

ÉTÉ 2025 41

IN magazine



CAROLE BOULANGER - FONDATRICE

EXCELSIA

L'EXPERTISE COMPTABLE À TAILLE HUMAINE



**MÊME FAMILLE,
MÊME BANQUE,
UNE SEULE COTISATION.**

- **Formule⁽¹⁾ Famille** : 1 seule cotisation pour toute votre famille + 1 carte⁽²⁾ incluse⁽³⁾ pour chacun de vos enfants de 12 à 28 ans.



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Côte d'Azur

Offre soumise à conditions. Communication à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle.

(1) Trois formules sont proposées par la Caisse d'Épargne : Initial, Confort et Optimal. Voir conditions générales et tarifaires de ces formules, version individuelle ou famille, sur le site www.caisse-epargne.fr ou en agence.

(2) Fourniture d'une carte de débit (carte de paiement internationale à débit immédiat ou à débit différé). Après étude de votre dossier par votre banque et sous réserve de son acceptation.

(3) Avantage inclus dans les Formules proposées aux personnes physiques majeures capables titulaires d'un compte de dépôt. Voir conditions générales et tarifaires de ces différentes formules sur le site www.caisse-epargne.fr ou en agence. Clients éligibles : personnes physiques majeures capables avec ou sans enfant (8 enfants maximum de 12 à 28 ans), titulaires d'un compte de dépôt (un compte individuel ou un compte joint). Les enfants bénéficieront de la formule famille avec une carte adaptée à leur âge. Echangez avec votre conseiller pour trouver la formule correspondant à vos besoins.

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Côte d'Azur, société anonyme coopérative à directoire et conseil d'orientation et de surveillance, régie par les articles L.512-85 et suivants du Code monétaire et financier – Capital social 515.033.520 euros – 455, promenade des Anglais, 06200 Nice – 384 402 871 RCS NICE – Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le n° 07 002 199. Titulaire de la carte professionnelle Transactions sur immeubles et fonds de commerce, sans perception d'effets ou valeurs, n° CPI 0605 2017 000 019 152 délivrée par la CCI Nice-Côte d'Azur, garantie par la Compagnie Européenne de Garanties et Cautions, 16 rue Hoche, Tour KUPKA B, TSA 39999, 92919 LA DEFENSE Cedex. Identifiant unique REP Emballages Ménagers et Papiers n° FR232581_01QHNQ (BPCE – SIRET 493 455 042). Création : Pôle Company. Photos : Getty Images.



Valberg

The place to be*



Véritable destination 4 saisons, la station de Valberg vous réserve de multiples richesses synonymes de grands espaces et de grand air. Que ce soit pour profiter des premiers bourgeons du printemps, du soleil éclatant de l'été, de la douceur de l'automne ou des décors féériques de l'hiver, Valberg vous invite à explorer ses nombreuses richesses en chaque saison. Chaque période offre son lot d'activités et de découvertes.



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



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

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



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

valberg.com



*Là où il faut être



EDITO

MÉLANGE DES GENRES...



elle est la définition « académique » de la notion de mixité.

Mélange des genres : féminin, masculin, le meilleur de chaque pour doser un cocktail aux saveurs tantôt équilibrées, tantôt subtiles voire plus épicées, c'est selon...

La diversité serait un facteur de performance et de nombreuses études s'accordent à penser que le bon fonctionnement d'un groupe est à associer directement à la mixité de sa composition.

Une mixité faible (trop peu de femmes ou trop peu d'hommes) aurait même tendance à peser sur la rentabilité de l'entreprise, chiffres à l'appui.

Ce mois-ci, nos dirigeants et leurs collaborateurs mettent en avant leurs choix de jouer la carte d'un mix gagnant : ils travaillent en binôme homme / femme, en famille, mais aussi entre collaborateurs de cultures ou de générations différents, d'univers aux antipodes, mais la finalité reste la même : un mélange des genres complémentaire, gagnant, riche et performant !



Edition / Rédaction / Publicité : SARL PASTEL

1503 route des Dolines - le Thélème
06560 VALBONNE SOPHIA ANTIPOLIS
09 83 79 29 56 - direction@in-magazines.com
www.in-magazines.com



Direction : Gregory Paré
direction@in-magazines.com

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

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

Infographie : Xavier Beck
pao@in-magazines.com

Events & digital marketing :
Sofien Cabrière : sofien@in-magazines.com
Dylan Ponçon Tack : dylan@in-magazines.com

Chargés de clientèle IN Club / IN Magazine :

Aurélien Suchet : club@in-magazines.com
Marc Pottier : marc@in-magazines.com
Shérine Pottier : sherine@in-magazines.com

Photos : ©Adobe Stock
©Studio 619 - www.studio619.fr

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

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

OUBLIEZ TOUT CE QUE VOUS AVEZ DÉJÀ VÉCU AU PADEL

Vivez l'expérience



OFFRE DE LANCEMENT
INSCRIPTION À PARTIR DU 20 JUIN*

~~280 €~~ **199,99 €** par personne

~~350 €~~ **250 €** pour 2 catégories

~~400 €~~ **300 €** pour 3 catégories



*Offre valable du 20 juin au 15 septembre 2025 - Possibilité de règlement en 3 fois sans frais

worldpadelquest.com



EXCELSIA

- 8 L'expertise comptable à taille humaine
Carole Boulanger - Fondatrice
Malika Zimach - Responsable du site de Saint-Raphaël
Océane Rousseau - Assistante principale

Services aux entreprises & mobilité

- 26 **GSF JUPITER** **DOSSIER MIXITÉS**
 Mixité, égalité des chances, handicap, sujets toujours prioritaires chez GSF
Stéphanie Maillard - Assistante de direction et référente handicap pour GSF Jupiter
Diana Castillo-Penas - Cheffe d'établissement de GSF Nice Aéroport
- 28 **HYGIÈNE 4D**
Julie Duriez - Dirigeante
 Mix de générations
- 30 **PERFUME SPOT** **DOSSIER MIXITÉS**
Lacramioara Sisianu & Stéphane Simoneschi - Fondateurs
 Un couple au parfum de réussite
- 32 **VIAVEHO** **DOSSIER MIXITÉS**
Matthieu Tran - Directeur Commercial du Groupe Orbisur et cofondateur de Viaveho
Agapê Cambier - Commerciale
 à la manœuvre, le tandem de choc
- 34 **POMPES FUNÈBRES ANTIBOISES** **DOSSIER MIXITÉS**
Caty & Christophe Naudin - Cofondateurs
 Unis dans toutes les épreuves
- 36 **BLUBAG**
Jean-Paul Camous - Consultant pour BluBag
 L'innovation azurienne qui redonne du souffle à la gestion des bagages

Professions libérales, banque, finance, assurances & mutuelles

- 40 **CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR** **DOSSIER MIXITÉS**
 Une culture d'entreprise forte, qui valorise diversité, mixité et inclusion
Claude Valade - Président du Directoire
Françoise Lemalle, Présidente du Conseil d'Orientation et de Surveillance

BTP, artisanat, habitat & immobilier

- 48 **INNOOV**
François Rey - Avec soin, construire l'expérience client
- 50 *Diana De Crozals - Une passion : le e-commerce*
- 52 Un showroom pour toutes vos envies
- 53 Innoov Solutions : Un projet qui se concrétise

- 54 **RMS INGENIERIE**
Romain Sardelli - Fondateur
 La maîtrise à l'œuvre

- 56 **ACRO SOLUTION** **DOSSIER MIXITÉS**
Alexandre & Catherine
 Le bon équilibre

Intercommunalités & vie des municipalités

- 62 **PAYS DE GRASSE**
Jardins du Musée International de la Parfumerie
 De fleurs et de verre
- 64 **Financement de l'innovation**
 Initiative Terres d'Azur lance un nouveau prêt d'honneur
- 66 **VILLENEUVE-LOUBET**
Lionnel Luca - En toute franchise

CHR, événementiel & loisirs

- 76 **E. LECLERC NICE / NICE SHOPPING**
Justine Bouillet - Responsable Communication et RP pour les 3 magasins E. Leclerc de Nice
 Défendre la satisfaction client, tout ce qui compte pour E. Leclerc Nice
- 78 **OFFICE DE TOURISME METROPOLITAIN NICE CÔTE D'AZUR - NICE SHOPPING**
Jean-Sébastien Martinez - Directeur général de l'Office de Tourisme Métropolitain
 Tourisme : Météo au beau fixe pour Nice Côte d'Azur
- 80 **BRASSERIE JULIEN**
 Revisiter la tradition
- 82 **LA PIAZZA**
 L'escapade italienne
- 84 **LA MAISON DE BACON**
 Rooftop, l'éclat de Bacon
 Délicates suggestions estivales
- 86 **LE PROVENÇAL GOLF**
 Le lieu de tous les possibles !
- 88 **CANNES KARTING / LASER BOWLING D'ANTIBES**
 Bowling, laser game, karting : des nouveautés pour l'été
- 90 **PADEL FAUTEUIL**
 Dorian Navarro, ambassadeur de la discipline et N°1 français !
- 92 **WORLD PADEL QUEST**
 Il est temps de rejoindre le plus grand défi amateur du padel Français !

IN GROUPE

- 96 **IN CLUB**
 Les nouveaux membres et l'agenda



Nos **ROSÉS**, l'expression parfaite
d'un été en **PROVENCE**.



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



vignobleschevronvillette.com



EXCELSIA, L'EXPERTISE COMPTABLE à taille humaine

Si la dématérialisation devient la norme dans une profession qui se modernise à grande vitesse, ce sont indiscutablement les relations humaines qui continueront de renforcer la qualité des échanges entre les experts-comptables et leurs clients.

Au sein du cabinet Excelsia, fondé par Carole Boulanger, l'innovation des outils comptables compte tout autant que le relationnel entre l'équipe en place et sa clientèle de chefs d'entreprises azuréens.

Avec plus de deux cents clients, huit collaborateurs et deux implantations (Paris et Saint-Raphaël), Excelsia s'est tout d'abord développée en région parisienne avant de croître avec la reprise d'un cabinet d'expertise-comptable à Saint-Raphaël en 2023.

Pour Carole Boulanger, sa fondatrice, tout commence par un baccalauréat G2 et des études de comptabilité qui révèlent chez la jeune femme une véritable vocation. En BTS, Carole s'affirme et excelle dans la découverte du métier. Suite logique, elle s'engage dans la voie du DECF (Diplôme d'Etudes Comptables et Financières) en commençant par travailler pour un cabinet d'expertise comptable parisien. Pressentie pour évoluer dans la profession, elle fait ses armes dans une autre structure, toujours en région parisienne où elle fait la connaissance de son mentor, avec qui elle s'associera par la suite.

Au service du dirigeant

Là, avant d'obtenir son DESCF, le sésame qui la verra devenir expert-comptable, elle découvre l'analyse financière, le commissariat aux comptes et une forte appétence pour l'accompagnement du dirigeant dans le développement de ses activités. Quelques années passent et lorsque son mentor et associé décide de céder ses parts, Carole choisit de vendre sa participation pour créer une nouvelle structure indépendante. C'est la naissance du cabinet Excelsia, puis d'une autre structure, Neptisia.

Nous sommes dans les années 2010 et progressivement, l'expertise-comptable se modernise en France. La dématérialisation permet désormais un important gain de temps, les process se simplifient, la

technologie apporte une flexibilité et une agilité nouvelles dans l'établissement des comptes des entreprises.

Carole Boulanger est particulièrement proactive dans ce nouveau contexte où l'innovation devient l'un des atouts majeurs des cabinets qui à l'avenir, voudront tirer leur épingle du jeu.

“ Je suis très heureuse du travail réalisé. Notre métier est fait de toutes ces satisfactions, comme celle de pouvoir boucler un dossier avec le sentiment du travail bien fait. ”



excelsia
cogex

426-428 rue Denis Papin
83700 Saint-Raphaël
04 94 52 01 34

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

ENTRETIEN

Comment évolue l'entreprise Excelsia aujourd'hui ?

Carole Boulanger : lorsque je suis arrivée à Fréjus, le cabinet à reprendre était comme on pourrait se le figurer, « poussiéreux », il croulait littéralement sous les papiers... C'est l'image que je retiens d'une structure qui n'avait pas su évoluer à temps.

Qu'est-ce qui vous a plu dans ce challenge, vous qui travailliez à la pointe des dernières innovations du métier ?

Ce qui m'a plu, justement, c'est que ce cabinet n'était pas à la hauteur des standards de la profession tels qu'on peut la décrire aujourd'hui. C'était une petite structure, mais c'était surtout, avant toute chose de l'humain. Je me suis dit : tout est à faire, nous ne pouvons qu'améliorer les process et la relation avec nos clients.

En arrivant à Saint-Raphaël, Excelsia était implantée depuis longtemps à Paris, où l'activité se portait bien, avec une organisation très structurée, qui faisait que l'essentiel de nos clients ne se rendait plus en cabinet mais travaillait avec nous en dématérialisation avec les moyens de visioconférence et les outils dont nous disposons aujourd'hui pour travailler à distance. La crise sanitaire avait accentué ces nouveaux rapports, cette façon de communiquer.

Entre un client que vous ne rencontrez physiquement que deux fois par an et un autre avec qui vous échangez en visio cinq minutes chaque mois, la différence est significative : ce dernier vous connaît mieux et communique plus facilement avec son expert-comptable, même si les échanges sont brefs et peu fréquents.

“ L’innovation nous permet de gagner du temps, mais aussi de gagner en fiabilité. Je n’ai pas la prétention d’être la plus rapide de tous les experts-comptables, mais côté fiabilité, nous n’avons pas à rougir ! ”

CAROLE BOULANGER

Fondatrice du cabinet Excelsia



“ Nous avons constaté que certains de nos clients 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. ”





Comment s'est réalisée la reprise du cabinet varois ?

Une entreprise qui met en relation les experts-comptables qui souhaitent céder ou reprendre une clientèle m'a contacté lorsque je me suis installée à Saint-Raphaël. A ce moment, je n'étais ni vendeuse, ni acheteuse. J'aurais été intéressée par un « petit » cabinet mais je ne me faisais pas beaucoup d'illusions sur ce type d'opportunités, car on assiste à une concentration des cabinets, majoritairement repris par les « Big » de la profession.

Un an après, l'entreprise me recontacte pour me proposer de reprendre une clientèle ici. Je suis allée rencontrer le vendeur sans grande conviction, plutôt par curiosité... Et assez vite, je me suis dit « Pourquoi pas ? » J'avais la possibilité de me reposer sur mon équipe parisienne pour prendre le temps de développer ce cabinet, ici à Saint-Raphaël. J'ai regardé les chiffres et je me suis entourée d'une spécialiste de la paie car c'était une partie importante du travail à réaliser : elle m'a conforté dans l'idée qu'Excelsia pouvait se développer en reprenant cette clientèle. Et en mars 2023, j'ai repris le cabinet. Encore une fois : il y a beaucoup d'affect et d'humain dans cette histoire !

Que reprenez-vous de la période fiscale que vous venez de vivre ?

A cette même époque l'an dernier, les filles sortaient pour la première année les liasses fiscales, c'était donc le baptême du feu pour elles... ! Et de ce fait, elles ont beaucoup anticipé cette nouvelle période fiscale, en travaillant en amont. Le travail est excellent : je suis très fière d'elles car cela se passe de mieux en mieux ! En arrivant, je leur avais dit : je vous laisse deux ou trois ans maximum

“ Nous sommes à un tournant, qu'il a fallu anticiper. Le métier va devenir très intéressant ! Il le devient déjà : en enlevant les tâches à faible valeur ajoutée, nous sommes obligés d'élever le niveau de formation de nos équipes. A terme, nous travaillerons de plus en plus sur de la prestation de conseil, de la gestion... ”



pour y parvenir et cela va beaucoup plus vite que prévu. Je suis très heureuse du travail réalisé. Notre métier est fait de toutes ces satisfactions, comme celle de pouvoir boucler un dossier avec le sentiment du travail bien fait.

L'organisation, la structuration du cabinet ont-elles changé ?

Désormais, les relations avec les clients sont plus structurées : ils ne se déplacent au cabinet que lorsqu'ils ont un besoin spécifique, ce qui leur permet de libérer du temps pour se consacrer pleinement à leur activité.

Ils gagnent du temps aussi car les envois de pièces comptables sont dématérialisés et progressifs.

Aujourd'hui, près de 80 % des factures nous parviennent par courriel ou via des plateformes dédiées. Auparavant, les clients recevaient, imprimaient et archivaient manuellement leurs factures. Cette évolution permet désormais de tenir des comptabilités

de manière régulière, presque au jour le jour, et d'établir des situations rapidement en cas de besoin, par exemple.

L'enjeu était de les familiariser avec ce fonctionnement : peut-on dire que l'essentiel est fait ?

Non, plutôt que le premier pas est fait. Le pas suivant sera d'essayer de les habituer à accéder de façon différente au portail d'Excelsia, notre plateforme digitale. Il faudra qu'il se connectent et viennent chercher l'information.

Pour la dématérialisation fiscale, ils devront traiter le règlement. Ils auront toutes leurs factures téléchargées et ils pourront choisir de traiter et de payer celles qu'ils souhaitent en temps et en heure, selon l'ordre qu'ils auront déterminé. Ils doivent donc se familiariser avec l'outil.

A quelle échéance la facture électronique sera-t-elle une réalité ?

