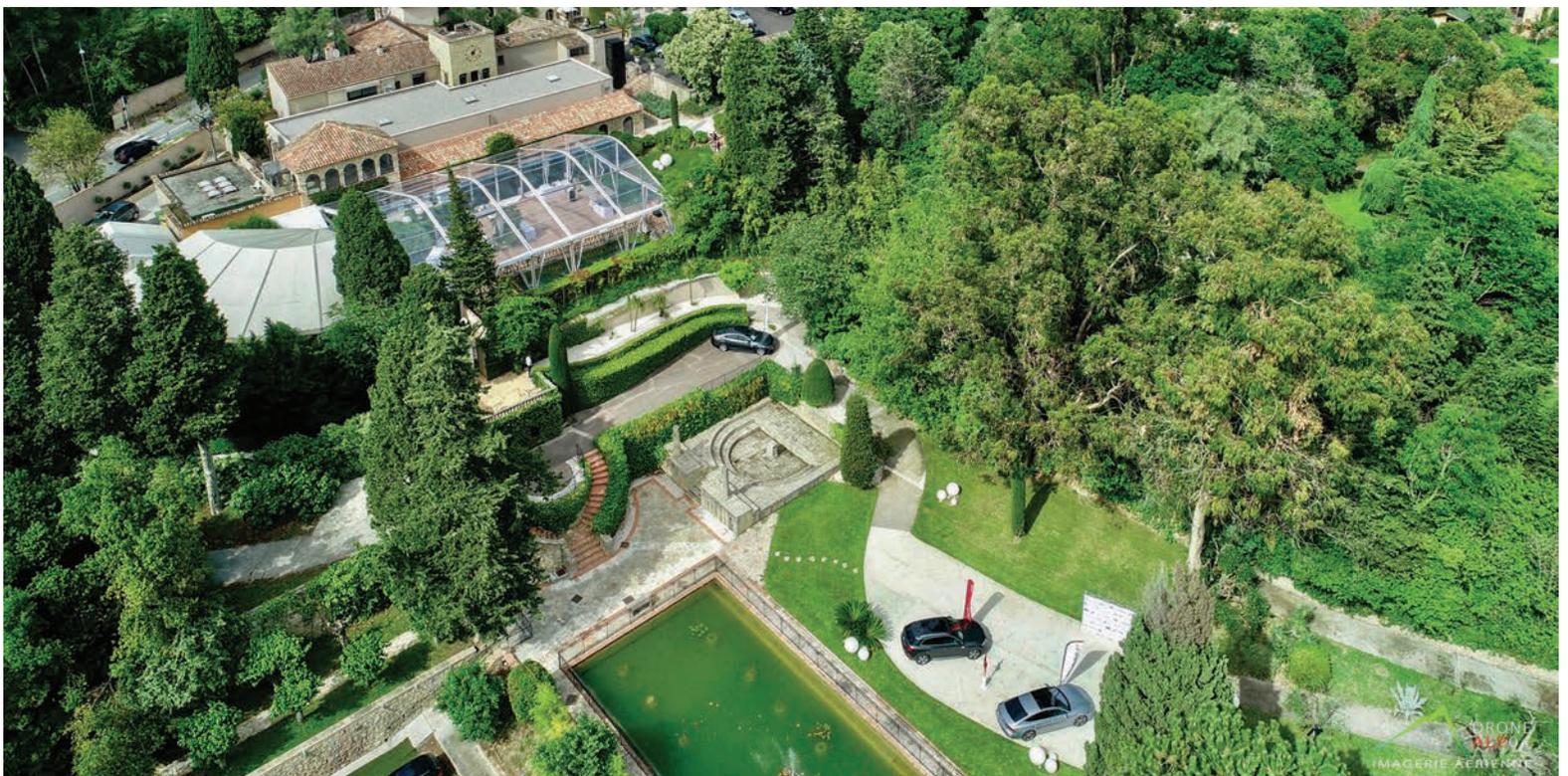
### La terrasse

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



### LE PARK MOUGINS

144 Avenue Saint-Basile  
06250 Mougins  
contact@leparkmougins.fr  
**06 20 60 60 20**  
[www.leparkmougins.fr](http://www.leparkmougins.fr)



## » ANTIPOLIS - PALAIS DES CONGRÈS D'ANTIBES JUAN-LES-PINS

# Congrès et événementiel corporate : UNE OFFRE DE RÊVE !

Dans un décor de rêve, face à la Pinède et à la mer, Antipolis, le palais des Congrès d'Antibes Juan-les-Pins accueille chaque année plus d'une trentaine de congrès nationaux & internationaux et autant de salons professionnels et événements grand public. Découvrez pourquoi organiser votre prochain événement corporate au sein de ses espaces :

**P**arfaitement configuré et optimisé pour accueillir des congrès et événements d'entreprises à partir de 150 participants, la grande modularité d'Antipolis vous permettra d'y envisager votre prochain événement de dimension locale ou à résonance nationale comme internationale. Signé par l'architecte Jean-Jacques Ory, le palais des congrès offre un cadre attractif à dimension humaine, adapté pour recevoir de 20 à 500 personnes en conférence et jusqu'à 2500 personnes pour sa capacité globale. Ses 5 salles de commissions (aux noms d'artistes de jazz) se diviseront jusqu'à 12 espaces de sous-commissions, auxquelles s'ajouteront un amphithéâtre prévu pour recevoir 500 congressistes. 400 m<sup>2</sup> d'espaces réceptifs sont prévus pour les cocktails avec une splendide terrasse vue mer. 1600 m<sup>2</sup> de surfaces d'exposition complètent l'ensemble.

### Hébergement : l'unité de lieu

« Nous proposons une offre globale de services, qui permet à l'organisateur d'un événement d'être accompagné de A à Z s'il le souhaite » indique Jean-Pierre Derail, directeur d'exploitation d'Antipolis. Avec 200 jours d'occupation annuels, il reçoit une trentaine de congrès nationaux et internationaux, ainsi que 25 événements régionaux, salons professionnels et autres événements grand public, dont nombre de rendez-vous qui rythment la vie locale d'Antibes Juan-les-Pins : Village des sciences, Salon du livre, Forum de Emploi, du Handicap...

« Antipolis, combiné à l'offre d'hébergement de Juan-les-Pins, offre un peu plus qu'un Palais des



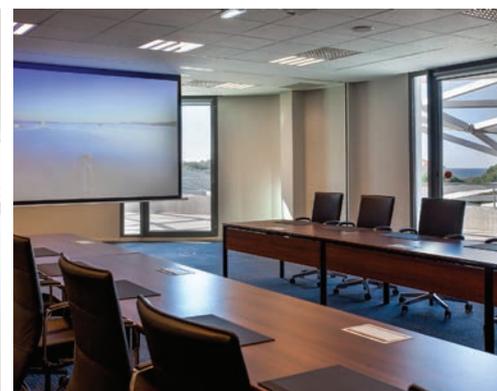
« Antipolis, combiné à l'offre d'hébergement de Juan-les-Pins, offre un peu plus qu'un Palais des Congrès, c'est un véritable « Resort » au sein même de la station balnéaire : on y retrouve plus de 1.000 chambres d'hôtel à moins de dix minutes à pied... »

Congrès, c'est un véritable « Resort » au sein même de la station balnéaire : on y retrouve plus de 1.000 chambres d'hôtel à moins de dix minutes à pied... » fait remarquer Jean-Pierre Derail. Une unité de lieu qui renforce son attractivité, au cœur d'une station balnéaire à la douceur de vivre incomparable, qui sera très bientôt accentuée par une requalification de son front de mer, offrant de nouvelles possibilités d'associer votre événement à Antipolis et votre soirée sur la plage, un mix exceptionnel !



Antipolis - Palais des Congrès d'Antibes-Juan-Les-Pins  
Chemin des Sables - [www.antipolis-events.com](http://www.antipolis-events.com)

Renseignements auprès de : **Lorraine Maumy**  
Responsable du développement commercial - Tél : +33 (0)4 22 10 60 17



CAP SUR  
*Antibes*



L'ESCALE DE VOTRE ÉVÉNEMENT

**PALAIS DES CONGRÈS ANTIBES JUAN-LES-PINS**

Office de Tourisme et des Congrès  
Chemin des sables CS90037 - 06605 Antibes cedex

[www.antipolis-events.com](http://www.antipolis-events.com)



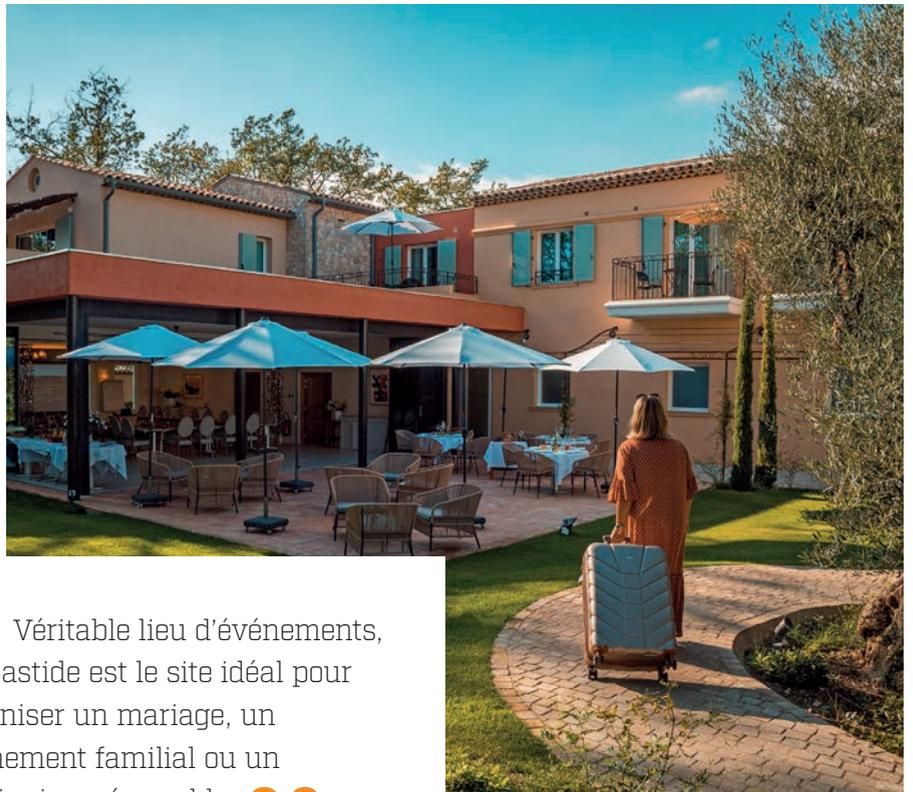
**ANTIPOLIS**  
PALAIS DES CONGRÈS  
ANTIBES · JUAN-LES-PINS

## HOTEL SPA &amp; RESTAURANT CANTEMERLE

# Le lieu de tous VOS ÉVÉNEMENTS !

L'Hôtel-Spa et Restaurant Le Cantemerle s'apprête à rouvrir ses portes le 4 avril prochain.  
Mais saviez-vous que vous pouviez désormais profiter de sa Bastide toute l'année,  
pour vos événements privés et professionnels ?