On nous parle aujourd'hui de 2027, mais les logiciels sont prêts, et nous aussi ! Nous sommes sur le choix des versions, adaptées à notre typologie de clientèle. Nous allons en prendre plusieurs : certains permettront, par exemple, à un client du BTP qui fait de nombreuses factures, de produire une facture directement à partir de son téléphone et nous recevrons de notre côté, les éléments comptables. Pour ceux qui sont équipés de leurs propres logiciels de facturation, un autre logiciel nous permettra de les traiter directement, en s'assurant qu'il ne manque pas d'élément réglementaire.

Excelsia est moderne ?

Oui et l'innovation nous permet de gagner du temps, mais aussi de gagner en fiabilité. Je n'ai pas la prétention d'être la plus rapide de tous les experts-comptables, mais côté fiabilité, nous n'avons pas à rougir ! J'en veux pour preuve une anecdote révélatrice concernant l'innovation et l'« automatisation ». J'ai récemment vu une communication pour un cabinet qui promettait une dématérialisation de la comptabilité complète, ultra rapide, à des prix défiant toute concurrence... Cela fait déjà trois clients déçus qui frappent à notre porte ! C'est tellement dématérialisé, automatique, que les erreurs sont très nombreuses et qu'il est très difficile d'avoir quelqu'un au bout du fil quand vous rencontrez un problème.

Cela interroge : comment fonctionnent-ils ? Où est la limite de fiabilité ? Et comme bien souvent, la qualité est au niveau du prix...

Qu'en est-il de l'expertise judiciaire ?

Nous sommes en veille permanente sur les services que nous pouvons proposer afin d'apporter toujours plus de valeur à nos



clients. Nous avons 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.

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. Dès à présent, je suis disponible pour rencontrer ceux qui souhaitent anticiper leurs besoins en la matière.

Et l'intelligence artificielle ?

C'est formidable, pour de nombreuses tâches ! Mais actuellement, cela peut constituer un vrai danger de l'utiliser, surtout dans nos métiers réglementaires... Je suis curieuse par nature et j'ai utilisé ChatGpt. Il m'a par exemple inventé... des taxes !!! Et fourni de fausses explications fiscales sur une

“ Aujourd'hui, près de 80 % des factures nous parviennent par courriel ou via des plateformes dédiées. Auparavant, les clients recevaient, imprimaient et archivaient manuellement leurs factures. Cette évolution permet désormais de tenir des comptabilités de manière régulière, presque au jour le jour, et d'établir des situations rapidement en cas de besoin, par exemple. ”



réglementation en vigueur... nous avons eu l'exemple récent d'un fournisseur qui nous a contacté pour nous indiquer que nos factures étaient incomplètes et devaient comporter certaines informations obligatoires. Finalement, cela s'est avéré complètement faux : un de leurs collaborateurs avait fait du zèle avec l'IA qui lui avait stipulé un texte de loi... inexistant !

Comment le métier d'expert-comptable est-il amené à évoluer ?

Aujourd'hui, je pense que nous n'aurons plus besoin de « petite main ». Nous sommes équipés de nouveaux logiciels pour les tâches les plus roboratives.

Et avec la dématérialisation fiscale qui arrive, nos clients sont de plus en plus acculturés à nos façons de fonctionner. Certains sont encore « réticents » à ces nouvelles méthodes mais ce n'est qu'une question de temps !

La tendance est la même que lorsque je suis arrivée il y a deux ans : nous sommes à un tournant, qu'il a fallu anticiper. Le métier va devenir très intéressant ! Il le devient déjà : en enlevant les tâches à faible valeur ajoutée, nous sommes obligés d'élever le niveau de formation de nos équipes. A terme, nous travaillerons de plus en plus sur de la prestation de conseil, de la gestion...

Nous ne disparaîtrons pas avec l'IA. Le chef d'entreprise veut parler à un être humain, il a besoin de quelqu'un qui le guide, qui l'aide à prendre des décisions, qui vérifie ses déclarations... Nous sommes en pleine déclaration de revenus de nos clients. Certains ont quelques lignes à remplir mais ils veulent que nous les préparions : c'est très révélateur de la confiance qu'ils nous accordent. Ce n'est pas leur travail et ils nous considèrent comme les professionnels les plus indiqués pour le faire. D'ailleurs, nous entrevoyons aussi de cette manière l'évolution de notre métier : nous évoluons de plus en plus comme des « DAF externalisés » pour TPE par exemple.

Excelsia à Saint-Raphaël ?

Je suis absolument ravie d'avoir repris ce cabinet ! Ils ont le contact facile, cette clientèle me plaît. J'avais des apriori car en arrivant ici, j'étais plutôt marquée « grande entreprise ». Je constate que j'ai suivi le même chemin que mon mentor, qui avait repris en son temps une clientèle de PME et TPE. Et c'est passionnant ! Nous avons beaucoup à apporter à cette diversité de chefs d'entreprise.

Comment se développer ? Commercialement, quelles sont vos méthodes ?

Je travaille avec votre club business, IN Club, nous nous faisons connaître en communiquant dans IN Magazine et les clients nous voient, ils nous le font remarquer ! Il est important que les gens nous connaissent et nous reconnaissent : l'enjeu n'est pas de tripler la clientèle, mais plutôt de rester à taille humaine et montrer qui nous sommes, notre savoir-faire...

Nous voulons aussi proposer une approche différente à nos clients : nos locaux nous permettent de les accueillir en nombre et c'est ce que nous allons faire, au rythme d'une fois par mois, pour un afterwork intitulé « Viens boire l'apéritif chez ton comptable ! » Parce que c'est notre message : venez nous rencontrer, parce que vous verrez, c'est sympa et c'est humain, la compta ! C'est aussi saisir l'opportunité de pouvoir rencontrer ses pairs, des chefs d'entreprises avec lesquels vous pourrez peut-être nouer une relation commerciale, faire du business...

A ce sujet, dans quel état d'esprit sont les chefs d'entreprise à l'approche de ce deuxième semestre ?

Nous sommes réputés pour être leurs confidents et... c'est aussi pour cela que nous ne serons pas remplacés par l'intelligence artificielle !

Plus sérieusement, tout dépend du secteur d'activité de nos clients. Tout récemment, j'ai eu la visite de clients, associés, dont les résultats n'étaient pas à la hauteur de leurs attentes. Après de longs échanges, -parfois un peu tendus !- ils sont sortis du bureau avec le sourire : ils avaient trouvé une solution pour faire évoluer leur activité, changé d'état d'esprit et tout cela en discutant, en échangeant...

Les experts-comptables sont aussi dans ce rapport avec leurs clients : nous

sommes souvent des médiateurs et c'est particulièrement intéressant. Le même jour, je vais à la rencontre d'une entreprise qui fait des résultats exceptionnels, que je présente à son dirigeant. Sa réaction a été inattendue : il était inquiet... « mais nous allons payer beaucoup d'impôts » me dit-il !

Je l'ai rassuré et j'ai tout d'abord tenu à le féliciter pour ces bons chiffres : il s'est détendu immédiatement...

Nous préparons régulièrement des plans d'actions pour assurer aux chefs d'entreprises la transmission de leur société, pour les aider à faire de l'optimisation fiscale... Concevoir des solutions, c'est ce qui reste le plus grisant, le plus stimulant dans nos métiers ! Et c'est un cercle vertueux : lorsque vous faites économiser de l'argent à vos clients, ils n'hésitent pas à vous recommander plus facilement...

“ Nous ne disparaîtrons pas avec l'IA. Le chef d'entreprise veut parler à un être humain, il a besoin de quelqu'un qui le guide, qui l'aide à prendre des décisions, qui vérifie ses déclarations... ”

Carole Boulanger, entourée de Malika Zimach, responsable du site de Saint-Raphaël et Océane Rousseau, assistante principale.



MALIKA ZIMACH

Responsable du site
de Saint-Raphaël

“ Je ne compte pas mon investissement et j'aime ce travail, je suis très proche de mes clients, à leur disposition : nous travaillons ici dans un esprit très familial. Ils apprécient de pouvoir compter sur notre implication. ”



MALIKA ZIMACH /// RESPONSABLE DU SITE DE SAINT-RAPHAËL

Tout finit PAR ARRIVER

On a coutume de dire qu'il n'est jamais trop tard pour bien faire... Un adage qui correspond bien au parcours de Malika Zimach, responsable du site de Saint-Raphaël chez Excelsia. Longtemps, elle a mis de côté son intérêt et ses prédispositions pour la comptabilité, après être entrée tôt sur le marché du travail. Sa passion l'aura finalement rattrapée à l'âge de 40 ans. Et depuis 2023, elle dirige avec bonheur le cabinet d'Excelsia à Saint-Raphaël.

Quel est votre parcours ?

Malika Zimach : Ma famille est d'origine Marocaine mais je suis fréjusienne, où mes enfants sont nés également. Petite, j'étais une très bonne écolière, mais la vie de famille était difficile, nous étions nombreux et l'idée de chacun d'entre nous était de vite s'insérer dans la vie active, travailler pour devenir indépendant financièrement : nous étions pressés de trouver du travail.

Et c'est certainement pour cela que je ne me suis pas orientée vers de longues études. J'étais douée en mathématiques, en calcul mental -je crois que cela me vient de mes origines marocaines !- alors je me suis orientée vers un BEP Comptabilité. Puis j'ai suivi un Bac Commerce et vente. Là, je n'ai pas poursuivi parce que j'avais fait des stages en entreprise pour l'obtention du bac et que mes employeurs s'étaient très vite attachés à moi. Je les ai donc suivis et j'ai rapidement décroché un emploi.

Vous n'avez pas eu l'occasion de faire de la comptabilité lors de vos premières expériences en entreprise ?

Non, hélas, j'étais sortie de ce contexte, je me consacrais à la vente, principalement dans le prêt-à-porter. Par la suite, j'ai rapidement cumulé plusieurs emplois : j'ai exercé dans la préparation de commandes, dans l'événementiel, j'ai même travaillé en discothèque...

Tout ceci était très rassurant pour moi : je me devais de bien gagner ma vie et j'ai fonctionné comme ça très longtemps, jusqu'à l'arrivée de mes enfants...

Qu'est ce qui s'est passé ?

Je me suis rendu compte que pour passer du temps avec elles (j'ai deux filles de 14 et 9 ans), il fallait que mes horaires de travail ne soient pas entrecoupés et que je devais absolument travailler différemment. On s'investit beaucoup et finalement, nos enfants ne retiennent que les instants, les meilleurs moments passés avec nous, pas les cadeaux.

Et c'est là que j'ai décidé de reprendre mes études, dans la comptabilité. C'est arrivé en 2020. J'ai commencé un BTS Comptabilité à 40 ans, que j'ai obtenu avec mention, en 2021. Je révisais le soir dans la cuisine, une fois les filles couchées ! Il faut dire que j'avais arrêté l'école il y a si longtemps... Pourtant à l'époque, on m'avait encouragé à poursuivre, peut-être pour devenir prof de maths. Mais il n'y avait rien à faire, je voulais travailler pour gagner ma vie. Ancien militaire, mon mari est policier à Saint-Raphaël, alors à partir du moment où j'ai repris mes études, il a fallu organiser nos deux agendas.

“ Avec Carole, cela s'est immédiatement bien passé. C'est une personnalité : entière, directe, juste... Au sein de l'équipe, avec Océane, nous complétons parfaitement et nous enrichissons mutuellement par nos échanges et notre collaboration. ”

Comment avez-vous vécu cette reconversion professionnelle ?

En 2021, j'ai été embauchée dans ce cabinet à Saint-Raphaël. J'ai découvert la vie des chefs d'entreprise, c'est un monde à part... Je n'ai pas grandi dans cet univers. Nous avons ici une grande diversité de clientèle, c'est passionnant ! Au départ, j'ai eu un peu peur. Je n'avais pas cette facilité d'élocution, cette aisance, ce vocabulaire : j'ai grandi auprès de parents en parlant leur langue maternelle, ils avaient beaucoup de difficultés avec le français... Mais je suis volontaire, alors je lis beaucoup... !

Quelles sont vos qualités dans le travail ?

Je ne compte pas mon investissement et j'aime ce travail, je suis très proche de mes clients, à leur disposition : nous travaillons ici dans un esprit très familial. Ils apprécient de pouvoir compter sur notre implication. A titre personnel, j'aime inspirer la confiance, j'apprécie le respect que me témoigne nos clients : cela me rend fière. Dans un autre registre, je suis plutôt autoritaire, c'est mon tempérament. Je crois que c'est aussi ce qui m'a permis d'évoluer, mais attention : je suis toujours très juste dans le travail.

Comment s'est passée la transition avec la reprise par Excelsia du cabinet dans lequel vous exercez ?

Avec Carole, cela s'est immédiatement bien passé. C'est une personnalité : entière, directe, juste... Au sein de l'équipe, avec Océane, nous nous complétons parfaitement et nous enrichissons mutuellement par nos échanges et notre collaboration. Responsable de site, je dirige l'établissement de Saint-Raphaël avec une aide-comptable, qui travaille à temps partiel et une secrétaire administrative. A ce sujet, notre équipe est très soudée, l'ambiance est familiale : nous privilégions avant tout le côté humain chez Excelsia !

ENTRE NOUS

Malika adore voyager. Prochaines vacances prévues : au Maroc.
« Je m'y rends généralement chaque année, mais dans une ville différente, pour vivre un vrai dépaysement ! Ma seule contrainte dans la destination choisie pour les voyages : je veux du soleil... je suis une vraie méditerranéenne ! »

ANTICIPER le changement

À 25 ans, Océane Rousseau, assistante principale chez Excelsia, croit fermement aux évolutions futures de la profession. Alliant expertise technique en comptabilité et conseil en impôts sur le revenu, elle apporte à ses clients, chefs d'entreprise, non seulement des solutions adaptées, mais également une grande qualité relationnelle.

Quels ont été votre parcours et votre cursus scolaire ?

Océane Rousseau : Je suis née à Fréjus, où j'ai grandi. J'ai débuté par un BAC Professionnel Gestion et Administration et j'ai poursuivi avec un DUT GEA (Gestion des Entreprises et des Administrations) mais je n'ai pas été satisfaite de l'enseignement : le DUT est trop axé sur la théorie, trop général. Au bout d'un semestre, j'ai préféré me réorienter vers un BTS Gestion des PME, qui présentait pour moi l'intérêt d'être plus dans l'opérationnel. J'ai obtenu le diplôme avec des cours à distance, alors que je travaillais en grande distribution en même temps. Cela correspond à mon tempérament : j'avais de plus en plus de difficultés à écouter huit heures d'affilées sur une chaise, un professeur ! Là, j'ai pu organiser mon apprentissage, mes horaires : cette méthode me convenait mieux.

Quel était votre projet en vous lançant dans ces études ?

Je savais que je souhaitais travailler dans l'administratif mais mon projet n'était pas encore très défini. En pratiquant des stages, j'ai pu découvrir différents pôles comme en agence d'intérim où les ressources humaines m'ont particulièrement intéressé. En BTS, c'est avec les cours de comptabilité que j'ai compris que j'appréciais cet univers : les cours classiques, avec des matières intéressantes m'ont plu immédiatement ! J'ai eu le coup de cœur pour l'ensemble du métier : au fond, je crois que j'aime résoudre des problématiques, des cas plus ou moins complexes...

Après l'obtention de mon BTS, j'ai continué avec un bachelor en Finance Européenne dont l'objectif est de former des professionnels des marchés financiers capables de prendre en charge les problèmes de gestion de trésorerie et de contrôle de gestion au sein d'une entreprise ou d'une administration. Dans cette dynamique, j'avais envisagé de poursuivre en Master, mais j'ai dû me rendre à l'évidence : il était essentiel que je me confronte au monde de l'entreprise, n'ayant jamais eu l'opportunité d'effectuer mes études en alternance.

Pendant cette période, j'ai continué de travailler en grande distribution, puis en

novembre 2022, j'ai intégré le cabinet de Saint-Raphaël, qui constitue donc mon premier emploi dans la comptabilité.

Aviez-vous des a priori sur la profession ?

Je savais qu'il y avait deux écoles : le cabinet et la comptabilité en entreprise. En cabinet, nous avons une grande diversité de clients, nous apprenons beaucoup de cette variété, nos tâches sont diversifiées, nous allons jusqu'à présenter le bilan.

En arrivant ici, après avoir démissionné de mon précédent poste, j'ai ressenti un léger doute : allais-je réussir à m'adapter à ce nouvel emploi ? Très vite, l'appréhension a laissé place à l'enthousiasme : le poste m'a immédiatement plu. J'ai tout d'abord apprivoisé les logiciels comptables que je n'utilisais pas encore. Dans mes études, à distance, je travaillais en réalisant moi-même, mes tableurs à la main ! Heureusement, je suis de la nouvelle génération : Je me suis rapidement adaptée aux logiciels que Malika, ma responsable, m'a appris à utiliser en seulement quelques jours.

“ Dans le métier, c'est la proximité avec le client qui est primordiale car ils nous confient avant tout le fruit de leur travail : de l'intime. ”

En quoi consiste votre job au quotidien ?

Je gère un portefeuille de près de 80 clients, de tout type : des SCI, des professions libérales, des sociétés soumises à l'IS (Impôts sur les Sociétés, NDLR), à l'IR (Impôt sur le Revenu) ... les activités de nos clients sont très variées : paysagistes, hôteliers, artisans... Pour lesquels je fais notamment de la tenue comptable, des déclarations de TVA, la révision des comptes, du reporting mensuel, etc. jusqu'aux bilans, que nous avons appris à présenter.