**N**iché sur les hauteurs de Vence, à une vingtaine de minutes de Sophia Antipolis et à moins de 15 km de l'aéroport de Nice, Le Cantemerle fait partie de ces belles adresses que l'on aime partager entre amis, à l'image d'un lieu tenu secret, havre de paix au cœur d'une nature luxuriante... Dans son parc paysagé de 2 hectares, l'hôtel vous propose une ambiance intimiste et conviviale pour profiter pleinement des équipements de loisirs et de bien-être mis à votre disposition pour un séjour à deux ou en famille. Ses 33 chambres de charme, spacieuses, modernes et chaleureuses, se caractérisent chacune par leur décoration unique avec une vue sur la nature et donnant pour la plupart sur une terrasse privée.



“ Véritable lieu d'événements, La Bastide est le site idéal pour organiser un mariage, un événement familial ou un séminaire mémorable. ”



### Vos événements toute l'année

Le Cantemerle, c'est aussi sa Bastide, aujourd'hui ouverte toute l'année. Véritable lieu d'événements clé en main, elle se compose de salles modulables jusqu'à 150 m<sup>2</sup> ouvrant sur une belle terrasse -couverte et chauffée en mi-saison et l'hiver, au cœur d'un jardin provençal, qui en fait le site idéal pour organiser un mariage, un événement familial ou un séminaire mémorable. Les espaces uniques sont entièrement équipés et à la lumière du jour pour vous permettre de travailler en toute intimité et convivialité.

Journée ou soirée d'étude, lancement de produit, comité de direction, séminaire ou encore team building, vivez une expérience incomparable, dans une ambiance chic et décontractée : l'alliance parfaite entre travail et plaisir...

### A la Table du Cantemerle

Pour cette adresse privilégiée des amateurs de gastronomie provençale, le chef, Benjamin Bourgoïn, a concocté de nouvelles offres gourmandes à prix doux. Pour le déjeuner, le Menu retour du Marché est servi en 2 plats à 33 € (Entrée & Plat ou Plat & Dessert) et en 3 plats à 39 € (Entrée, Plat & Dessert).

Au dîner, retrouvez le Menu Gourmand (du mardi au jeudi) en 2 plats à 49 € (Entrée & Plat ou Plat & Dessert) et en 3 plats à 59 € (Entrée, Plat & Dessert).

Découvrez cette année, en exclusivité sur la Côte d'Azur, votre nouvelle parenthèse en amoureux, « **spa sous les étoiles** » : commencez votre soirée par le dîner à la Table du Cantemerle et poursuivez cette bulle de volupté à l'espace bien être : spa, hammam, douche chromatique, solarium, piscine intérieure chauffée, et jacuzzi vue mer...



### » L'AGENDA

- **Tous les jeudis du 10 avril au 15 mai**  
Les soirées Live musique
- **Du 18 au 20 avril**  
Menu spécial Pâques & Carte de printemps
- **Lundi 21 avril**  
Brasero de Pâques 65 € /pers et 32 € /enfant (-12 ans) Avec chasse aux œufs et ateliers créatifs pour les enfants
- **Dimanche 25 mai**  
Déjeuner Menu spécial Fête des mères
- **Tous les vendredis soir du 30 mai au 26 septembre**  
Les soirées Brasero du Cantemerle
- **Dimanche 15 juin**  
Déjeuner Menu Brasero Fête des pères
- **Samedi 21 Juin**  
Soirée brasero et live musique pour la Fête de la musique



### Nouvelles offres bien-être

L'espace Bien-être propose des programmes sur-mesure de soins, beauté et massages adaptés à vos besoins, ainsi qu'une nouvelle carte, « Energies et Vibrations », un programme élaboré et proposé par des praticiens experts en thérapies alternatives.

Retrouvez encore cette année vos « Rendez-vous Bien-être ». Matinée cocooning et déjeuner détente : apéritif de bienvenue, déjeuner 3 plats (hors boissons), accès à la piscine et à l'espace bien-être pour 99 € par personne. La Journée Bulle de bien-être comprend l'apéritif de bienvenue, déjeuner 3 plats (hors boissons), l'accès à la piscine et à l'espace bien-être et 1 soin du corps ou du visage de 60 min au choix pour 199 € par personne.



HOTEL - RESTAURANT & SPA  
**Cantemerle**\*\*\*\*  
VENCE - CÔTE D'AZUR

258 chemin Cantemerle - 06140 Vence  
**04 93 58 96 97**  
[commercial@hotelcantemerle.com](mailto:commercial@hotelcantemerle.com)  
[www.hotelcantemerle.com](http://www.hotelcantemerle.com)



## » CANNES KARTING / LASER BOWLING D'ANTIBES

# A Cannes ou à Antibes organisez votre ÉVÉNEMENT D'ENTREPRISE INDOOR

Tous les événements liés à la vie de votre entreprise peuvent prendre place dans un contexte de sports et de loisir et y trouver tout leur intérêt dans une démarche de cohésion d'équipe. Pour coordonner une belle journée, une soirée inoubliable ou un temps fort de l'actualité de votre société, vous pouvez choisir parmi deux lieux uniques sur la Côte d'Azur : le laser-bowling d'Antibes et le karting indoor de Cannes-La Bocca. Ouverts toute l'année, accueillant des groupes jusqu'à plusieurs centaines de participants, ils constituent une belle opportunité de marquer un temps fort avec vos équipes.

### **C**annes Karting : indoor & 100 % électrique

Sur plus de 3.000 m<sup>2</sup>, le complexe de Cannes Karting est absolument unique dans la région. Accessible à quelques minutes de la sortie d'Autoroute de Cannes-La Bocca ou du centre-ville, vos équipes pourront prendre place dans l'un des 24 baquets de cette flotte de kartings 100 % électriques et évoluer sur une piste longue de 430 m, au revêtement à l'adhérence exceptionnelle. Découvrez de nouvelles sensations tout au long d'un parcours à l'ambiance Grand Prix et compétition, avec structures métalliques, montées & descentes, drapeaux...

Cannes Karting, c'est aussi l'assurance d'un événement ludique et décontracté, avec son espace bar et sa mezzanine, qui permet de suivre l'évolution des pilotes tout au long de la session.



### Laser Bowling d'Antibes, le jeu à tous les étages

Avec ses 16 pistes de bowling, le site est unique dans le département : situé à Antibes, à quelques minutes de la sortie d'autoroute, il combine plusieurs activités indoor avec son labyrinthe de Laser Game de 850 m<sup>2</sup> (40 gilets) et sa salle d'arcade qui permet entre deux parties ou activités, de se lancer dans des parties endiablées, dans une ambiance gaming incomparable. Sur ces deux activités, la personnalisation de votre événement offre toute latitude pour préparer un moment privilégié de la vie de votre entreprise.

On pourra y organiser, avec traiteur et / ou professionnels de la restauration, cocktails, apéritifs dinatoires, y ajouter une prestation son & lumière et adapter toute votre logistique à l'ensemble du site, par ailleurs entièrement privatisable sur réservation.

### 24 karts adultes 100 % électriques composent

l'écurie de Cannes Karting, qui évoluent sur **une piste de 430 m sur deux niveaux**, au revêtement nouvelle génération, assurant une adhérence exceptionnelle



**CANNES  
KARTING**  
Electric Power

➤ **CANNES KARTING**

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

**LASER.  
BOWLING**  
ANTIBES

➤ **LASER BOWLING  
D'ANTIBES**

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

Maxime  
**APARICIO**

fondateur de Cannes Karting  
et du Laser Bowling d'Antibes



Entre l'activité **bowling** avec ses 16 pistes et le labyrinthe de **Laser Game** de 850 m<sup>2</sup> (et 40 gilets), ce complexe de 3200 m<sup>2</sup> est parfaitement adapté à tous les événements d'entreprise.



## » MAGIC RIVIERA

# FORMULE MAGIQUE

A l'origine de Magic Riviera, agence artistique et événementielle spécialisée dans la réalisation d'expériences magiques uniques, deux frères : Christophe et Valentin Bevy. Leurs parcours atypiques, scientifique pour l'un, commercial pour l'autre, ne les prédestinaient pas à faire de leur vie un spectacle et pourtant... la magie de la scène et la musique l'ont finalement emportées : Magic Riviera est née !

**C**hristophe a suivi un parcours scientifique, au Lycée Masséna à Nice en classe préparatoire puis a effectué l'Ecole et Observatoire des Sciences de la Terre à Strasbourg. Une école d'ingénieur en géophysique, spécialisée dans l'Observation de la Terre : les tsunamis, les séismes, le géomagnétisme... De là à concevoir que Christophe ait la tête tournée vers les étoiles, il n'y a qu'un pas...

Orienté vers le domaine spatial, le jeune homme fait ensuite un passage chez Thales Alenia Space à Toulouse, puis rejoint la société ACRI-ST à Sophia-Antipolis où il y travaille pendant 8 ans en tant qu'ingénieur R&D. Il observe la Terre grâce aux images satellites mais ne perd jamais de vue la scène et le domaine artistique.

En parallèle de son cursus scientifique, Christophe a suivi les cours du Conservatoire de musique de Saint-Raphaël pendant 12 ans. Pendant ses études, il commence à composer des chansons au piano et imagine ses premiers spectacles. Son jeune frère Valentin quant à lui diplômé de l'école de commerce Kedge Business School à Marseille et magicien professionnel, développe son premier one-man

show Magique « EVASION » joué à plusieurs reprises à Paris en 2023, au théâtre de « La Croisée des chemins » puis à Nice au théâtre de « l'Alphabet ».

Sa passion remonte à l'âge de 8 ans, lorsqu'il regardait « Le plus grand cabaret du monde » ... Depuis, elle ne l'a plus jamais quittée. A 13 ans, il remporte le 3ème prix de close-up au Championnat de France de Magie, puis quelques années plus tard, deux prix au prestigieux concours international de la Colombe d'Or à Antibes.

### Vous enchanter...

En 2023, les deux frères décident de fonder l'agence artistique et événementielle Magic Riviera. Christophe et Valentin développent leur activité sur la Côte d'Azur avec un objectif et une signature unique : créer des expériences Magiques. Valentin propose des performances de magie close-up et de scène mêlant interactions avec le public, dextérité et mentalisme. Christophe ajoute la

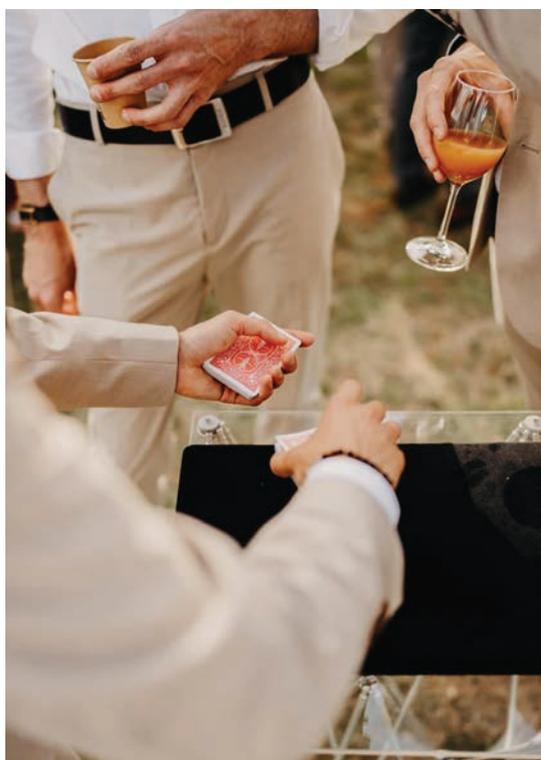
touche musicale du piano, parfois couplée à la poésie de la harpe et du chant, pour former un univers MAGIQUE qui leur est propre.