Envisagez-vous de passer le diplôme d'expert-comptable ?

Je suis ambitieuse, j'ai 25 ans, absolument. Ce métier me passionne et va encore évoluer. C'est dans un petit coin de ma tête... Pour l'heure, j'apprends. J'ai pour qualités d'être rapide, organisée, je sais prioriser les tâches et j'apprends vite. Nos métiers connaissent de nombreux changements, nous sommes continuellement en formation, notamment sur de nouveaux logiciels. Nous sommes prêtes pour l'arrivée de la facture électronique en entreprise. Si la date d'entrée en application est reportée, nous serons tout de même vite confrontées à ces évolutions !

Comment anticipez-vous les changements de votre métier et notamment l'évolution de certaines tâches amenées à disparaître ou à être automatisées ?

Nous réfléchissons à ces évolutions, mais je reste sereine. À l'époque où la comptabilité se tenait encore dans de grands livres de comptes, certains ont sans doute craint l'arrivée des ordinateurs, pensant qu'ils bouleverseraient le métier. Finalement, ces outils ont facilité le travail sans faire disparaître la profession : il faut savoir s'adapter, car le changement est inévitable.

Tout ceci est très bénéfique pour certaines tâches répétitives que nous effectuons et qui ne sont pas forcément « intelligentes », car elles n'amènent pas de valeur ajoutée.

L'intelligence artificielle va rester un outil, une sorte de "disque dur" au service de notre expertise : nous serons toujours indispensables pour apporter un véritable conseil et, si nécessaire, analyser et valider le travail réalisé par l'IA.

ENTRE NOUS

Océane aime... « ...faire la fête ! Les sorties entre amis, les voyages et la découverte de nouvelles cultures. J'apprécie aussi les week-ends de déconnection totale, où je fais une vraie pause : je fais une petite « M.A.J », ma mise à jour système à moi ! »

“ Nos métiers connaissent de nombreux changements, nous sommes continuellement en formation, notamment sur de nouveaux logiciels. Nous sommes prêtes pour l'arrivée de la facture électronique en entreprise. ”

OCÉANE ROUSSEAU

Assistante principale





SERVICES AUX ENTREPRISES & MOBILITÉ

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



MOBILITÉS - RETROFIT

VGRF ET REV S'ASSOCIENT pour le retrofit des marques du groupe VW

Le groupe VGRF, 1er distributeur français des marques du groupe Volkswagen en France et qui dirige de nombreuses concessions automobiles azuréennes, s'associe à REV, société à mission innovante spécialisée dans l'électrification des mobilités. Ensemble, ils vont proposer la commercialisation de kits de conversion retrofit électrique pour l'ensemble des marques du groupe VW (Volkswagen, Audi, Seat, Skoda, Cupra).

Cette offre de retrofit, dans un premier temps uniquement disponible sur le T6 Volkswagen Utilitaire pour les clients professionnels, leur permet notamment de se conformer aux différentes exigences de décarbonation à un prix abordable. Cette solution, complémentaire au marché du véhicule électrique neuf, permet de satisfaire un plus grand nombre de consommateurs et d'accélérer la transition écologique. Pour Arnaud Pigounides, Président de REV, « Volkswagen et ses différentes marques sont le plus gros constructeur européen et ont produit des millions de véhicules appréciés par leurs propriétaires, qu'ils souhaitent transformer en véhicules électriques. Cet ambitieux partenariat entre REV et VGRF confirme que le retrofit est à la fois la solution à la fin du mois et à la fin du monde ». Cette offre de retrofit, dans un premier temps uniquement disponible sur le T6 Volkswagen Utilitaire pour les clients professionnels, leur permet notamment de se conformer aux différentes exigences de décarbonation à un prix abordable. Cette solution, complémentaire au marché du véhicule électrique neuf, permet de satisfaire un plus grand nombre de consommateurs et d'accélérer la transition écologique.

Un partenariat d'envergure exceptionnelle

Ce partenariat d'ampleur entre VGRF et REV, a plusieurs objectifs : développer, dans les 3 prochaines années, 12 solutions « plateformes » véhicules utilitaires, anciennes et véhicules

particuliers pour les marques du Groupe Volkswagen les plus demandées. Deuxième objectif : vendre de concert les kits aux clients particuliers, professionnels et institutionnels (agglomérations) avec des offres de financement et de garantie constructeur. Il s'agit également de former et agréer les centaines de techniciens et mécaniciens des 65 sites de VGRF, répartis sur les plus grandes agglomérations françaises. Enfin, À moyen terme, VGRF envisage également

d'inaugurer un ou plusieurs centres dédiés à la décarbonation, qui permettront d'allonger significativement la durée de vie des véhicules du réseau. En offrant cette alternative retrofit, en plus de son activité véhicules électriques neufs et d'occasion, VGRF va plus loin dans la rencontre des besoins de ses clients. Elle constitue également un nouveau relais de croissance pour l'activité retail et les ateliers du réseau (installations, maintenance).



➤ www.volkswagen-group-retail.fr et www.rev-mobilities.com

TEAM NICE CÔTE D'AZUR

L'agence de développement économique veut encore RENFORCER L'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE

Bilan de l'année écoulée : Team Nice Côte d'Azur a accompagné 25 implantations d'entreprises en 2024, générant 274 emplois à trois ans sur le territoire métropolitain.

➤ En 2025, Team Nice Côte d'Azur intensifie son action pour renforcer l'attractivité du territoire métropolitain, en s'appuyant sur quatre axes stratégiques.

En premier lieu, **une prospection plus efficiente**, ciblée sur les besoins réels du territoire et ses secteurs porteurs. Deuxième axe : **une structuration renforcée de l'offre de service**, pour améliorer l'intégration des entreprises implantées. L'action s'appuiera également sur **une promotion économique dynamique**, pour renforcer la visibilité et l'identité économique métropolitaine. Enfin, Team Nice Côte d'Azur réalisera **une mesure d'impact renforcée**, intégrant les dimensions économiques, sociétales et environnementales.



Ce repositionnement s'appuie sur un ancrage territorial fort et un élargissement des partenariats vers le Québec, la Tunisie et l'Italie.

40 missions en 2025

Cette année 2025 sera marquée par 40 missions en France comme à l'international et l'organisation de 12 réceptifs ou événements économiques, orchestrés par Team Nice Côte d'Azur avec ses partenaires. Ce programme opérationnel vise à articuler prospection, visibilité, et accompagnement durable des entreprises.

Parmi les temps forts attendus, l'organisation de la Conférence des Nations Unies sur l'Océan (UNOC-3) à Nice joue un rôle majeur. Team Nice Côte d'Azur, aux côtés de ses partenaires, a profité de cette exceptionnelle opportunité pour accueillir des délégations économiques internationales et valoriser les filières locales liées à l'économie bleue, à l'innovation durable et à l'investissement responsable, notamment lors du Nice Ocean Business Forum.

➤ www.investincotedazur.com



@RODATA

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 ?

Confiez votre informatique à AroData : des solutions sur-mesure en infogérance, cybersécurité et réseau pour booster la performance de votre entreprise.

✓ Operateur internet & mobile

✓ Création site web & logiciel

✓ Infogérance & support IT

✓ 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





JEUDI 26 JUIN

AÉRIEN

24^e édition des Entrepreneariales : LE COURAGE À L'HONNEUR



Le 26 juin prochain, l'UPE 06 organise la 24^e édition des Entrepreneariales à l'Allianz Riviera. Cette édition 2025 mettra à l'honneur le courage, valeur essentielle de l'entrepreneur : oser innover, surmonter les épreuves, se réinventer. Chefs d'entreprise, décideurs et partenaires s'y retrouveront autour de cet idéal fondateur.

Un format estival inédit

Pour la première fois, l'événement se tiendra en été. Ce choix stratégique permettra de tirer parti des espaces extérieurs du stade niçois et de favoriser des rencontres dans un cadre ouvert et chaleureux. Grâce à cette nouvelle configuration, la capacité d'accueil augmente, et les échanges promettent d'être encore plus dynamiques. En complément, une version hivernale baptisée IBT Côte d'Azur enrichira le calendrier annuel.

Une transition célébrée

En fin de journée, une soirée de passation viendra clore l'événement. Après trois années à la tête du bureau, Pierre Ippolito et son équipe transmettront le relais à Franck Cannata, nouveau président de l'UPE06.

➤ www.upe06.com

PARIS-NICE : une offre renforcée dès 2026

➤ Transavia France étendra son réseau domestique à compter du 29 mars 2026 en reliant Nice à Paris-Orly, avec jusqu'à huit vols directs par jour. Cette annonce marque une étape importante dans la stratégie du groupe Air France-KLM, qui souhaite densifier son maillage national tout en répondant à une demande croissante en liaisons rapides entre les deux métropoles. L'offre complète ainsi celle d'Air France depuis Paris-Charles de Gaulle, portant à 20 le nombre total de vols quotidiens sur cet axe stratégique pendant la saison estivale.

Afin d'optimiser le parcours des passagers, les vols Transavia partiront d'Orly 2 et seront positionnés au contact de la porte 2C. Cette organisation permettra un accès rapide aux comptoirs d'enregistrement, à la porte d'embarquement et à la ligne 14 du métro parisien, réduisant considérablement le temps de transit vers le centre de Paris. La compagnie prévoit aussi des améliorations à destination de la clientèle business, notamment un salon dédié à Orly dès avril 2026 et une flexibilité accrue sur les billets.



ÉTATS-UNIS : nouvelle liaison vers Washington

➤ United Airlines inaugure une nouvelle ligne saisonnière entre l'Aéroport Nice Côte d'Azur et Washington D.C., opérée quatre fois par semaine en Boeing 767-300, jusqu'au 25 septembre.

Cette liaison augmente de plus de 30 % la capacité de sièges vers les États-Unis depuis Nice, en complément de la desserte existante vers New York/Newark. United Airlines renforce ainsi la connectivité de la Côte d'Azur à l'Amérique du Nord via deux hubs intercontinentaux, avec accès à plus de 130 destinations aux États-Unis et dans les Amériques.



**NOTRE PRIORITÉ
VOTRE SÉCURITÉ!**


**SYSTÈMES
D'ALARME**
ALARM
SYSTEMS


**CAMÉRA DE
SÉCURITÉ**
SECURITY
CAMERA


**DÉTECTION
INCENDIE**
FIRE
PREVENTION


**CONTRÔLE
D'ACCÈS**
ACCESS
CONTROL

WWW.AZUR-PROTECT-SYSTEM.COM

04 81 89 90 47 - 06 68 77 76 10 - Chardon Frédéric - contact@azurprotectsystem.com

CCI NICE COTE D'AZUR

DE PRÉCIEUSES DATAS

pour les décideurs

La CCI vient d'éditer ses « Chiffres clés 2024 », son rapport annuel économique qui permet de faire un photographie de l'écosystème économique azuréen, en offrant une répartition précise des données par secteur d'activité et par effectifs employés.

Premier enseignement : la croissance a été au rendez-vous cette année, avec un chiffre d'affaires départemental de 78 milliards d'euros hors taxe, contre 75 milliards en 2023 ! Avec 153.974 établissements économiquement actifs, dont 102.516 inscrits au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS), le département des Alpes-Maritimes a enregistré 27.199 créations d'entreprises en 2024, un chiffre là encore soutenu.

Les TPE en force

La typologie des entreprises du 06 se caractérise par une importante proportion de TPE, avec 95,7 % d'entreprises qui comptabilisent moins de 11 salariés. Les entreprises de taille intermédiaire (11 à 249 salariés) représentent 4,2% du tissu économique, tandis que les grandes entreprises (250 à 4 999 salariés) constituent seulement 0,1% des établissements.

Dans le secteur des services, les activités spécialisées, scientifiques et techniques arrivent en tête avec 11 412 établissements, suivies par les activités immobilières (9 716) et l'hébergement-restauration (9 239). Le commerce de détail domine le secteur commercial avec 14 578 établissements employant 46 421 personnes, tandis que les travaux de construction spécialisés constituent l'essentiel de l'activité du BTP (8 945 établissements).

Dans l'industrie, ce sont les industries alimentaires qui se distinguent avec 1 123 établissements et 4 565 emplois, suivies par la production et distribution d'électricité, de gaz et d'air conditionné (744 établissements).



Données à haute valeur ajoutée

L'intégralité des données économiques des Alpes-Maritimes est accessible via le Portail DATA06. Cette plateforme propose des indicateurs par territoire et par thématique, sélectionnés par des experts data pour aider les dirigeants d'entreprises à renforcer la connaissance du marché, évaluer les potentiels de développement et faciliter la prise de décision.

Pour des analyses plus poussées, l'équipe Etudes et Data propose également des études sur mesure et des services de datavisualisation personnalisée dans les domaines de la mobilité, de l'économie et de l'urbanisme.

➤ www.cote-azur.cci.fr

➤ En chiffres

78 milliards € HT

Chiffre d'affaires départemental en 2024
contre 75 milliards en 2023

153.974

établissements économiquement actifs

27.199

créations d'entreprises en 2024

95,7 %

de TPE comptabilisent
moins de 11 salariés



**La Santé Sécurité au Travail
de votre entreprise est
un puissant levier de la QVT**
(qualité de vie au travail) :

**Confiez-la à un expert, pour une prévention
à la hauteur de votre entreprise !**

Sandra GIORDANENGO
Fondatrice de STP2Di

Depuis 2023, STP2Di vous conseille et vous accompagne dans les démarches d'évaluation, de sensibilisation des risques professionnels et management QHSE, mais également pour la RSE.

Vous avez besoin d'un accompagnement ou d'un référent HSE, Sandra Giordanengo vous accompagne également comme rédactrice technique et dans toutes vos démarches de prévention santé sécurité au travail.

• **Management QHSE et
rédactionnelle externalisée
indépendante**

• **Préventeur sécurité**

• **Experte risque
chimique-biologique**

• **Référente santé et sécurité
au travail**

06 03 98 53 35 - STP2Diconseils-PACA83@outlook.fr
<https://stp2di.wixsite.com/stp2di>

SOPHIA ANTIPOLIS

SOPHIA CLUB ENTREPRISES :

confiance renouvelée à Moussa Belkhiter

Moussa Belkhiter vient d'être réélu pour un troisième mandat à la tête de Sophia Club Entreprises.

Précédemment Responsable des centres R&D de NXP Semiconductors, Samsung Electronics et Texas Instruments jusqu'en 2013, membre du Pôle de Compétitivité SCS dont il a été Président, il est un membre très actif de l'écosystème Sophilopolitain depuis de nombreuses années. Il met son expérience au service du Sophia Club Entreprises (SCE) comme administrateur depuis 2019 et Président depuis 2023.

L'association, qui représente environ 50 % des emplois (ou de la population active de Sophia) de la technopole avec 226 membres adhérents, entreprend un ensemble d'actions et d'initiatives en faveur de la compétitivité des entreprises et de l'attractivité de la technopole, incluant notamment la réflexion prospective en matière d'aménagement du territoire, l'animation transversale au sein de la technopole, avec 46 évènements par an



Sophia Club Entreprises, catalyseur d'innovation et de coopération depuis 36 ans, joue un rôle clé dans l'animation et le développement économique de la technopole.



Voyages sur mesure pour salariés & gestion des déplacements pros

Des services personnalisés pour voyager mieux, payer moins, et fidéliser vos collaborateurs.

Abonnement à 18 € / mois
SANS ENGAGEMENT,
partageable avec un proche

Réservation à la carte : vols, hôtels, activités, transferts, location de voitures...

Tarifs avantageux & cashback à chaque réservation

Offre "Découverte" offerte & remises exclusives CSE

Gestion des **déplacements pros** dès 250 € / mois

Organisation personnalisée de voyage individuel ou de groupe (incentive, séjour d'équipe, sorties CSE)

-10%
sur les prestations
Travel Planner
pour tout nouvel
abonné

Nomad Quest
Travel Planner

www.nomadquest.net

Contact : Elyse Venezia

06.59.94.26.24

info@nomadquest.net

et 28 000 participants en 2024 ainsi que le développement de services mutualisés pour les entreprises, leurs salariés et leurs dirigeants.

Un rôle clé dans l'animation et le développement économique de la technopole

Sophia Club Entreprises, catalyseur d'innovation et de coopération depuis 36 ans, joue un rôle clé dans l'animation et le développement économique de la technopole. L'association fédère les énergies et les idées, pour servir un grand projet fondé sur la vision que Sophia Antipolis conserve un fort potentiel de croissance.

La contribution du SCE se concrétise au quotidien sur la réflexion stratégique et prospective en faveur du développement économique de la technopole. Elle est synthétisée dans son livre blanc « Sophia 2040 », avec une attention soutenue aux grands enjeux que sont l'attractivité, le recrutement et la fidélisation des talents, l'environnement et l'engagement.

www.sophiaclubentreprises.com



NOUVELLE MANDATURE

pour Telecom Valley

A l'occasion du renouvellement de son conseil d'administration et de son bureau exécutif, Telecom Valley a reconduit Teresa Colombi (de Ludotic) et Julien Holtzer (pour Xpert) en tant que co-présidents.

➤ L'association anime l'écosystème du Numérique sur la Côte d'Azur depuis plus de 30 ans. Elle rassemble plus de 150 adhérents (startups, PME, grands groupes, académiques et institutionnels) qui travaillent à travers des communautés thématiques sur des projets pilotés par des bénévoles. A l'occasion de l'Assemblée générale de l'association, les co-présidents ont mis en lumière les défis relevés au cours des deux dernières années.