Leurs prestations ? Proposer des performances artistiques pour les particuliers et les entreprises : magie de close-up, spectacle de magie et de mentalisme, animations musicales (piano, harpe et voix) et autres numéros visuels (acrobatie, hypnose...). Magic Riviera s'est également associé avec différents lieux d'exception sur la Côte d'Azur et en Provence pour proposer des Afterworks et des « Soirées Merveilleuses » pour des événements d'entreprise. Au programme : magie, musique, art et patrimoine. L'événement débute par un parcours découverte des lieux. Un narrateur accompagne le groupe à travers différentes étapes jalonnées de performances artistiques (acrobatie, magie, musique...). Tout le monde se réunit à la fin autour d'un cocktail et d'un buffet pour passer une soirée musicale, magique et conviviale dans un lieu chargé d'histoire et de patrimoine.

Cette formule est un véritable ice-breaker, idéale pour un moment de partage entre collaborateurs. Venez vivre les « Soirées Merveilleuses » avec Magic Riviera !

“ Valentin propose des performances de magie close-up et de scène mêlant interactions avec le public, dextérité et mentalisme. Christophe ajoute la touche musicale du piano, parfois couplée à la poésie de la harpe et du chant, pour former un univers MAGIQUE qui leur est propre. ”

Valentin, Christophe Bevy et Barbara Jane



**MR**  
Magic Riviera

06 61 06 33 07  
www.magicriviera.com  
contact@magicriviera.com

Valentin **BEVY**  
Co-fondateur de Magic Riviera

Christophe **BEVY**  
Co-fondateur de Magic Riviera



**IN**  
**SALON**  
BY IN GROUPE  
*4<sup>ème</sup> 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](http://www.in-lesalon.com)

# PLAN DU SALON

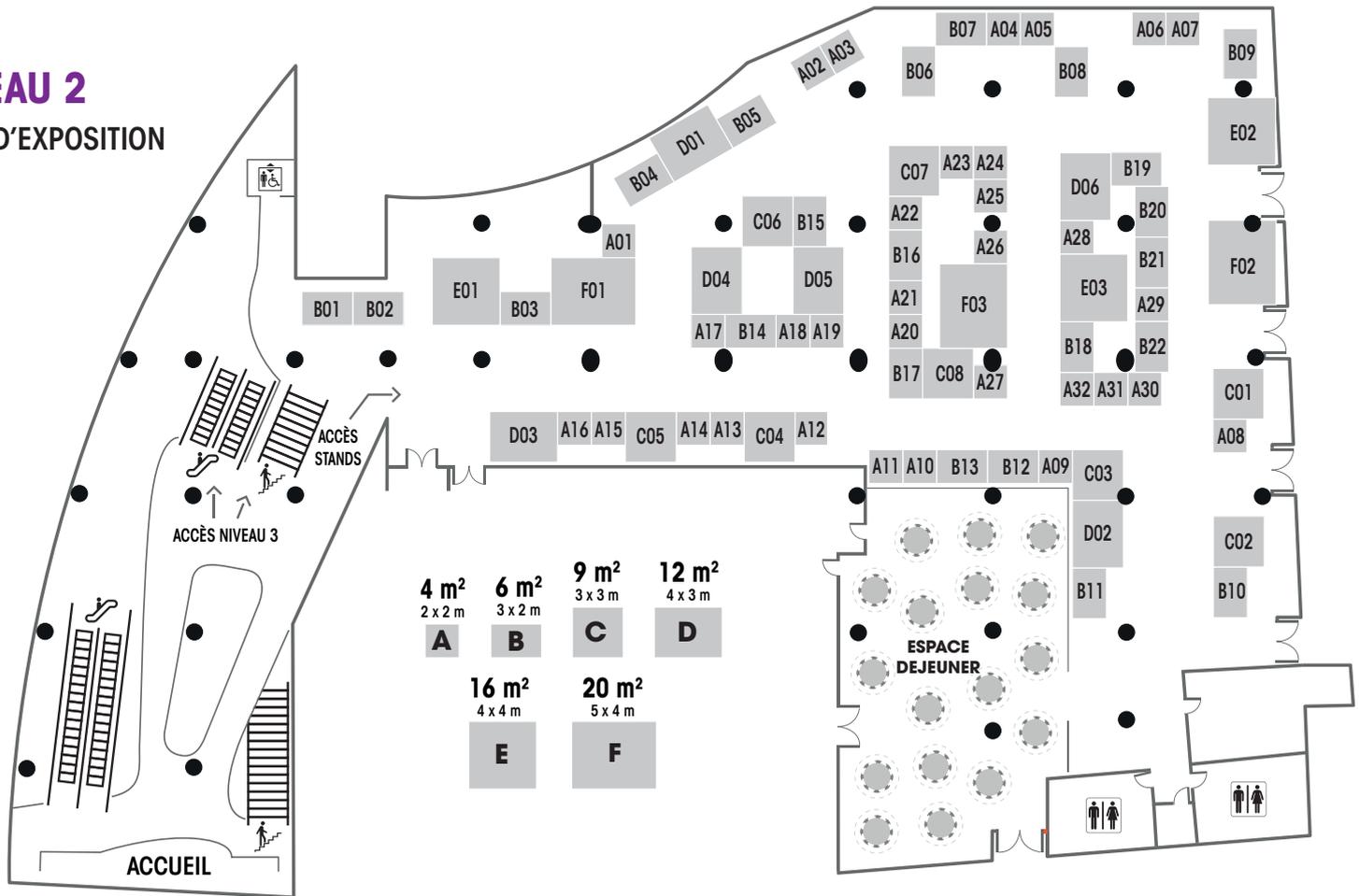
## NOUVEAU LIEU

Palais Des Congrès - Antibes Juan Les Pins

### 11 SECTEURS D'ACTIVITÉS REPRÉSENTÉS

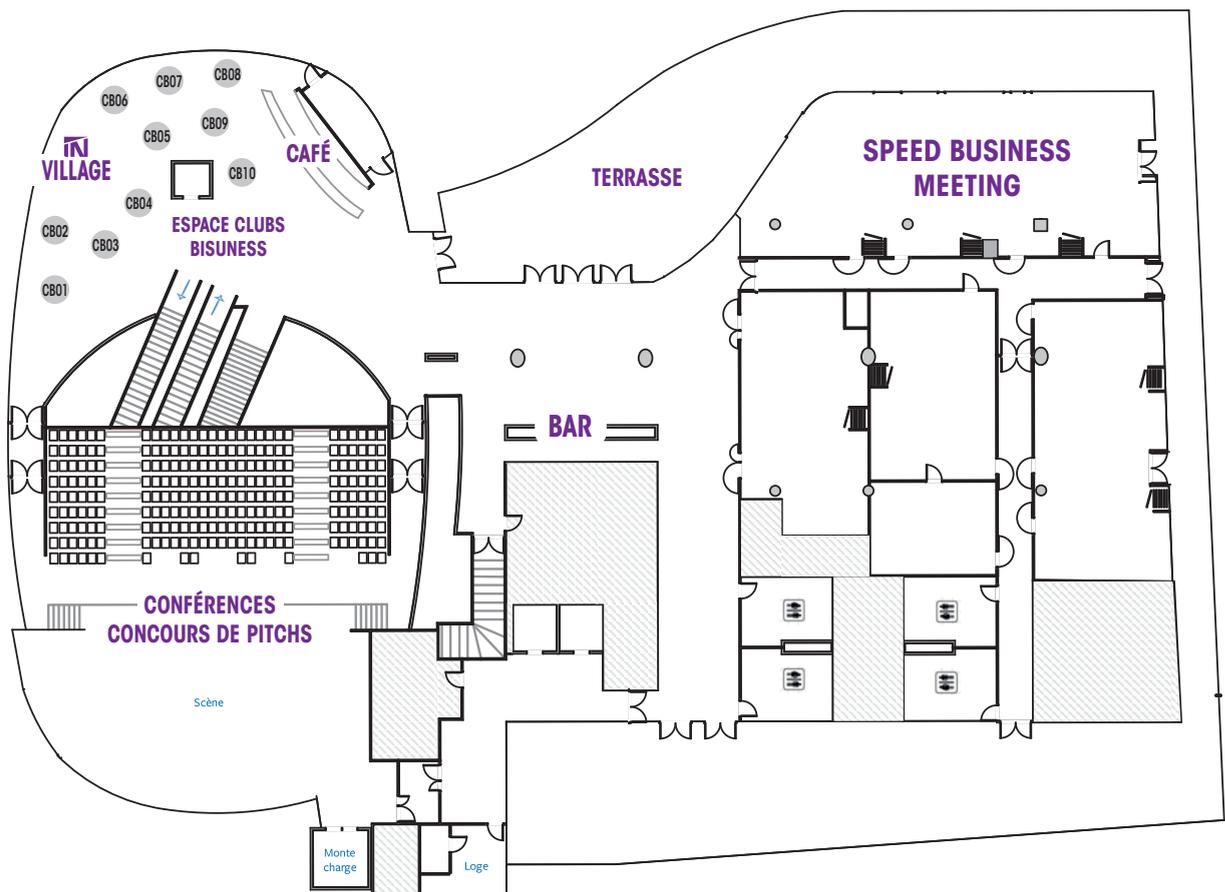
- Services aux entreprises
- Décoration
- BTP
- Intercommunalité
- Transport, Logistique & Mobilité
- Aménagement d'intérieur
- Accompagnement & Aide aux entreprises
- Développement économique
- Écoles & formation
- Immobilier, Promotion immobilière, Énergie & Climat
- Service à la personne
- Beauté, 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 M<sup>2</sup>** (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 M<sup>2</sup>** (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 M<sup>2</sup>** (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 M<sup>2</sup>** (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 M<sup>2</sup>** (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 M<sup>2</sup>** (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<sup>er</sup> 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<sup>ER</sup> MAGAZINE BtoB

## sur la Région Sud

Présent dans plus de  
**12 000**  
entreprises

Plus de  
**100 000**  
lecteurs

Une zone  
de distribution  
étendue entre  
**MONACO ET  
MARSEILLE**

AIX-EN-PROVENCE

MARSEILLE

AUBAGNE

TOULON

CARROS

MONACO

SAINT-LAURENT-DU-VAR

NICE

GRASSE

SOPHIA ANTIPOLIS

VILLENEUVE-LOUBET

CANNES

ANTIBES

MANDELIEU

FRÉJUS



# EN JUIN 2025

## DOSSIER SPÉCIAL MIXITÉ

- > **L'innovation du mois** (Le produit le service qui fait la différence)
- > La vie des **entreprises azuréennes**
- > **Le produit du mois** (défiscalisation, assurance, montage fiscal...)
- > **L'accompagnement des indépendants**
- > En visite chez un **professionnel du droit ou du chiffre**
- > **BTP, immobilier** : la rencontre
- > **Actualités** des municipalités azuréennes