Conseil d'administration 2025-2027

Renforcer son rôle d'acteur incontournable du numérique azuréen

En 2023, Telecom Valley avait annoncé un processus de renouveau afin de s'adapter à un monde en mutation. Grâce à une approche basée sur les projets, l'association a su renforcer son rayonnement national et asseoir son rôle d'acteur incontournable du numérique

azuréen. Les événements d'envergure organisés en 2024, rassemblant plusieurs communautés thématiques (Open source, Data & IA, UX/CX, sobriété numérique, cybersécurité, agilité...), ont démontré la capacité de l'association à fédérer un écosystème dynamique. Des initiatives qui ont permis de renforcer la position de Telecom Valley comme un interlocuteur pertinent et

mobilisé pour l'écosystème du numérique.

Plusieurs projets animeront cette nouvelle mandature, avec notamment le développement du bâtiment Alpha de Sophia Antipolis, la participation à des congrès internationaux et la création de nouveaux Labs.

➤ www.telecom-valley.fr



PRENONS SOIN DE VOTRE IMAGE ENSEMBLE

JE SUIS JUSTINE, VOTRE CONSEILLÈRE ET PRODUCTRICE EN IMAGE DE MARQUE.

QUATRE FORMULES

GESTION DE VOS CONTENUS

Créons et maintenons votre image en ligne avec des publications à votre image.

GESTION DE LA E-RÉPUTATION

Laissez-moi gérer vos avis clients et animer votre fiche Google My Business.

CONTENU À LA CARTE

Flyer, carte de visite, brochure digitale..., je crée votre support à imprimer ou publier.

LE SCAN CARE COMMUNICATION

Un audit et des conseils de communication en direct pour gérer votre image.



MÉTIER DU NUMÉRIQUE

2^E HACKATHON au Talent In Tech

Les enjeux liés au recrutement et à l'attractivité des talents dans les métiers de la tech et du numérique sont primordiaux pour le territoire. Pour y répondre, la CCI Nice Côte d'Azur organise la 4^{ème} édition du salon Talent in Tech, en novembre prochain à l'Azur Arena d'Antibes. Dans ce cadre, pour sa deuxième édition, se tiendra le Hackathon Top Tech. Votre entreprise peut candidater et devenir mécène.



Le salon Talent in Tech se veut le lieu de rencontre de tous les acteurs des métiers du numérique, au local comme au national. L'événement entend générer des opportunités de rencontres entre recruteurs, formateurs, actifs, étudiants, et demandeurs d'emploi dans le secteur du numérique. L'objectif est triple. Tout d'abord proposer une solution de recrutement aux entreprises de la filière numérique de la Côte d'Azur, avec pour cible les talents locaux mais également hors Région Sud. Ensuite, faire connaître aux actifs et aux jeunes les métiers du numérique, les entreprises qui recrutent, les formations de ce secteur et les innovations technologiques. Et enfin,

présenter les tendances des métiers de la tech et du numérique et les nouvelles compétences à développer.

Ce deuxième Hackathon de Talent In Tech marquera le retour des étudiants surmotivés issus du numérique : 24 heures non-stop de challenge pour travailler en mode projet au développement d'une solution innovante pour toute entreprise mécène. Si vous avez une problématique technique concrète (claire et exploitable par des étudiants développeurs), vous pouvez candidater jusqu'au 27 juin pour devenir entreprise mécène.

➤ Renseignements sur www.cote-azur.cci.fr

PATRONAT

FRANCK CANNATA, nouveau président de l'UPE



➤ Pour succéder à Pierre Ippolito à la tête de l'Union Pour l'Entreprise des Alpes-Maritimes, il était opposé à l'avocate niçoise Marielle Walicki Franck Cannata a été élu par 59 voix contre 16 (78 administrateurs étaient appelés à se prononcer) nouveau président de l'UPE.

Fondateur et dirigeant du groupe de transport régional Transcan, il préside aussi les sections Alpes-Maritimes et Var de la FNTR (Fédération Nationale du Transport Routier). Son mandat de président du syndicat patronal devrait s'inscrire dans la continuité de plusieurs chantiers initiés par Pierre Ippolito, sur les questions prioritaires liées à la mobilité, au logement des actifs, aux questions environnementales (eau, énergie) ou encore à la fiscalité des entreprises, tout ceci dans un esprit axé sur le collectif, à l'image de la manière dont il s'emploie à diriger son groupe depuis plus de 20 ans.

La passation de pouvoir aura lieu lors de la clôture des Entrepreneariales, le 26 juin, pour une prise de fonctions officielle prévue le 1^{er} juillet.



QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis 1991, le Groupe SRE, implanté à Monaco et à Valbonne, est à votre service pour répondre à tous les besoins organisationnels de votre entreprise.

Nous créons ensemble votre nouvel espace de travail, conçu spécifiquement pour votre organisation.

Nous simplifions vos tâches quotidiennes et améliorons votre performance grâce à nos solutions innovantes et reconnues.

Des chiffres qui parlent pour nous

20	collaborateurs à votre service
80 %	taux de renouvellement client
+ de 30 ans	à vous accompagner

Avec SRE, travaillez mieux !

QUAND FAIRE APPEL À SRE GROUPE ?

Pour une informatique simplifiée et sereine :

- Infogérance
- Sécurité & réseaux
- Solutions de sauvegarde

Pour son expertise en transformation numérique et dématérialisation documentaire

Pour ses solutions pour un environnement de travail plus intelligent :

- Solutions logicielles
- Plateformes de gestion de contenu cloud
- Impression

Pour son large choix de fournitures et consommables

SRE Monaco
003 77 99 99 47 46

www.sophiacclubentreprises.com

SRE Sophia-Antipolis
04 93 33 40 21

METROPOLE NICE COTE D'AZUR

Rencontre des repreneurs : LANCEZ-VOUS !

Au Hub de l'innovation de Nice, vivez la Rencontre des repreneurs, l'événement incontournable des porteurs de projets et de la reprise d'entreprise, le 20 juin prochain.

► Véritable temps fort de l'écosystème entrepreneurial azuréen, cette rencontre s'adresse à tous ceux qui envisagent la reprise d'entreprise, qu'ils soient porteurs de projets, investisseurs ou chefs d'entreprise en quête de croissance externe.

Pourquoi participer aux Rencontres des Repreneurs à Nice ? En premier lieu, c'est une excellente opportunité de faire des rencontres avec les experts locaux spécialisés dans la transmission, l'accompagnement à la reprise et le financement. C'est aussi l'endroit idéal pour découvrir des offres de reprises d'entreprises sur l'ensemble du territoire de la Métropole Nice Côte d'Azur : vous profiterez d'un panorama complet des opportunités d'affaires disponibles. Dans le même temps, cette journée vous permettra de connaître un large panel de dispositifs publics qui pourront faciliter votre



projet : aides, conseils personnalisés et solutions d'accompagnement. Cette matinée d'échanges se conclura par un déjeuner convivial, idéal pour développer votre réseau, partager vos expériences et identifier de nouveaux partenaires potentiels dans un cadre privilégié.

Situé au cœur de l'écosystème entrepreneurial azuréen, le Hub de l'Innovation de la Métropole Nice Côte d'Azur est un espace dédié au développement et à l'accompagnement des

projets innovants qui offre un cadre propice à l'échange, à la création de synergies et à la croissance des entreprises, quel que soit leur stade d'évolution.

► **Le 20 juin, de 10 h à 15 h,**
au Hub de l'Innovation de
la Métropole Nice Côte d'Azur
61-63 avenue Simone Veil - Nice
www.nicecotedazur.org



NATHALIE LOPEZ
Sophrologie & Yin Yoga



**Spécialisée dans
la Gestion du Stress
en milieu Professionnel**

**1^{ÈRE} SÉANCE
100 % GRATUITE**

🌿 **En séance collective - 60 mn**
(de 3 à 10 personnes)

- Réduire le stress, la pression mentale
- Développer la productivité, la créativité
- Stimuler la motivation, la concentration
- Renforcer la confiance en ses capacités

🌿 **En séance individuelle, dirigeant / manager - 60 mn**

- Prendre du recul face au poids des responsabilités
- Séparer l'influence des émotions de vos décisions
- Définissez clairement vos frontières entre bureau et vie privée
- Optimisez votre récupération physique, mentale et émotionnelle

Sur rendez-vous au
06 60 34 60 51


 Pausessophro83

Nouveau !

CHEVALET NUMÉRIQUE

STOP-TROTTOIR ✨

**BOOSTEZ VOTRE
VISIBILITÉ**

**à partir de
99 €/mois !**

*voir conditions en agence.





06 65 94 67 80
cgpub-media.fr
r.garcia@cgpub-media.fr



» GSF JUPITER

MIXITÉ, ÉGALITÉ DES CHANCES, HANDICAP, sujets toujours prioritaires chez GSF

Employabilité des femmes, égalité des chances, handicap, mixité au travail...

Autant de sujets au cœur des préoccupations du leader régional de la propreté, GSF Jupiter.

Pour en parler, deux femmes aux parcours singuliers et exemplaires chez le spécialiste français de la propreté et des services associés : Diana Castillo-Penas, Cheffe d'établissement de GSF Nice Aéroport et Stéphanie Maillard, Assistante de direction et référente handicap pour GSF Jupiter, qui compte plus de 1300 salariés au sein de 7 établissements répartis sur la Côte d'Azur.

» Diana Castillo-Penas

Diana, vous êtes aujourd'hui Cheffe d'établissement à Nice Aéroport, comment avez-vous commencé chez GSF ?

Diana Castillo-Penas : J'ai commencé à Paris en tant qu'agent de service. Puis j'ai gravi les échelons petit à petit en devenant chef d'équipe puis responsable d'exploitation, pendant 11 années. Depuis 3 ans, je suis dans le Sud où j'ai demandé ma mutation. Au-delà de la qualité de vie qui m'attirait, je viens du Portugal : le Sud me rappelle le soleil, mes origines !

Comment imaginiez-vous votre évolution professionnelle au fil des années ? Envisagiez-vous GSF comme une entreprise où l'on pouvait faire carrière, progresser en interne ?

Je ne parlais pas Français avant d'arriver chez GSF... Je n'imaginai pas du tout connaître un tel parcours ! Pourtant, cela s'est fait très vite et très naturellement. Au fil des ans, j'ai eu l'opportunité de travailler sur divers sites et de franchir les étapes grâce à mon dévouement et à un travail acharné. Je suis entretemps devenue Responsable d'exploitation et en septembre 2024, j'ai été promue Cheffe d'établissement à Nice Aéroport. Cet engagement m'a permis d'évoluer et GSF m'a toujours accompagné par le biais de la formation, d'un encadrement présent et très à l'écoute, pour finalement me voir proposer par Stéphane Quaranta, Directeur Régional de GSF Jupiter, de rejoindre le CODIR.

Qu'est-ce que cela vous apporte ?

Siéger au comité de direction me permet de porter ma vision, et cela prend tout son sens en tant que femme. Je suis convaincue que notre regard peut être à la fois différent et parfaitement complémentaire de celui des hommes, enrichissant ainsi les décisions collectives.

Comment vous êtes-vous préparée à changer de fonction ?

Les cadres dirigeants doivent suivre neuf semaines de formation intense au siège pour aborder tous les sujets qui nous occuperont au quotidien en tant que chef d'établissement.

Aujourd'hui, je travaille avec 5 responsables d'exploitation dont un qui apprend le métier en alternance ; une assistante pour la partie commerciale et RH. L'effectif est de près de 200 salariés sur l'établissement de Nice Aéroport.

Qu'est-ce qui vous plaît dans vos nouvelles fonctions de direction ?

Avoir de l'autonomie, un périmètre de responsabilité élargi et avoir une voix dans nos réunions, pouvoir interagir avec notre Directeur régional... Le côté très opérationnel qui nous met en contact aussi bien avec nos équipes qu'avec nos clients. 88 % des chefs d'établissement de GSF sont issus du terrain : nous parlons tous le même langage au quotidien !

“ Siéger au comité de direction me permet de porter ma vision, et cela prend tout son sens en tant que femme. ”

Diana Castillo-Penas

Comment maintenez-vous l'équilibre entre vie pro et vie perso ?

C'est un défi constant, surtout dans des fonctions où l'engagement est total. Mais j'ai appris que préserver un équilibre est indispensable pour durer, pour rester alignée et disponible au travail comme à la maison. Je m'efforce donc de dégager des moments pour ma famille, pour bouger, respirer, changer de rythme.

Chez GSF JUPITER, cet équilibre est pris au sérieux. L'entreprise met en place des dispositifs concrets, comme des politiques de travail flexibles, qui permettent de mieux concilier les temps de vie. Ce soutien fait une vraie différence quand les agendas s'emballent...

» Stéphanie Maillard

Stéphanie, vous travaillez depuis 27 ans chez GSF, vous êtes assistante de direction et référente handicap depuis 5 ans. A quoi correspond cette fonction ?

Stéphanie Maillard : C'est une mission qui me tient profondément à cœur. En tant que référente handicap, j'accompagne les salariés concernés pour m'assurer qu'ils disposent de tout ce dont ils ont besoin : aménagement de poste, écoute, relais... Mais c'est aussi un travail de sensibilisation collective. Nous organisons régulièrement des actions pour faire évoluer les regards et les mentalités. Aujourd'hui encore, trop de collaborateurs n'osent pas parler de leur handicap. Par pudeur, par peur du regard des autres, ou de perdre leur place. Certains pensent même qu'en parler ne servirait à rien... C'est justement contre cela que je m'engage. En créant un climat de confiance, en ouvrant le dialogue, on permet à chacun de se sentir reconnu, respecté, légitime.

Nous préparons d'ailleurs une nouvelle campagne pour encourager les personnes concernées à franchir le pas. Je suis convaincue que plus on parle du handicap, plus on le rend visible, moins il isole. Et à la fin, c'est toute l'entreprise qui devient plus humaine.

Sexe, nationalité, handicap : ces questions entrent dans le champ de la promotion de l'égalité des chances et de la mixité. Comment les abordez-vous chez GSF ?

Plusieurs actions de GSF permettent de favoriser l'égalité des chances et la mixité, à commencer par la promotion interne. Notre politique de formation participe à une progression en faveur de plus d'égalité professionnelle et permet de favoriser une plus grande mixité des emplois et des parcours professionnels.



www.gsf.fr

En octobre 2023, nous avons lancé le programme Cloé qui vise à lutter contre l'illettrisme et l'illectronisme. Cela consiste à former nos agents et nos chefs d'équipe sur les savoirs fondamentaux : écrire, lire, compter, se repérer dans l'espace, utiliser des outils numériques basiques... Les objectifs de ce programme Cloé sont de développer l'humain, d'accompagner la montée en compétence de nos collaborateurs tout en affirmant le rôle d'ascenseur social de GSF, de renforcer la promotion interne et la marque employeur GSF.

Combien de femmes sont cheffes d'établissement ?

De plus en plus, et c'est une dynamique concrète, pas un effet d'annonce. Sur le périmètre de GSF Jupiter, plusieurs femmes ont accédé à des postes de cheffes d'établissement récemment, à l'image de Diana en septembre 2024, puis d'une deuxième collègue en décembre. Ce n'est pas une question de quotas ou de symboles, c'est une question de talents, de parcours et de légitimité. La dynamique s'est accélérée ces derniers mois, et c'est une excellente chose. Quand une femme prend la tête d'un établissement, ce n'est pas parce qu'elle est une femme, c'est parce qu'elle est compétente et prête à relever le défi. Ce qui compte, c'est que chacun, femme ou homme, puisse accéder aux mêmes opportunités. Et aujourd'hui, chez GSF, cette ouverture se traduit dans les faits.

Qu'est-ce qui a changé ces dernières années ?

On constate que s'il n'y avait presque que des hommes dans l'encadrement, ceci a beaucoup évolué. Il y a quelques années par exemple, il y avait peu de responsables d'exploitation. L'encadrement intermédiaire, les chefs d'équipe sont aujourd'hui presque à parité (43.53 % de femmes) et chez les responsables d'exploitation, on compte 39.39 % de femmes, une proportion en progression. On peut considérer que chacun peut aujourd'hui accéder à un poste grâce à la formation et à la promotion interne, qui est l'école du terrain et une forme intéressante de reconnaissance envers les équipes.

ENTRE NOUS

*Les voyages, la mer,
le calme et la liberté
d'esprit qu'elle procure...*

*Diana et Stéphanie ont
curieusement les même
inspirations et manières
de se ressourcer, en
parallèle de leurs vies
professionnelles !*

Stéphanie
MAILLARD

Assistante de direction et référente
handicap pour GSF Jupiter

Diana
CASTILLO-PENAS

Cheffe d'établissement
de GSF Nice Aéroport

“ Quand une femme prend la tête d'un établissement, ce n'est pas parce qu'elle est une femme, c'est parce qu'elle est compétente et prête à relever le défi. ”



» HYGIÈNE 4D

SERVICES D'ASSAINISSEMENT ET DE 3D

MIX DE GÉNÉRATIONS

Julie Duriez dirige Hygiène 4D depuis plus de douze ans aujourd'hui. L'entreprise azuréenne et son antenne de région parisienne sont spécialisées depuis plus de 50 ans dans la 3D (Dératisation, Désinsectisation, Désinfection) et l'assainissement (débouchage, entretien, pompage de fosses...). Des métiers techniques, peu connus du grand public, rarement choisis par la gent féminine. Ce qui n'empêche pas Julie de presque atteindre la parité au sein de l'entreprise...

Julie, Hygiène4D compte presque autant d'hommes que de femmes : une volonté d'atteindre la parité ?

Julie Duriez : Aujourd'hui, les deux sites de Vallauris et de Malakoff en région parisienne comptent autant de femmes que d'hommes. Notons que comme dans nombre d'autres professions, les postes techniques ne rassemblent pas ou peu de femmes. D'autant que notre métier n'est pas très connu, il n'attire donc pas : c'est un cercle vicieux ! Et même si dans nos intitulés de postes, lors de nos recrutements, nous prenons bien soin de préciser que nous recherchons « un (ou une) technicien (ne) ! » Pour l'anecdote, la seule femme que j'ai pu recruter ces dernières années comme technicienne, c'est nous qui lui avons suggéré de venir travailler chez Hygiène4D !

Serait-ce lié à une carence d'organismes de formations ?

Hélas, il n'y a toujours pas de formation spécifique à l'ensemble des métiers de la 3D. Certains organismes, comme l'ISTAV (Institut Scientifique et Technique de l'Animal en Ville), se font adresser des profils susceptibles d'être intéressés par nos métiers, par des structures comme France Travail. Les candidats suivent ensuite des formations de quelques semaines à quelques mois, qu'ils complètent par des sessions de stages dans des entreprises comme la nôtre. L'ISTAV propose par exemple les certificats « Certibiocide » mais nous aimerions que le métier soit mieux reconnu. Ensuite, avec les agréments dont nous disposons, ils obtiennent le niveau nécessaire en interne avec l'expérience acquise dans l'entreprise. Pour être capable d'intervenir seul et être opérationnel sur du curage de canalisation, du débouchage, sur l'utilisation du camion, la connaissance des réseaux, il faudra compter au minimum une dizaine de mois. Aujourd'hui, nous sommes d'ailleurs à la recherche d'un (e) technicien (ne) opérateur 3D et assainissement.

Il n'y a pas que la mixité de genre qui peut être plébiscitée au sein de l'entreprise ?

Non, on peut même parler de « mixité intergénérationnelle »... Car en réalité, nos équipes sont constituées de personnes d'âge différent.

D'ailleurs, et à contrario du discours que l'on entend beaucoup actuellement, les jeunes sont très engagés dans l'entreprise... est-ce parce que notre management encourage plus cette forme d'investissement chez les jeunes : la question mérite d'être posée ?

Sur la digitalisation, de même que sur mon souci d'innovation permanente, il est plus simple de travailler avec des « digital natives » : nous mettons continuellement en place des nouvelles technologies avec lesquelles il faut être à l'aise, même si - bien évidemment, nous formons nos équipes à les utiliser au mieux !

Julie, quels sont vos projets pour ce deuxième semestre ?

Tout récemment, j'ai dit non au rachat d'une nouvelle entreprise, qu'un confrère consentait à me céder, pour me consacrer à un autre projet complètement alternatif à l'activité de 3D et d'assainissement.

Je travaille aujourd'hui au développement d'une nouvelle activité, liée à l'événementiel sportif, plus particulièrement dans le Padel, à l'échelon national : le lancement de World Padel Quest, cofondée avec mon conjoint, Eric Pottier et Grégory Paré, les co-fondateurs de IN Magazine !

**Les actualités de la profession**

Hygiène 4D travaille sur la saisonnalité de ses différents métiers. Très présente sur les réseaux sociaux, l'entreprise distille ses conseils du moment, afin de proposer des solutions préventives plutôt que de passer au curatif. Chez les particuliers par exemple, l'heure est venue - pour les jardiniers amateurs, du retour à la culture du potager, mais cette saison printanière signe aussi le retour des nombreux rongeurs et nuisibles intéressés par les salades, tomates et autres jeunes pousses ! Hygiène 4D préconise quelques astuces simples : couverture des cultures avec des filets pour éloigner les insectes, utilisation de clôtures souterraines et de répulsifs naturels pour se débarrasser des rongeurs... Un audit de vos installations et de votre jardin peut même être réalisé afin de prévenir tous ces désagréments. Enfin, nous entrons dans la période du réveil des fourmillières : n'oubliez pas les traitements à faire appliquer dès aujourd'hui.

Hygiène et sécurité alimentaire : la méthode HACCP

Avec les beaux jours qui s'installent, la clientèle des restaurants comme de l'ensemble des professions liées aux métiers de bouche afflue : le moment pour Hygiène 4D de rappeler les vertus de la méthode HACCP, qui permet de prévenir et d'identifier les dangers liés aux pratiques d'hygiène alimentaire. Toute personne manipulant des denrées alimentaires doit avoir suivi cette formation. Ce protocole permet d'identifier les dangers alimentaires, de garantir la qualité sanitaire des produits et donc d'éviter les risques d'intoxications mais aussi, par là même, de respecter la réglementation en vigueur et de rassurer ses clients. Nous assurons pour les restaurants, de nombreuses prestations telles que le pompage des bacs à graisse, mais aussi le traitement des insectes et des rongeurs.

Retour des moustiques : des pièges 100 % naturels

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

Hygiène 4D met en service la machine chez son client et assure des visites de contrôle chaque mois, afin de la recharger en attractif 100 % naturel et vérifier son bon fonctionnement. D'une saison à l'autre, Hygiène 4D prend en charge le stockage et la maintenance. Avec une surfréquentation des terrasses à venir, pensez à vous équiper dès à présent !

Hygiène 4D
Désinfection Désinsectisation
Dératisation Désourisation
Assainissement des Espaces Depuis 1976

www.hygienne-4d.com

**AGENCE ÎLE DE FRANCE**

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

AGENCE CÔTE D'AZUR

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

“ À contrario du discours que l'on entend beaucoup actuellement, les jeunes sont très engagés dans l'entreprise... est-ce parce que notre management encourage plus cette forme d'investissement chez les jeunes : la question mérite d'être posée ? ”

Julie **DURIEZ**

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



» **PERFUME SPOT** LACRAMIOARA SISIANU & STEPHANE SIMONESCHI

Un couple au PARFUM DE RÉUSSITE

Lui, c'est Stéphane Simoneschi, Gérant de sa propre entreprise Simoneschi Riviera, d'origine italienne, partagé entre les parfums de la Riviera et les souvenirs de sa jeunesse en Italie.

Elle, c'est Lacramioara Sisianu, originaire de Moldavie, arrivée en France à 19 ans avec une seule idée en tête : se construire une vie à la hauteur de ses ambitions.

Originaire de Moldavie, la jeune femme est arrivée en France à l'âge de 19 ans. Frontalier de l'Ukraine, son pays de naissance se situe au Nord Est de la Roumanie.

Et en 2016, parce que ses études en Contrôle Qualité dans l'agroalimentaire ne la satisfont pas elle décide de faire sa valise, bille en tête, sur les conseils d'un ami qui lui explique qu'elle pourra facilement trouver du travail en France. Deux jours de bus pour arriver jusqu'à Paris... Sa motivation n'est pas entamée par les premières difficultés qui surviennent, au premier rang desquelles la barrière de la langue. Des emplois précaires lui sont proposés, qu'elle accepte et bien vite, après trois années parisiennes entre petits travaux de survie et adaptation, apprentissage du français et expériences professionnelles dans la beauté grâce à la Mission Locale, Lacramioara travaille comme esthéticienne à Châtelet-les-Halles puis à Maurepas avant de rejoindre ses parents sur la Côte d'Azur... sans savoir que l'amour et une nouvelle aventure professionnelle l'y attendent. En 2019, c'est sur une application qu'une rencontre amoureuse va tout changer. Lacramioara et Stéphane en sont persuadés : « ce n'était pas prévu, mais c'était écrit ». Le couple se forme, la complicité s'installe et rapidement, ils travaillent ensemble.

Un concept innovant, élégant, irrésistible

En 2021, Stéphane lance sa société de plomberie et d'installation et dépannage de climatisation. Lacramioara le rejoint peu après en tant qu'assistante de direction pour l'activité de plomberie. Un vrai duo : soudé, agile, déterminé.

En octobre 2024, une nouvelle idée émerge. Une idée simple, mais brillante : réinventer le geste du parfum dans des lieux où personne ne l'attend. C'est ainsi que naît leur concept de distributeur automatique de parfums de luxe.

« Imaginez : un espace détente, un lounge, un centre commercial ou même des sanitaires haut de gamme. Vous vous lavez les mains, vous vous regardez dans le miroir... et là, une machine design et intuitive vous propose un instant de raffinement. Cinq parfums au choix, des senteurs fines, élégantes, sélectionnées avec soin. Un geste simple, un contact rapide et vous repartez avec cette petite touche qui fait toute la différence : le parfum ».

Ce concept, à la croisée du luxe et de la technologie, s'adapte parfaitement à tous les environnements soucieux du détail, du confort client et de l'expérience sensorielle. Il ne s'agit pas seulement de se parfumer mais aussi d'offrir une attention délicate, une pause élégante, une émotion en plus. « Nous voulons que notre machine devienne un réflexe, un plaisir discret et accessible, une signature olfactive dans les lieux de passage. »

“ Nous voulons que notre machine devienne un réflexe, un plaisir discret et accessible, une signature olfactive dans les lieux de passage. ”

Que ce soit dans un centre commercial, un hôtel, un spa, une boîte de nuit ou même dans des sanitaires haut de gamme, cette innovation a vocation à s'intégrer naturellement dans des espaces parfois négligés, mais où l'expérience client peut être sublimée par un simple geste.

Travailler en couple : un défi, une force

Gérer une entreprise en couple, ce n'est pas tous les jours facile. Mais après plusieurs années de collaboration, Lacramioara et Stéphane semblent avoir trouvé leur rythme. Les rôles sont clairs et les forces sont complémentaires. Elle est proactive, très organisée, connectée. Lui est un garçon de terrain, visionnaire, ambitieux, avec toujours une idée d'avance. Ensemble, ils parviennent à équilibrer leur vie personnelle et professionnelle, en s'accordant des moments de pause et des sorties avec leur fille Rose, 3 ans, tout en conservant un cap en commun.

Une ambition claire : changer les habitudes, marquer les esprits

À travers In Magazine, ils souhaitent aujourd'hui faire connaître leur concept, mais aussi leur parcours, leur histoire, leur authenticité. Ils veulent rassurer les curieux, éveiller les envies, séduire les gestionnaires d'espaces et les directeurs de lieux publics ou privés. Leur ambition est simple : installer leurs distributeurs partout où l'on aime surprendre, prendre soin et innover.

Ce n'est que le début. Les idées ne manquent pas. Et une devise est née pour le couple : « Un geste discret. Un impact durable. C'est ça, le parfum ».



07 71 83 83 93 - 06 59 49 03 32
perfumespot24@gmail.com

 Perfume_spot_24

Lacramioara **SISIANU**

Cofondatrice de Perfume Spot

Stéphane **SIMONESCHI**

Cofondateur de Perfume Spot

“ Notre ambition est simple : installer nos distributeurs partout où l'on aime surprendre, prendre soin et innover. Notre devise : Un geste discret. Un impact durable. C'est ça, le parfum. ”





A la manœuvre, LE TANDEM DE CHOC

Professionnel du transport de personnes en BtoB, Viaveho monte en puissance. Secondé par Agapê Cambier qui fait ses armes commerciales dans le monde de la mobilité corporate, Matthieu Tran assure la direction commerciale de cet expert du Business Travel qu'il a cofondé avec Nicolas N'Diaye, Président du groupe qui compte 5 entités dédiées aux services aux entreprises. Genre, origines culturelles, géographiques et âges différents : un duo mixte à plusieurs égards et surtout un combo gagnant pour Viaveho, qui voit là son business se développer à vitesse grand V.

Comment se porte l'entreprise ?

Matthieu Tran : Viaveho accélère ! Nous avons eu un gros travail de mise en place, de prospection, depuis le lancement de la société en mars 2024, date qui correspond également à l'arrivée d'Agapê au sein de l'entreprise.

Quelles ont été vos premières satisfactions ?

Matthieu : lorsque certains partenaires avec qui je travaillais dans mes précédentes affectations, nous ont renouvelé leur confiance. Créer une entreprise de transport de personnes, dans le BtoB et le MICE doit correspondre à une certaine image, celle que vous avez envie de lui donner. Cette image se traduit par la qualité de service que l'on propose et surtout par notre valeur ajoutée : notre réactivité, notre compréhension des besoins du client, notre capacité à nous adapter à ces besoins qui sont très personnalisés ainsi que notre entière disponibilité. Les clients que nous avons pu recontacter pour leur présenter cette société, cette nouvelle équipe ont été sensibles à notre approche, ce qui constitue une première satisfaction.

L'organisation du transport de personnes à l'occasion de deux événements importants nous a ainsi été confiée, à San Diego et San Antonio, aux Etats-Unis.

Et tout s'est accéléré à partir de novembre 2024. Nous faisons partie de l'association NLA (National Limousine Association) pour les Etats-Unis, qui regroupe des acteurs sérieux et reconnus de ce lobby américain. Notre adhésion a nécessité une cooptation de l'ensemble des membres de la NLA. Cela nous permet d'avoir accès à des partenaires de qualité sur place mais aussi de pouvoir nous appuyer sur un réseau international. L'un de nos premiers clients importants est un membre de la NLA qui utilise nos services en France pour l'un de ses clients.

Avec Viaveho, quelle est votre promesse ?

Tout le monde est sensible à la qualité du service répondant au besoin qu'il cherche à satisfaire. Ce qui fait notre différenciation : notre valeur ajoutée qui se révèle dans l'accompagnement humain que nous déployons. Nous vous apportons cette tranquillité d'esprit. Toute la partie transport d'un événement par exemple (transferts simples, cars mis à disposition en rotation, etc.) nécessite une logistique particulière avec des navettes dont la fréquence, la pertinence du circuit, doivent pouvoir satisfaire tout le monde. Si nos outils sont digitaux, nos clients, eux, sont très sensibles à cet accompagnement humain.

“ Tout le monde est sensible à la qualité du service répondant au besoin qu'il cherche à satisfaire. Ce qui fait notre différenciation : notre valeur ajoutée qui se révèle dans l'accompagnement humain que nous déployons. Nous vous apportons cette tranquillité d'esprit. ”

Matthieu Tran

Quelle est la typologie de votre clientèle ?

Matthieu : Nous sommes une entreprise internationale, qui opère à partir de la Côte d'Azur : nous intervenons absolument partout dans le monde avec la même qualité de service.

Nos clients sont donc très variés. On y retrouve le monde de la pharmacie, de la finance, les groupes Telecom et plus généralement les participants à des congrès internationaux ou eux-mêmes organisateurs de séminaires ou événements importants en France et dans le monde entier. Notre prochaine importante opération de transport aura lieu par exemple pour un opérateur Telecom, avec la prise en charge de 1200 personnes à Paris dans le cadre de la 55^e édition du salon international de l'aéronautique et de l'espace (SIAE) du Bourget, qui se tient du 16 au 22 juin.

Agapê, qu'avez-vous découvert de ce secteur d'activité ?

Agapê Cambier : J'ai découvert un univers que je ne connaissais pas du tout. Pour moi, le transport de personnes, c'était un peu abstrait et se résumait principalement à Uber. J'ai beaucoup appris, je ne me doutais pas de l'importance à accorder à ces mille détails, à ce souci constant de la satisfaction client.

En temps réel, nous suivons la qualité de la prestation, nos outils numériques nous permettent par exemple d'activer des rappels, de mettre en place des solutions de remplacement de dernière minute si besoin.

Quels sont vos objectifs à l'approche de ce deuxième semestre ?

Nous souhaitons tout d'abord avoir une récurrence et petit à petit, les demandes affluent. Assez progressivement, le travail commercial réalisé en amont apporte une dynamique qui nous amène à réaliser de plus en plus de devis et à préparer des propositions commerciales. Quotidiennement, nous travaillons autant sur l'activité opérationnelle que sur la réception des demandes, la veille commerciale ou sur la prospection ciblée. Echanges, interactions : toute cette démarche prend du temps. Nous sommes des coureurs de fond, plus que des sprinters... Et ceci parce que nous souhaitons travailler avec des clients sur la durée, en les fidélisant, dans tous les endroits du monde, sans aucune limitation.

Qu'avez-vous appris de l'un et de l'autre en travaillant ensemble ?

Agapê : nous nous sommes trouvés des similitudes dans le travail et en particulier ce souci du détail. Je me considère encore en phase d'apprentissage mais Matthieu est un excellent directeur : il me laisse une certaine liberté, me montre la manière de faire, il me forme tout en restant très pointilleux et strict sur la qualité du travail. Je ne pensais pas trouver une entreprise qui me permette de m'engager autant, de m'épanouir, dans une dynamique que je qualifierais d'entrepreneuriale.

Matthieu : je vois évoluer et grandir Agapê. Je la sens de plus en plus à l'aise et je constate de plus en plus d'aisance dans sa démarche commerciale. Elle apprend vite et a les capacités de suivre un rythme parfois tendu. De mon côté, j'apprends à travailler en équipe : depuis que je suis diplômé, j'avais toujours évolué dans des postes de manière indépendante ou seul. Je ne pensais pas savoir déléguer et finalement, je sais faire confiance ! J'ai aussi appris à travailler avec un profil « junior », ce qui permet la transmission de sa propre vision, de son savoir-faire.