## Parution le 16 juin 2025

le magazine est disponible également en ligne sur [www.in-magazines.com](http://www.in-magazines.com)

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



**LES MAGAZINES  
ET LE NOUVEAU  
KIT MÉDIA EN LIGNE**





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

[www.in-magazines.com](http://www.in-magazines.com)

# LES NOUVEAUX MEMBRES

*Ils nous rejoignent*



Be Unique

25.52 BE UNIQUE  
**JULIEN BIGOGNE**  
 07 82 28 67 57  
[julien.bigogne@2552.fr](mailto:julien.bigogne@2552.fr)  
 2552.fr



CAP 3000  
**FRÉDÉRIC LLORCA**  
 06 26 52 15 79  
[florca@altarea.com](mailto:florca@altarea.com)  
[www.cap3000.com](http://www.cap3000.com)



GHO MERCURE  
 SOPHIA ANTIPOLIS  
**HÉLÈNE MOULINIE**  
 06 63 31 66 90  
[helene.moulinie@accor.com](mailto:helene.moulinie@accor.com)  
**JEAN-LUC PASSION**  
 04 92 96 04 04  
[h1122@accor.com](mailto:h1122@accor.com)



**OPUSQUALIS**

OPUSQUALIS  
**LEONID ORLIOGLO**  
 07 53 27 15 03  
[lorlioglo@opus-qualis.com](mailto:lorlioglo@opus-qualis.com)  
[www.opus-qualis.fr](http://www.opus-qualis.fr)



SIGNARAMA  
**VINCENT GRUAS**  
 04 83 93 92 92  
[vincent.gruas@signarama.fr](mailto:vincent.gruas@signarama.fr)  
[www.signarama.fr](http://www.signarama.fr)



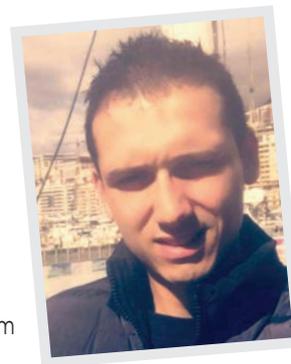
ELITE BEAUTY SERVICES  
**ELOÏSE BEZERT**  
 06 66 00 82 64  
[elitebeautyservices83@gmail.com](mailto:elitebeautyservices83@gmail.com)



NPF BEAUTIFUL  
 HEALTH  
**NATHALIE  
 POLOPFANS**  
 06 07 08 78 33  
[npolopfans@gmail.com](mailto:npolopfans@gmail.com)



ESPACES  
 ATYPIQUES  
**BEATRICE DUFOR**  
 06 62 52 81 56  
[bdufor@gmail.com](mailto:bdufor@gmail.com)  
[www.espaces-atypiques.com](http://www.espaces-atypiques.com)



AAEVENT  
**TONY RIBEIRO**  
 06 79 36 74 19  
[tony@aaevent.fr](mailto:tony@aaevent.fr)  
[www.aaevent.fr](http://www.aaevent.fr)



## la graine

LA GRAINE  
**ELEONORE GIVORT**  
 06 73 53 26 66  
 eleonore.givort@maisonlagraine.co  
**CHARLOTTE DOYEN**  
 06 76 79 18 46  
 charlotte.doyen@maisonlagraine.co  
 www.maisonlagraine.co



## PRIVILEGE

IMMOBILIER & CONSEIL

AGENCE IMMOBILIÈRE  
**ISABELLE SPARACIA**  
 06 11 66 20 54  
 i.sparacia@privilegeimmoconseil.com  
 www.privilegeimmoconseil.com



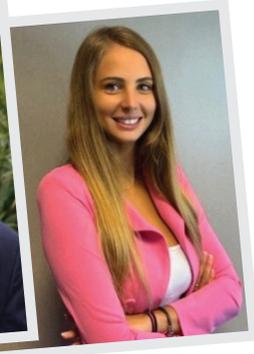
IAD FRANCE  
**STEPHANIE SAGGIO**  
 06 61 47 69 80  
 stephanie.saggio@iadfrance.fr  
 www.iadfrance.fr



CARROSSERIE CCG  
**CYRILLE DANO**  
 06 69 18 04 50  
 contact@carrosserieccg.fr



ADMIN SERVICES PLUS  
**NATHALIE TRIGLIA**  
 06 01 16 54 32  
 ntriglia@outlook.com



## COPWORK

COPWORK  
**JEREMIE & AURÉLIE COLLIN DE L'HORTET**  
 07 69 66 63 15  
 jeremie@copwork.eu  
 06 64 67 19 89  
 aurelie@copwork.eu  
 copwork.eu



AZUR PROTECT SYSTEM  
**FREDERIC CHARDON**  
 06 68 77 76 10  
 contact@azurprotectsystem.fr  
 www.azurprotectsystem.fr



## MR Magic Riviera

MAGIC RIVIERA  
**CHRISTOPHE BEVY**  
**VALENTIN BEVY**  
 06 61 06 33 07  
 contact@magicriviera.com  
 www.magicriviera.com



BG ENVIRONNEMENT  
**JULIEN LUCHINI**  
 06 07 33 97 27  
 j.luchini@bgenvironnement.fr  
 www.bgenvironnement.fr



ART & MANAGEMENT  
**GHITA BENKIRANE**  
 06 84 73 73 05  
 ghita.benkirane@art-and-management.com  
 www.art-and-management.com