Et vos différences d'âge, de cultures ?

Matthieu : Dès le début, nous jouions des origines géographiques et de ces quelques préjugés entre les régions, le Nord et le Sud ! Dans la culture asiatique, de manière un peu caricaturale, je me retrouve dans ce côté « zen » et réfléchi. Dans un monde du travail qui crée sans cesse de la surprise -bonnes ou moins bonnes-, je pense apporter cette patience, ce self-control.

Agapê : Travailler avec quelqu'un de plus âgé m'a surtout fait comprendre que la sagesse vient avec le temps... et parfois avec un peu d'attente (rires) !


VIAVEHO
viaveho.com

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

Matthieu **TRAN**

Directeur Commercial du Groupe Orbisur
et co-fondateur de Viaveho

Agapê **CAMBIER**

Commerciale

“ Nous sommes des coureurs de fond,
plus que des sprinters... Et ceci parce que nous
souhaitons travailler avec des clients sur la
durée, en les fidélisant, dans tous les endroits
du monde, sans aucune limitation. ”



» **POMPES
FUNÈBRES
ANTIBOISES**

CATY & CHRISTOPHE NAUDIN

UNIS DANS TOUTES les épreuves

Voici un couple atypique et bienveillant : Caty et Christophe Naudin font tout, à deux, depuis plus de 30 ans.

Aujourd'hui, leur parcours les amène à diriger les Pompes Funèbres Antiboises, reprises en avril, avec la belle ambition de toujours mieux comprendre comment donner du sens aux obsèques, en personnalisant leur service à la mémoire de chaque défunt. Pour tout cela, leurs clients peuvent compter sur l'écoute d'un couple attentif qui, un peu comme en famille, sait prendre le temps d'en passer, avec ceux qui en ont le plus besoin. Aux antipodes d'un magasin de pompes funèbres, leur boutique de la Place Jean Aude est d'ailleurs tout à leur image : accueillante, étonnante, bienveillante.

Christophe NAUDIN

Co-dirigeant des
Pompes Funèbres
Antiboises

Caty est née à Saumur, ville du Maine-et-Loire où le couple s'est rencontré il y a plus de 30 ans. Christophe lui, le reconnaît, n'a cessé de déménager « Du jour où je suis né à Brive, jusqu'à aujourd'hui, à Golfe Juan ! J'avais 2 mois quand mes parents ont emménagé à Marmande, puis à Saint-Jean de Maurienne, Royan, j'ai habité Cholet pour mes études, puis Angers... ».

A Saumur, Christophe s'engage dans un BTS Action Commerciale, sans grande conviction : « c'était l'usage ! » se souvient-il. Caty, elle, passe son bac, étudie un an à la Faculté de Droit puis débute dans la vie active comme secrétaire. Par la suite, le couple misera sur la carrière de Christophe et Caty suivra les mutations et opportunités professionnelles de son mari. En 1993, Christophe finit tout juste son BTS : « nous sommes fin mai, je me marie le 17 juillet, Caty travaille déjà et moi, je veux entrer dans la vie active. Mon directeur de BTS m'indique qu'une entreprise cherche un commercial... Je suis partant, il oublie juste de me dire que... c'est un magasin de pompes funèbres ! »

Le terme de commercial étant inapproprié, « j'entrais comme employé de pompes funèbres » se souvient-il.

A 23 ans, Christophe, qui n'a encore jamais connu de deuil, ne nourrit aucun a priori sur le métier. « Et c'est comme ça que je suis entré dans la profession et que nous avons démarré notre vie de couple ».

“ Si nous nous faisons plaisir,
nous ferons plaisir à des gens qui
en ont besoin dans ces moments-là
et nous leur apporterons quelque
chose d'inattendu ”

De la boutique familiale au groupe national, deux écoles

Dans cette petite entreprise familiale, Christophe apprend à tout faire : quatre ans où il est tour-à-tour porteur, où il creuse des fosses, fait des ouvertures de pierre tombale, reçoit les familles, est maître de cérémonie au crématorium, fait du transport longue distance, vend des contrats obsèques... « Toute la prise en charge d'une famille en deuil ». Il le reconnaît aujourd'hui : il lui aura fallu six mois pour assimiler vraiment un métier par nature troublant et émotionnellement très sélectif : « Il faut être aussi sensible que savoir prendre la distance nécessaire pour faire face au deuil et à la douleur des familles. Cela ne s'apprend pas ».

Caty, plutôt en retrait, fera le choix, un peu plus tard, d'être en contact direct avec la profession, un temps comme directrice de crématorium. Ambitieux, Christophe frappe à la porte d'un groupe national, PFG (aujourd'hui OGF) qui le recrute à Condom, dans le Gers puis un an plus tard à Bayonne, où, pour tout le secteur qui comprend aussi Anglet et Biarritz, une seule chambre funéraire est en mesure d'héberger les défunts... Un rythme effréné qui dure onze mois, lorsque le jeune homme se voit confier la direction d'un magasin à Pau en 1999 : son premier poste de manager. L'aventure dure quatre ans, pendant lesquels Caty est recrutée à un nouvel emploi administratif. Puis le périmètre des responsabilités de Christophe s'étend encore avec Nîmes, une direction d'agence et plusieurs marques. Il ne fait plus de réception de familles mais reste dans l'opérationnel.

S'occuper de chacun avec la même considération

Pendant sept ans, il naviguera entre Avignon, Carpentras, Tarascon et Beaucaire. En 2018, l'échec du rachat d'un concurrent par sa direction le laisse de marbre. Sa propre réaction face à ce coup dur l'étonne : « J'étais responsable de 14 agences, une vingtaine de collaborateurs... Mais je n'avais plus peur, j'étais trop installé dans un certain confort... Cette réaction m'a fait dire à Caty : il faut que j'arrête, je dois me remettre en question ! ».

Le changement se matérialisera par un retour sur le terrain, en BtoB dans le funéraire, comme responsable commercial dans la vente de produits de soins. Un large secteur géographique et un retour aux origines du métier comme il l'entend : « s'occuper de tout le monde avec la même considération... » Le couple choisit de se réinstaller à Pau, proches de leurs parents et amis. Une dernière expérience professionnelle aura raison des ambitions managériales de Christophe. Désormais, auprès de Caty, ils savent ce qu'ils ne veulent plus faire et ce sera ou l'aventure de l'entrepreneuriat, ou le strict salariat : plus question de diriger pour les autres.

En 2025, après une recherche de près de deux ans dans toute la France, c'est l'entreprise Antiboise qui se révélera la plus en phase avec leurs attentes et leur saine conception du métier.

» ENTRETIEN

Comment travaillez-vous ensemble ?

Caty : rétrospectivement, nous sommes très complémentaires. Chacun a son rôle et nous avons la faculté de savoir tirer le meilleur l'un de l'autre. Chacun va aborder un projet avec sa conviction et sa méthodologie, mais la bonne nouvelle, c'est que l'on se retrouve toujours sur l'objectif final.

Christophe : à la moindre question d'ordre stratégique ou qui mériterait de nous interpeller l'un ou l'autre, la discussion s'installe. Caty pilote et utilise les outils et tableaux de bord nécessaires pour analyser nos marges, nos relations fournisseurs, etc. Evidemment, nous parlons travail à la maison, mais finalement, cela n'a jamais été un obstacle à notre épanouissement.

Quel est votre ambition avec les Pompes Funèbres Antiboises ?

Caty et Christophe : Nous cherchions une entreprise qui allait nous inspirer, une entreprise qui se transmet plus qu'elle ne s'achète. C'est une entreprise familiale, indépendante et donc capable d'adapter son service, avec une personnalisation qui va bien au-delà du seul produit funéraire lui-même. Le projet, c'est d'être hédoniste dans notre métier. Si nous nous faisons plaisir, nous ferons plaisir à des gens qui en ont besoin dans ces moments-là et nous leur apporterons quelque chose d'inattendu : dans la manière de les accueillir, de les écouter, de traduire et de pouvoir exprimer ce qu'eux ne savent pas exprimer, même s'ils en sont conscients, sans que tout ceci n'entame en rien l'authenticité de leur émotion.

Comment allez-vous procéder ?

Nous allons mettre en lumière des entrepreneurs qui innovent dans ce métier, tout en respectant la tradition. L'hyper personnalisation que l'on retrouve partout, on la retrouvera dans le funéraire. Dans cet esprit, nous allons créer une structure de dispersion d'hommages en mer. Notre message : oubliez les produits, services, nous sommes là pour construire un hommage qui a du sens car la vie de la personne défunte avait un sens et ce temps d'hommage lui ressemblera. Ici, c'est un lieu où nous prenons en charge le décès, mais c'est avant tout un lieu de vie : entrez et venez nous rencontrer en toute simplicité.

“ C'est une entreprise familiale, indépendante et donc capable d'adapter son service, avec une personnalisation qui va bien au-delà du seul produit funéraire lui-même. ”

Caty
NAUDIN

Co-dirigeante des Pompes
Funèbres Antiboises



POMPES FUNÈBRES ANTIBOISES
9 pl. Jean Aude - 06600 Antibes
04 93 67 50 19
www.pf-antibes.fr



L'innovation azuréeenne qui redonne DU SOUFFLE À LA GESTION DES BAGAGES

Depuis son implantation à Nice, BluBag réinvente avec agilité la gestion des bagages dévoyés pour les compagnies aériennes et leurs passagers. Alliant technologie, expertise terrain et proximité avec les enjeux du transport, l'entreprise trace sa voie au cœur d'un secteur en pleine mutation.

La scène est connue : un vol en retard, un passager à destination, mais... un bagage resté en chemin. Cette situation, pourtant fréquente, demeure un point de friction majeur dans l'expérience client. C'est sur ce créneau que BluBag, société azuréeenne aujourd'hui intégrée à la holding VIMPACI, a choisi d'apporter une réponse nouvelle, pragmatique et surtout, orientée service.

« BluBag est née d'un constat simple : si la gestion des bagages dévoyés reste un irritant pour les compagnies comme pour les passagers, c'est aussi un champ immense pour améliorer la satisfaction client », explique Hakim, Responsable Exploitation de BluBag. L'entreprise s'appuie sur un modèle centré sur la prise en charge immédiate des bagages égarés ou retardés, avec un service de

livraison à domicile, à l'hôtel ou sur le lieu de vacances, le tout en assurant une traçabilité continue et transparente.

Plus qu'une solution logistique, BluBag se positionne comme un levier d'amélioration de l'expérience passager, dans un contexte où les compagnies aériennes, soumises à une pression croissante sur les coûts et les performances opérationnelles, cherchent à externaliser des services complexes tout en conservant un haut niveau de qualité.

Une solution pensée sur le terrain, portée par l'expérience

Ce qui fait la force de BluBag, c'est aussi son ancrage métier et régional. Pensée à partir des réalités du terrain, l'entreprise bénéficie

de l'écosystème aéroportuaire dynamique de la région niçoise. « Nous ne sommes pas un projet sorti d'un incubateur. BluBag, c'est du concret, conçu par des gens qui connaissent l'aérien dans ses moindres rouages », souligne un collaborateur.

Parmi les experts qui accompagnent le développement de BluBag figure Jean-Paul Camous, reconnu dans le secteur aéronautique pour sa vision opérationnelle fine et son expérience stratégique dans l'environnement aéroportuaire international. « Ce qui m'intéresse chez BluBag, c'est la capacité de cette structure à transformer un point de douleur en une opportunité de service. L'aérien a besoin de ces solutions agiles, capables de s'intégrer dans un parcours client globalisé et de plus en plus digitalisé. »

“ BluBag est née d'un constat simple : si la gestion des bagages dévoyés reste un irritant pour les compagnies comme pour les passagers, c'est aussi un champ immense pour améliorer la satisfaction client ”



INTERVIEW

Quel est votre parcours ?

Jean-Paul Camous : Je suis issu du monde de l'aérien, j'ai travaillé pour Air France KLM pendant de nombreuses années à Sophia Antipolis, en charge de l'architecture informatique et de l'intégration de partenaires tels qu'Amadeus. En 2013, j'ai créé deux startups et en parallèle, une société de conseil en architecture des systèmes d'information. C'est dans ce cadre que MB Aviation a fait appel à mes services au lancement du projet BluBag en 2016.

Quelles sont les actualités de BluBag ?

Nous déployons la solution à l'international, en ce moment-même en Espagne et au Portugal ainsi qu'en Afrique où nous travaillons sur des pistes de développement.

Sur certains marchés, nous recherchons aussi des partenaires pour déployer la solution BluBag sur place, avec leur propre réseau de livraison de bagages.

Pour BluBag, nous réfléchissons sur d'autres sujets comme le bagage autonome - celui qui n'est pas pris en charge par son propriétaire, mais qui le suit jusqu'à sa destination de voyage. L'idée générale est de supprimer la problématique liée aux inconvénients du bagage.

Un modèle à impact régional, un déploiement à ambition nationale

Depuis sa base niçoise, BluBag s'impose peu à peu comme une référence sur le marché français. En collaborant avec des partenaires — compagnies aériennes, hôtels, conciergeries, transporteurs — elle bâtit un modèle de déploiement adaptable, efficace aussi bien dans les grands hubs que dans les aéroports régionaux.

BluBag, une filiale stratégique de VIMPACI

En rejoignant la holding VIMPACI, BluBag s'intègre dans un ensemble cohérent d'acteurs complémentaires du transport aérien. MB Aviation (solutions IT), MBTravel (assistance en escale) et une entité spécialisée dans la formation constituent avec BluBag, une société qui couvre l'ensemble des besoins opérationnels et technologiques de la chaîne aéroportuaire.

Dans un secteur où chaque détail compte, BluBag s'impose comme une pièce maîtresse d'un service d'assistance modernisé et centré sur la valeur d'usage. Une initiative azurienne prometteuse, pensée localement, mais appelée à rayonner bien au-delà.

“ Ce qui m'intéresse chez BluBag, c'est la capacité de cette structure à transformer un point de douleur en une opportunité de service. L'aérien a besoin de ces solutions agiles, capables de s'intégrer dans un parcours client globalisé et de plus en plus digitalisé. ”

Dans la même logique, notre développement s'intéresse aussi à l'enregistrement de bagages off-airport : c'est le sujet du « bagage déporté », dont nous maîtrisons déjà la mise en œuvre.

Pour ma part, j'accompagne VIMPACI sur d'autres projets comme la refonte des systèmes d'information aéroportuaires de certains de nos clients grâce à mon expertise en architecture réseaux, ou encore en accompagnement dans la création d'une marketplace en lien avec la formation, aux côtés d'une autre filiale de VIMPACI.

Jean-Paul
CAMOUS
Consultant pour BluBag



blubag.world/fr/





PROFESSIONS LIBERALES, BANQUE, FINANCE, ASSURANCES & MUTUELLES

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

» NEWS

ETUDE

Et l'entreprise, qu'en pensent les seniors ?

» Une étude menée par la Fondation Jean-Jaurès, la Macif, France Silver Eco et BVA Xsight vient de dévoiler les rapports qu'entretiennent les salariés seniors avec l'entreprise. A retenir : leurs attentes sont bien souvent les mêmes que celles des jeunes.

Il ressort de cette étude que jeunes et seniors ont les mêmes priorités en entreprise : la rémunération (à 37 % pour les seniors et à 40 % pour les jeunes) et l'amélioration des conditions de travail (à 40 % pour les seniors et à 33 % pour les jeunes) sont les deux engagements les plus importants qu'ils attendent d'une entreprise. Autre enseignement : pour 57 % des salariés seniors, améliorer leur place dans l'entreprise passe avant tout par la transmission de leur savoir et de leur expérience.

Moins de liens collectifs

De même, alors qu'il estiment à 76 % que la fidélité à l'entreprise est en retrait, 59 % des salariés seniors français envisagent de rester dans la même entreprise jusqu'à la retraite et 23 % souhaitent évoluer au sein de leur entreprise, en changeant de poste afin d'acquérir de nouvelles compétences. Dans les mêmes proportions, ils jugent que l'engagement des jeunes salariés a diminué (78 %) et que leur rapport au travail est devenu plus distant (74 %). Cette évolution s'accompagne selon eux d'une érosion des liens collectifs : 61 % des seniors estiment que les relations entre collègues sont moins fortes qu'auparavant.



BONS CHIFFRES 2024

Belles performances pour la Caisse d'Epargne Côte d'Azur

» La Caisse d'Epargne Côte d'Azur a présenté un très bon bilan pour l'année 2024

Claude Valade, Président du Directoire de la banque azuréenne, a souligné que « si 2024 n'était pas le cru record de 2022, l'année avait été très satisfaisante ». Soulignant que les fonds propres de la CECAZ (1525 M€) lui offraient la capacité de donner des crédits : l'an dernier, la banque a accompagné 1 azuréen sur 5 dans son projet immobilier, avec 25.351 projets de vie financés dont près de 5.000 projets immobiliers. Ce qui place la banque à la 3^e place du réseau des caisses d'épargne en matière de volume de crédits accordés aux ménages, avec 18 % de parts de marché.



Claude Valade, Président du Directoire, Françoise Lemalle, Présidente du Conseil d'Orientation et de Surveillance, Jean-Yves Morin, Membre du Directoire en charge du Pôle Finances & Expertises

» www.caisse-epargne.fr/cote-d-azur

Un plan stratégique en 3 grands axes

Sur le marché des crédits accordés aux entreprises locales, une croissance de 11 % a été constatée contre une baisse de -2,5 % en direction des professionnels.

Avec des résultats financiers en progression (78,2 M€ de résultat net, en hausse de 16 %), la banque poursuit son développement.

Le nouveau plan stratégique CECAZ 2030 ambitionne de donner une vision à la banque pour les six années à venir. Il sera guidé par 3 grandes lignes directrices : la création de valeur durable, l'amélioration de l'expérience client & collaborateur et la poursuite de l'engagement au service du territoire, suivant deux priorités : agir pour le logement et le patrimoine immobilier et accompagner la transition énergétique de ses clients.

EPARGNE

La CEEAZ lance son Plan d'Épargne Avenir Climat

En s'appuyant sur l'expertise de BPCE Assurances, la Caisse d'Épargne Côte d'Azur (CECAZ) lance son Plan d'Épargne Avenir Climat (PEAC), dénommé Millevie Avenir Climat.

Créé par la Loi Industrie Verte, cette nouvelle solution d'épargne dédiée aux jeunes de moins de 21 ans résidant en France leur permet à la fois de se constituer une épargne pour financer leurs projets futurs, comme un premier achat immobilier, et d'investir dans la transition écologique.



Ce produit d'épargne de moyen à long terme vise à financer la transition écologique à travers des fonds labellisés ISR (investissement socialement responsable), Finansol ou Greenfin, garantissant ainsi un impact environnemental positif.

Accessible avec un versement initial de 100 €, Millevie Avenir Climat peut être souscrit par les jeunes majeurs ou par les représentants légaux pour les mineurs. Il permet ainsi aux parents de constituer un capital pour leurs enfants avec une fiscalité

avantageuse. En effet, les plus-values réalisées ne sont soumises ni à l'impôt sur le revenu ni aux prélèvements sociaux (lorsque les conditions d'éligibilité et de fonctionnement du produit sont respectées).

➤ www.caisse-epargne.fr/cote-d-azur

TENDANCE

Baromètre de l'épargne : des azuréens frileux au risque

Le « Baromètre de l'épargne en France et en régions », réalisé par Ifop pour Altaprofits, Courtier et Conseil en Gestion de Patrimoine en ligne, mesure l'évolution des comportements d'épargne des Français, à travers le temps, avec un approfondissement spécifique du sujet du financement de la retraite. Voici ce que l'on peut retenir de sa 7^e édition.

Sur le comportement d'épargne des habitants en Provence-Alpes-Côte d'Azur et en Corse, la constance et la frilosité au

risque sont des marqueurs forts. 78 % des épargnants de PACA et Corse ont ainsi recours à des produits sans risque, même avec un faible rendement (+ 9 points vers 2024). En cohérence avec cette aversion, les épargnants de Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse, comme ceux des autres régions, privilégient largement les livrets réglementés (Livret A, LDDS, PEL, ...) pour 78 % d'entre eux. Viennent ensuite l'assurance vie pour 22 %.

Autre enseignement : la confiance des actifs envers le système de retraite par répartition s'érode, 37 % l'envisagent comme seule source de revenus lorsqu'ils seront retraités tandis que 82 % estiment qu'il est nécessaire d'épargner par eux-mêmes pour compléter leur future pension. A ce titre, 46 % ont l'intention de se tourner vers le Plan Épargne Retraite (PER), 17 % d'entre eux y ont déjà souscrit (+ 6 points vers avril 2024). Enfin, sur le financement de la défense : 27 % des habitants de Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse sont prêts à investir dans l'économie de la défense.

➤ Source : Baromètre Ifop pour Altaprofits, 2025



LIRE

Manager la GenZ, le défi impossible à relever ?



Hyperconnectés, indépendants et en quête de sens, les Zoomers révolutionnent le monde du travail. Vous y êtes confrontés et vous vous demandez comment recruter, motiver et fidéliser cette nouvelle génération qui bouscule nos organisations ?

Comprendre les valeurs et les attentes spécifiques de la génération Z, mettre en place une culture du feedback, créer un environnement de travail attractif et stimulant... sont autant de challenges à relever au quotidien pour transformer les différences générationnelles en opportunités. Enrichi par la méthode TriGen, un outil d'auto-diagnostic innovant développé par l'auteur, cet ouvrage vous permettra d'identifier votre style de management et de le faire évoluer pour répondre aux enjeux de demain.

➤ Manager la GenZ, mission impossible ?
Editions Gereso - Olivier Friedman
169 pages - 23 €



➤ CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR

UNE CULTURE D'ENTREPRISE FORTE, qui valorise diversité, mixité et inclusion

Entreprise engagée au quotidien en faveur de l'égalité femme-homme, la Caisse d'Épargne Côte d'Azur implique l'ensemble de ses parties prenantes en déployant depuis plusieurs années des dispositifs conçus pour lutter contre les inégalités tout en renforçant la mixité et la diversité au sein de la banque azurienne. Pour en parler, Françoise Lemalle, Présidente du Conseil d'Orientation et de Surveillance et Claude Valade, Président du Directoire de la CEEAZ.

A la CEEAZ, la parité est presque atteinte sur l'ensemble de vos collaborateurs / trices. Certains postes sont même plus largement occupés par des femmes. A quoi peut-on attribuer cette différence ? Y a-t-il une volonté de « féminiser » encore les effectifs ?

La Caisse d'Épargne Côte d'Azur est fière de sa démarche proactive en matière d'égalité des genres, avec 61 % des postes de directeurs d'agence occupés par des femmes. Cette représentation est surtout le fruit d'une culture d'entreprise inclusive qui valorise les compétences indépendamment du genre.

Nous avons mis en place des politiques de recrutement et de développement professionnel qui favorisent l'équilibre et la diversité.

Notre objectif n'est pas spécifiquement de féminiser nos effectifs, mais bien d'atteindre la mixité et la parité. Nous visons à créer un environnement où l'égalité des chances est une réalité, ce qui, selon nous, enrichit notre organisation et favorise l'innovation.

En 2024, nous avons recruté 109 collaborateurs en CDI, et prévoyons 185 recrutements pour 2025, en respectant cet objectif de diversité et de parité.

En termes de gouvernance, vous formez un binôme également mixte. Qu'est-ce que cela apporte dans vos échanges et votre collaboration ?

La mixité, c'est tout d'abord pour nous une richesse de points de vue. Cela nous permet de challenger nos idées, que chacun puisse prendre du recul mais cela permet aussi d'apporter un certain équilibre dans le leadership. Nous alternons les approches, nous nous complétons. Indéniablement, cette diversité crée un mode de gouvernance plus humain, plus ouvert et finalement beaucoup plus en phase avec les attentes de nos équipes comme de celles de la société.

En matière de mixité, votre Conseil d'Orientation et de Surveillance est d'ailleurs présidé par une femme : cela représente-t-il un message important envoyé à vos sociétaires ?

Françoise Lemalle : Nous souhaitons faire preuve d'exemplarité au plus haut niveau. Cette

parité, nous la retrouvons au niveau du Conseil d'Orientation et de Surveillance ainsi qu'au sein des Sociétés Locales d'Épargne : la parité y est respectée.

En ce sens, cela s'inscrit dans le cadre de la loi dite Copé-Zimmerman, relative à la représentation équilibrée des femmes et des hommes au sein des conseils d'administration et de surveillance et à l'égalité professionnelle.

Et au sein du Directoire ?

Claude Valade : au sein du directoire, j'ai, à mes côtés, deux hommes et deux femmes, puisque nous aurons le plaisir de compter parmi nous Céline Garrot comme membre du directoire de la Banque de détail à partir du 1^{er} juillet prochain !

“ La mixité, c'est tout d'abord pour nous une richesse de points de vue. Cela nous permet de challenger nos idées, que chacun puisse prendre du recul mais cela permet aussi d'apporter un certain équilibre dans le leadership. ”

EN CHIFFRES

94/100

Index égalité femmes-hommes

50 %

De femmes cadres (le chiffre a évolué de 32 % à 50 % entre 2012 et 2020)

61 %

Des postes de directeurs d'agence sont occupés par des femmes

Quelles initiatives marquantes en faveur de la mixité peut-on attribuer à la CEEAZ ?

Françoise Lemalle et Claude Valade : La CEEAZ a développé son propre réseau en faveur de la mixité, les « WoMen D'Azur ». Créé en décembre 2012, il visait à offrir au plus grand nombre de collaborateurs des opportunités de rencontres et d'échanges autour de la mixité, de l'égalité Femme/Homme et de la conciliation vie professionnelle et vie personnelle. Si à son démarrage, il s'agissait d'un réseau 100 % féminin, assez logiquement et pour se mettre en phase avec les avancées de l'entreprise sur les sujets de mixité, il a été décidé en 2019 d'en faire un réseau mixte. De nombreux sujets comme la parentalité par exemple, n'étant pas que des thématiques concernant les femmes !

Ce réseau est dédié à la promotion de la mixité et à l'égalité des genres. Il offre aux collaborateurs un espace propice au partage d'expériences, à l'entraide, et à la convivialité, indépendamment de leur genre ou statut hiérarchique. Autres actions pertinentes : la nomination d'un Référent Mixité, en charge de la sensibilisation, de l'animation et la coordination des actions en faveur de l'égalité professionnelle femme/homme ou encore la signature d'un accord interne en faveur de l'égalité professionnelle et de la promotion de la mixité.

L'ensemble de ces initiatives reflète bien notre volonté d'instaurer une culture d'entreprise forte qui valorise la diversité, la mixité et l'inclusion à tous les niveaux. Ainsi, l'environnement de travail devient un lieu où tous peuvent s'épanouir et contribuer pleinement, ce qui nourrit un sentiment d'appartenance et de motivation parmi nos collaborateurs.



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Côte d'Azur

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

Françoise
LEMALLE

Présidente du Conseil d'Orientation et de Surveillance
Caisse d'Épargne Côte d'Azur

Claude
VALADE

Président du Directoire
Caisse d'Épargne Côte d'Azur





IT, INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE & SCIENCES DU VIVANT

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

NEWS SCIENCES & IT

PHOTOVOLTAÏQUE

CARBON : permis accordé

La gigafactory Carbon, qui sera implantée à Fos-sur-Mer, vient d'obtenir son permis de construire et les autorisations environnementales associées. Elle reste le premier projet en France et en Europe, à même de produire jusqu'à 10 millions de panneaux solaires par an, équivalent à la consommation électrique d'un million de foyers.

Cette étape décisive doit voir la mise en service des premières lignes de production de panneaux d'ici fin 2027, pour une montée en puissance progressive jusqu'à atteindre en 2028 la capacité annuelle de 5 GWc. Située au cœur de la zone industrialo-portuaire de Fos-sur-Mer, la gigafactory s'étendra sur 45 hectares et comprendra près de 290 000 m² d'infrastructures industrielles dédiées à la production de panneaux solaires.

La dimension stratégique du projet Carbon a conduit à son classement comme Projet d'Intérêt National Majeur par décret ministériel du 3 juillet 2024. Ce statut souligne son importance pour la souveraineté énergétique française et la transition écologique.

Un site stratégique pour la réindustrialisation et l'emploi

Le choix de Fos-sur-Mer n'est pas le fruit du hasard. Le Grand Port Maritime de Marseille, principal hub méditerranéen et l'un des plus grands centres de transit de marchandises en Europe, offre des infrastructures adaptées pour une logistique durable. Cela garantit des accès sécurisés pour les matières premières et permet une logistique décarbonée grâce au transport maritime, fluvial et ferroviaire. Cette combinaison garantit donc un acheminement à faible impact environnemental, cohérent avec les ambitions de

décarbonation du projet et avec les volumes de 500 000 tonnes de volumes mobilisés.

Au-delà de l'impact environnemental, Carbon est un catalyseur pour la réindustrialisation verte de la Région Sud. Le projet créera 3 000 emplois directs, principalement sur le site de Fos-sur-Mer, et 9 000 emplois indirects, liés à la logistique, à la maintenance, à la recherche et aux services. Ce dynamisme économique contribue à revitaliser le tissu industriel local tout en favorisant la formation de compétences nouvelles dans les métiers liés à la transition énergétique.



© CARBON

CALENDRIER DE DÉPLOIEMENT

2025-2026

aménagement du site et
démarrage des travaux

Fin 2027

mise en service des premières
lignes de production

À partir de 2028

montée en puissance jusqu'à 5 GWc
de capacité annuelle

PHARMACIE

UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR

crée son Département de Pharmacie

Université Côte d'Azur annonce la création du Département de Pharmacie à Nice au sein de la Faculté de Médecine, qui deviendra la 25^e Faculté de Pharmacie en France. Cette ouverture, prévue à la rentrée 2025, marque un tournant dans la structuration de l'offre de formation en santé sur le territoire azuréen.

Né d'un travail collaboratif entre les acteurs universitaires (Faculté de Médecine d'Université Côte d'Azur), hospitaliers (CHU de Nice), officinaux (Syndicats pharmaceutiques, URPS PACA Est), étudiants (ANEPF), industriels (LEEM), et avec le soutien de la Métropole Nice Côte d'Azur, ce projet s'inscrit dans une dynamique interprofessionnelle forte.

Pédagogie novatrice

Pensé comme un modèle pilote, ce département portera une pédagogie novatrice, centrée sur les soins pharmaceutiques et adossée à des domaines stratégiques tels que la santé environnementale, les sciences du numérique et de l'intelligence artificielle (en lien avec le cluster 3IA Côte d'Azur). Une référence en matière de formation,



d'innovation pédagogique et d'ancrage territorial. La formation adopte une approche modulaire par blocs de compétences, incluant des méthodes actives : simulation, immersion clinique, analyse de données de vie réelle, tutorat renforcé. L'effectif initial de 42 étudiants augmentera progressivement jusqu'à 70-80 étudiants, afin d'offrir un accompagnement de qualité.

Le Département de Pharmacie de Nice a pour ambition de devenir une référence en matière de formation, d'innovation pédagogique et d'ancrage territorial et intégrera le futur Campus Santé d'Université Côte d'Azur.

> univ-cotedazur.fr

APPEL A PROJETS - METROPOLE NICE COTE D'AZUR

POUR DÉCARBONER L'INDUSTRIE

La Métropole Nice Côte d'Azur renforce son engagement en faveur d'une industrie plus verte avec le lancement d'un nouvel appel à projets ambitieux : « Décarbonation de l'industrie ». Ouvert jusqu'au 13 juillet, ce dispositif s'inscrit dans une stratégie globale portée par le Schéma Métropolitain de Développement Économique, d'Innovation et d'Internationalisation (SMDEII) pour la période 2022-2028.

Cet appel à projets vise à accompagner les entreprises industrielles dans la réduction de leur empreinte carbone, en soutenant des démonstrateurs innovants. La Métropole souhaite faire de son territoire un laboratoire de solutions concrètes pour la neutralité carbone, en misant sur des technologies et usages nouveaux, prêts à être expérimentés à échelle réelle.

Cet appel s'adresse prioritairement aux entreprises implantées sur le territoire métropolitain ou s'engageant à s'y installer. Une attention particulière sera portée aux projets porteurs de retombées économiques locales (création d'emplois, développement commercial, transferts technologiques...).

Une politique industrielle structurée et volontariste

Ce dispositif s'inscrit dans un ensemble d'initiatives déployées par la Métropole pour renforcer la compétitivité et la résilience de son tissu industriel. À travers son Hub de l'Innovation, ses politiques de soutien aux startups, ou encore sa participation à la stratégie nationale



« Territoires d'Industrie », Nice Côte d'Azur se positionne comme un territoire moteur de la réindustrialisation durable en France. Les entreprises candidates doivent présenter un projet mature (preuve de concept ou prototype avancé), un impact environnemental et économique mesurable, un planning de déploiement réaliste sur 2 ans, une situation financière saine et des documents réglementaires à jour.

Le dossier est à transmettre par voie électronique à l'adresse :

business@nicecotedazur.org

en mettant en copie :

diane.colombina-kaloustian@nicecotedazur.org

avant le 13 juillet.

> www.business.nicecotedazur.org



BTP, ARTISANAT, HABITAT & IMMOBILIER

Avec les entreprises
pour construire, rénover,
transformer

» NEWS

IMMOBILIER DE BUREAUX

REPRISE DE LA NÉGOCIATION

Depuis le début de l'année, le marché de l'immobilier tertiaire semble reprendre des couleurs. Après plusieurs années difficiles, l'investissement dans l'immobilier tertiaire pourrait croître de 15 à 20 % en 2025*. Plusieurs raisons peuvent expliquer cette embellie comme la fin du « bureau bashing » et le retour des salariés télétravailleurs : selon l'INSEE, le nombre de jours télétravaillés a diminué de plus de 40 % depuis l'année 2021... L'occasion de renégocier son loyer ?

» Dans ce contexte, les entreprises commencent aujourd'hui à repenser leur stratégie immobilière : « Depuis la crise du Covid, le mot d'ordre consistait à rationaliser le parc immobilier, notamment en réduisant les surfaces, en fermant ou fusionnant des sites », détaille Anne-Flore de Rochemonteix, spécialiste de l'immobilier d'entreprise au sein du cabinet de conseil Nerium. « Aujourd'hui, les entreprises veulent instaurer de nouvelles règles de présence au bureau, mais sans surcoût. Elles adoptent donc une stratégie d'optimisation immobilière. Il s'agit de s'implanter dans de beaux locaux, bien situés, conformes aux normes RSE et aux attentes des salariés... le tout sans se ruiner ».