NOBILI MARKETING DIGITAL  
**JULIEN NOBILI**  
 06 80 41 41 31  
 info@nobili-marketing-digital.com



SOCIETE GENERALE-SMC  
**GERALDINE ROSSI**  
 06 70 01 78 87  
 geraldine.a.rossi@socgen.com  
 www.societegenerale.com



PLEXI BOAT  
**ARNAUD FOULON**  
 06 70 36 01 48  
 afoulon.plexiboat@gmail.com  
 www.plexiboat.com



RS ELEC 06  
**NEDER ZAIETER**  
 06 23 27 95 92  
 contact@rselec06.com



*Artemissia Traiteur*

ARTÉMISIA TRAITEUR  
**PHOTINI  
 RODOCANAKIS**  
 06 64 28 17 00  
 artemissia06@gmail.com



READY TO GO  
 AUTOS  
**MATTHIEU BUSSY**  
 07 69 66 15 42  
 matthieu@rtgautos.com  
 www.rtgautos.com



**FREEZ'ME**  
*Cocktails granités*

FREEZ'ME  
**BAPTISTE SOLUCH**  
 07 81 04 76 60  
 baptiste.soluch1@gmail.com  
**MAXENCE DUC**  
 06 35 46 87 65  
 ducmaxime@gmail.com



APTIM ILERI NICE  
**KRISTINA PETROVA**  
 06 31 17 76 80  
 kristina.petrova@ileri.fr  
 www.ileri.fr/campus/nice



VERTUOSE PAYSAGE  
**HUBERT MOYA**  
 04 97 19 07 30  
 info@vertuosepaysage.com  
 vertuosepaysage.com



VERO OPTICAL  
**VERONIQUE  
 DURAND**  
 06 83 03 96 74  
 vero.optical@gmail.com  
 vero-optical.com



IBG CLIM  
**ITRO TAIEB**  
 06 46 40 04 25  
 laurentclim@gmail.com  
 www.ibg-clim.fr

# Ils nous renouvellent leur confiance



LE CONSERVATEUR  
**CÉDRIC DEMENGE**  
 07 69 50 66 59  
 cdemenge@conservateur-conseil.fr  
**AMÉLIE ANGARD**  
 06 15 07 14 00  
 aangard@conservateur-conseil.fr  
 www.conservateur.fr



R&W PROJETS  
**RUY DA SILVA**  
 06 70 23 84 99  
 rwprojets@gmail.com  
 www.rwprojets.fr



HÔTEL RESTAURANT & SPA  
**LE CANTEMERLE**  
**EMMANUELLE TOPIE**  
 06 64 27 33 91  
 commercial@hotelcantemerle.com  
 www.cantemerle-hotel-vence.com



DAMOTIC  
**STÉPHANE MODINI**  
 07 60 68 50 22  
 stephane@damotic.fr  
**LUC DANNEL**  
 07 83 13 50 36  
 luc@damotic.fr  
 damotic.fr



MEILLEURTAUX  
**LAURE GOUJON**  
 04 89 24 10 35  
 l.goujon@meilleurtaux.com  
**OLIVIER LEONARDO**  
 o.leonardo@meilleurtaux.com  
 meilleurtaux.com



MON COURTIER AUTO.FR  
**SÉVERINE HURBAIN**  
 06 10 35 09 00  
 severine@mon-courtierauto.fr  
 mon-courtierauto.fr



REESTART  
**VINCENT BEILLEVAIRE**  
 06 10 33 61 58  
 vincent@reestart.com  
 reestart.com



TOUT ET BON  
**GERALD BASTIAN**  
 06 09 98 00 37  
**INDIA BASTIAN**  
 07 84 51 83 69  
 nice@toutetbon.fr  
 www.toutetbon.fr



TOLTEKA  
**ARNAUD ROGGE**  
 06 08 24 92 10  
 contact@tolteka.fr  
 www.tolteka.fr



ANDRIAX  
**MARC UNTEREINER**  
 06 73 47 85 65  
 marc@andriax.fr  
 andriax.fr



## Inscrivez-vous dès maintenant aux **PROCHAINS ÉVÉNEMENTS**



**Jeudi 20 mars à 18 h 30**

### **IA IN BUSINESS**

**MAISON DE L'IA - SOPHIA ANTIPOLIS**

Rendez-vous exceptionnel à la maison de l'IA pour une soirée dans ce lieu mythique de Sophia-Antipolis. Venez découvrir cet outil à travers des interventions de spécialistes suivies de son cocktail dînatoire

**mardi 1 avril à 12 h 30**

### **DÉJEUNER MYTHO OU VERITÉ**

Plongez au cœur du jeu lors de notre prochain déjeuner business et défiez vos interlocuteurs pour démêler le vrai du faux ! Une occasion unique de créer des connexions authentiques, d'explorer de nouvelles opportunités et de tester votre sens de la persuasion dans une ambiance conviviale et stimulante.  
Alors, saurez-vous jouer le jeu ?



**Mercredi 23 avril à 18 h 30**

### **PADEL IN THE NIGHT**

**V INDOMITUS PADEL - NICE LA TRINITÉ**

Venez participer à notre soirée sportive du mois et tester le Padel !

Venez vous rencontrer et développer votre business en vous amusant lors de ce moment convivial suivi par un dîner en rotation de tables.

**Encore plus de RDV IN Club**  
sur **www.in-magazines.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](http://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](mailto:club@in-magazines.com)

Marc Pottier > **06 01 94 71 87**  
[marc@in-magazines.com](mailto:marc@in-magazines.com)

Shérine Pottier > **06 25 77 27 56**  
[sherine@in-magazines.com](mailto: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