Vérifier la clause d'indexation

Au-delà de mesures d'accompagnement, généralement obtenues à la prise à bail, les



entreprises cherchent aujourd'hui à obtenir plus : la réduction durable de leur loyer.

Et si la négociation reste possible sur le montant, un levier s'avère de plus en plus utilisé : la clause d'indexation. Les entreprises cherchent à en vérifier la conformité avec la réglementation, contrôler la justesse des calculs (indice utilisé, trimestre de référence...). La démarche s'avère souvent rentable : en cas d'erreur, les entreprises peuvent récupérer les sommes indues sur les 5 dernières années ou encore négocier avec le

baillieur un gel ou une suppression d'indexation. Autre point régulièrement évoqué dans ces négociations, les charges locatives : de nombreuses entreprises locataires se rendent compte, à l'usage, qu'elles ne correspondent pas aux prestations réellement fournies et inscrites au bail. Les auditer et renégocier leur répartition avec le bailleur peut permettre de réaliser de sérieuses économies...

**selon une étude de Knight Frank France en janvier 2025*

MOS 06

CARRELAGE & MATERIAUX



Transformez votre intérieur grâce à nos carrelages

**CARRELAGE
MOSAÏQUE
COLLE**

**JOINT
CARELETTE
CROISILLON**

**ENDUIT
RAGRÉAGE
AUTONIVELANT**



Plus de 200 000 m² en stock

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



06 38 63 21 06
www.mos06.pro
contactmos06@gmail.com



IMMOBILIER

PETITE EMBELLIE au 1^{er} trimestre 2025

L'Observatoire Immobilier d'Habitat (OIH) de la CCI Nice Côte d'Azur vient de livrer son analyse du marché azuréen sur le premier trimestre de l'année 2025. A cette occasion et parce que le logement reste un enjeu majeur pour l'ensemble de l'économie azuréenne, l'OIH accueille un nouveau partenaire avec l'arrivée de l'UPE06.

➤ L'expertise de l'Observatoire Immobilier d'Habitat se voit ainsi renforcée par l'arrivée du syndicat patronal, qui complète ainsi un large panel d'acteurs de l'immobilier sur la Côte d'Azur avec la Fédération Nationale de l'Immobilier Côte d'Azur, la Fédération des Promoteurs Immobiliers de la Côte d'Azur et de Corse, la Fédération du Bâtiment et des Travaux Publics des Alpes-Maritimes, la Chambre des Notaires 06, In'li Paca Groupe Action Logement, la Banque des Territoires Groupe Caisse des Dépôts, EDF, GRDF et la Caisse d'Epargne.

A l'occasion de l'arrivée de ce nouveau partenaire était présentée les résultats de l'analyse du marché en mars 2025. Ainsi, sur une année, le marché de l'existant accuse une baisse de -3 %, pour les appartements anciens, et jusqu'à - 4,8 % pour les



maisons anciennes, avec des prix qui semblent se stabiliser mais à des niveaux toujours élevés. Si pour les actifs et primo accédants, les conditions d'acquisition restent tendues, l'activité est soutenue par les marchés de la résidence secondaire, des retraités et de la clientèle internationale. Sur le marché du neuf, le niveau du prix des logements, qui enregistre une très légère baisse (- 2 %) après des mois de hausse, reste élevé (6 628 € le m²), la conjoncture économique et la situation politique continuent à peser sur les décisions d'acquisition, notamment pour les actifs.

Relativiser l'optimisme

Pour Cyril Messika, Président de l'OIH, l'optimisme de la situation reste à relativiser : « A l'heure où on constate un reflux de l'inflation et un desserrement des taux, cette embellie reste cependant insuffisante pour de nombreux primo-accédants et pour tous ceux qui n'ont pas un apport personnel suffisant. Et dans le même temps, le marché locatif très tendu rend aussi difficile l'accès au logement. En parallèle, et face à ce constat, l'ensemble des professionnels ont réagi et se sont adaptés en consentant notamment des efforts commerciaux. Mais force est de constater qu'un grand nombre d'entreprises de la Filière connaissent encore de vraies difficultés. Ce qui permettra de débloquer la situation de façon pérenne, ce sont avant tout des mesures incitatives : construire plus en débloquent du foncier, en accélérant les procédures et en simplifiant le droit à l'urbanisme, favoriser le LLI (logement Locatif Intermédiaire) étendre le PTZ (Prêt à Taux Zéro) et revaloriser le statut du bailleur privé font partie des attentes fortes des professionnels ».

➤ www.cote-azur.cci.fr/

Autour de Cyril Messika, les partenaires de l'Observatoire Immobilier d'Habitat de la CCI Nice Côte d'Azur



SAINT-LAURENT-DU-VAR - NICE - ANTIBES - MOUGINS



PROBAT

06 78 93 27 47

04 22 58 07 30

www.probat-info.fr



Rénovation de villas et appartements de prestige

Excellence, design sur-mesure & finitions haut de gamme



ANDRIAX

Andriax développe des solutions innovantes de haute précision dans les domaines de l'acquisition 3D et des essais non destructifs ainsi que la surveillance des désordres structurels.

**Notre approche sophistiquée
allie savoir-faire humain et
expertise technologique
pour explorer, comprendre
et construire autrement.**



ESSAIS NON DESTRUCTIFS

Évaluer l'intégrité

structurelle des bâtiments
et des ouvrages.

Andriax assure un diagnostic de qualité pour anticiper les défaillances, garantir la sécurité des infrastructures et optimiser leur maintenance.



AUSCULTATION MONITORING

Afin de suivre

l'évolution de manière
continue d'un ouvrage

(bâtiment, tunnel, voies ferrées, ponts, etc.) lorsque celui-ci est en interaction avec des travaux à proximité ou lorsqu'il connaît des désordres lors de son usage standard ou lors de risques naturels.



ACQUISITION 3D

Levés en 3D,
précis, exhaustifs
et disponibles quand et
où que vous soyez.

Nous levons vos chantiers avec nos outils d'acquisition 3D les plus adaptés à votre besoin, et hébergeons votre donnée 3D sur notre plateforme afin qu'elle soit accessible et consultable sur tous vos supports numériques.

www.andriax.fr



ANDRIAX



04 13 33 32 72 - contact@andriax.fr

INNOVATION / PRÉCISION / SOPHISTICATION / FIABILITÉ



FRANCOIS REY - INNOOV SOLUTIONS

AVEC SOIN, construire l'expérience client

François Rey, assisté de Diana de Crozals, pilote le développement d'Innoov Solutions, la centrale d'achats du groupe Innoov, spécialisé dans les projets de construction et d'aménagement depuis leur conception jusqu'à leur réalisation. Rigoureux, passionné, il ambitionne de proposer des solutions commerciales concurrentielles dans un environnement de travail fluide, axé sur un service client d'excellente qualité, que son parcours professionnel lui a appris à ne jamais négliger.

François, votre background n'était pas à l'origine lié à la construction et au BTP ? Parlez-nous de vos expériences professionnelles :

François Rey : je suis né en région parisienne mais j'ai grandi entre continents et cultures très différents... J'ai passé 5 ans au Brésil, une adolescence en Dordogne, m'insufflant une curiosité et une ouverture sur le monde qui s'est prolongée à travers des voyages au Japon et en Corée. Là-bas, j'ai découvert des cultures marquées par la rigueur, le respect du détail et la recherche constante de l'excellence : des philosophies qui m'inspirent encore fortement aujourd'hui.

Je me suis d'abord formé au Droit, puis j'ai évolué dans le secteur automobile pendant plus de dix ans, où j'ai pu découvrir les enjeux du commerce de terrain, la gestion d'équipes et l'importance de travailler sur une relation client exigeante mais sincère.

Comment êtes-vous arrivé sur la Côte d'Azur ?

Je suis passionné de moto et attiré par son climat agréable et ses belles routes de montagne, j'ai décidé de venir m'installer ici, avant de rejoindre Engel & Völkers, référence de l'immobilier haut de gamme, puis de faire un passage chez Mercedes-Benz. Mon parcours professionnel a pris un nouveau tournant avec Innoov, que j'ai rejoint en fin d'année 2024, tout d'abord pour structurer les process commerciaux et le sourcing produits.

L'entreprise a très vite pris ses marques dans le secteur de la conception, de l'aménagement et de la construction. Quels sont ses projets aujourd'hui ?

Innoov a bientôt 4 ans d'existence. Son développement fulgurant nous fait aujourd'hui prendre conscience de la nécessité de devoir structurer notre système informatique interne, afin d'avancer au rythme que nous nous fixons si nous voulons développer la vente en volume, pour le lancement de notre site de e-commerce. Nous mettons à profit la scission d'Innoov en quatre entités distinctes : la holding avec la centrale d'achat, Innov Bat pour la rénovation et les chantiers, Innoov Agencement et Innoov Solutions pour le sourcing, la vente internet et l'industrialisation de certains produits spécifiques.



Comment vont évoluer ces différents projets ?

A terme, nous prévoyons la mise en place de notre marketplace en 2027. D'ici là, en fin d'année 2025, nous lancerons, avec l'expérience de Diana de Crozals qui m'assiste sur Innoov Solutions, une phase de test avec un site e-commerce de produits de mobilier et de décoration : ameublement, cuisines, etc... Ce lancement doit nous permettre de tester le marché et d'éprouver la pertinence de notre système informatique.

Nous verrons ensuite comment les ventes évolueront, comment s'organisera notre SAV, dans le souci de fortement nous démarquer

avec un service client d'excellente qualité. Nous y mettrons un point d'honneur : nous restons persuadés que c'est la base de toute activité commerciale.

En parallèle, nous travaillerons sur notre produit phare : une lame de sol intelligente que nous avons déjà fortement optimisée, pour laquelle nous avons simplifié le système de pose. Le but est d'harmoniser nos systèmes de fixation entre nos lames de sol et nos lames murales.

C'est dans l'ADN de notre entreprise, en recherche permanente de produits innovants, de grande qualité et à forte valeur ajoutée économique. Nous disposons d'un showroom de plus de 800 m² à Mougins, offrant à nos clients et partenaires une immersion réelle dans l'univers de nos produits.

Pour mener à bien cette mission, quels sont vos atouts ?

Je dirais que je suis rigoureux mais accessible, passionné et fédérateur. Je défends une vision du commerce fondée sur la fluidité de l'expérience client, l'innovation permanente et l'esprit d'équipe.

INNOOV

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



“ Le développement fulgurant d'Innoov nous fait aujourd'hui prendre conscience de la nécessité de devoir structurer notre système informatique interne, afin d'avancer au rythme que nous nous fixons si nous voulons développer la vente en volume, pour le lancement de notre site de e-commerce. ”

François
REY

Directeur du développement
d'Innoov Solutions





DIANA DE CROZALS - INNOOV SOLUTIONS

UNE PASSION : le e-commerce

Diana de Crozals assiste François Rey sur plusieurs projets portés par Innoov Solutions : l'innovation digitale de l'entreprise en interne, le développement du site web qui référencera des milliers de produits du BTP et de l'aménagement intérieur pour les particuliers et les professionnels et enfin, le développement d'un produit en interne : une lame aluminium de conception révolutionnaire. Son parcours dans le e-commerce à l'international apporte une expertise de choix à la concrétisation de l'ensemble des projets d'Innoov Solutions.

Votre expérience professionnelle débute dans le journalisme...

Diana de Crozals : oui, j'ai réalisé mes études de journalisme à l'Université Javeriana à Bogota, en Colombie. J'ai eu l'opportunité de travailler comme rédactrice puis reporter pour plusieurs médias, notamment sur des sujets ayant trait au e-commerce. J'ai ensuite travaillé comme créatrice de contenu et blogueuse pour Linio Colombia, à l'époque dans les 20 premiers salariés de l'entreprise...

Elle n'était pas encore l'une des plus grandes plateformes de e-commerce d'Amérique Latine, concurrente d'Amazon ! En 2018, elle a d'ailleurs été rachetée par Falabella pour 138 US M\$...

Un véritable tremplin pour développer votre expertise du e-commerce !

Oui, Linio a une présence incontournable en Colombie, Argentine, Venezuela, Pérou, Chili, Équateur ainsi qu'au Panama. Elle a été créée et soutenue par le fonds d'investissement Rocket Internet, un incubateur de startups allemand à l'origine d'autres projets latino-américains comme Easytaxi ou Dafiti.

C'est d'ailleurs cette riche expérience qui m'a poussée à me lancer, en 2014, dans un deuxième Master en Direction commerciale et marketing en Espagne. J'ai pu compléter mes connaissances en matière de com interne et externe de l'entreprise, en e-marketing, en gestion commerciale...



Puis vous vous êtes installée en France ?

Je suis en France depuis plus de dix ans, où j'ai eu l'opportunité de travailler dans différents secteurs d'activité et de me spécialiser dans le marketing digital avec l'obtention d'un troisième Master à l'IDRAC. Par la suite, j'ai perfectionné mon

expérience en créant de A à Z une boutique en ligne de prêt-à-porter pour une marque basée sur la Côte d'Azur.

Un projet passionnant, qui m'a encore beaucoup appris ! Je suis une admiratrice du e-commerce et pour moi, la fidélisation de nos clients est la vraie clef du succès dans toute entreprise de vente en ligne. Chez Innoov Solutions, nous commençons par travailler en ce moment sur l'architecture du site e-commerce, ainsi que sur le développement du logiciel qui accompagnera Innoov dans la structuration de ses activités.



INNOOV

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

“ Je suis une admiratrice
du e-commerce et pour moi,
la fidélisation de nos clients
est la vraie clef du succès
dans toute entreprise de
vente en ligne. ”

Diana DE CROZALS

Assistante de direction et de projet
Innoov Solutions





UN SHOWROOM

pour toutes vos envies

Concepteur et coordinateur de votre projet d'aménagement depuis son étude jusqu'à sa réalisation, c'est sur près de 800 m² à Mougins, que la vitrine du savoir-faire d'Innoov se présente au visiteur en quête de solutions pour mener à bien ses projets de construction ou de rénovation.

D'emblée en découvrant le concept-store de l'Avenue de la Plaine à Mougins, la qualité des réalisations d'aménagement intérieurs -comme extérieurs, permettent de situer l'étendue des savoir-faire des équipes d'Innoov. L'excellence est ici le maître-mot : matériaux rares, formats hors-norme, innovations techniques exclusives, rien n'arrête la passion initiée à la création d'Innoov. Le showroom de Mougins reflète cette approche premium, mêlant design exclusif et matériaux haut de gamme. Cette vision de l'excellence est partagée par les co-fondateurs d'Innoov :

Jean-Philippe Cheton et Franck Marciano. Leurs parcours respectifs de développeur de réseau et d'ingénieur BTP les ont amené à comprendre très tôt toute l'importance de la maîtrise de la chaîne de valeur de la construction.

Du sourcing produit à la livraison du chantier

L'organisation de l'entreprise en trois entités permet à Innoov Agencement de déployer ses solutions d'étude personnalisée de votre projet : qu'il s'agisse de travaux de rénovation, de réhabilitation, de construction ou d'extension. Puis elle donne vie à votre projet architectural avant que les travaux ne commencent, avec son bureau d'études interne qui réalise les plans et coupes d'exécution de vos ouvrages en transposant l'avant-projet en dessins. Les équipes techniques d'Innoov Bat prennent ensuite en charge la réalisation. De la maîtrise de l'approvisionnement de la matière première jusqu'à la remise des clefs, avec leur équipe de concepteurs, ils proposent une vision complètement nouvelle de la gestion de projet en garantissant une approche globale de celui-ci, depuis la conception des plans et perspectives 3D jusqu'à la phase opérationnelle.

LES 3 ENTITÉS DE L'ENTREPRISE

➤ INNOOV SOLUTIONS

garantit le sourcing des milliers de références proposées à ses clients, particuliers comme professionnels, depuis le donneur d'ordre jusqu'au marchand de biens en passant par l'architecte.

➤ INNOOV AGENCEMENT

déploie ses solutions d'étude personnalisée de votre projet : qu'il s'agisse de travaux de rénovation, de réhabilitation, de construction ou d'extension.

➤ INNOOV BAT

prend ensuite en charge la réalisation, depuis la maîtrise de l'approvisionnement de la matière première jusqu'à la remise des clefs.

Au showroom, la mise en perspective de vos projets

En amont de cette organisation, Innoov Solutions garantit le sourcing des milliers de références proposées à ses clients, particuliers comme professionnels, depuis le donneur d'ordre jusqu'au marchand de biens en passant par l'architecte. Grâce à un approvisionnement direct en Europe, Innoov garantit des produits toujours innovants, compétitifs et traçables — depuis le bois de Pologne jusqu'au marbre portugais.

Au sein du showroom de Mougins, Innoov conçoit et peut réaliser en situation réelle des espaces de vie à la hauteur des exigences de ses clients : des espaces « témoin » qui offrent la meilleure des mises en perspective pour garantir un résultat final à la hauteur des ambitions de ses donneurs d'ordre. Les partenaires d'Innoov issus du monde du BTP peuvent également utiliser ce concept store pour y organiser des visites de clientèle afin de promouvoir les solutions exclusives d'Innoov pour leurs chantiers.



FOCUS : INNOOV SOLUTIONS

UN PROJET qui se concrétise

Depuis près de neuf mois, François Rey et Diana de Crozals travaillent avec passion sur le développement d'Innoov Solutions. Ce projet ambitieux et structuré vise à marquer un tournant stratégique pour l'entreprise. Il repose sur trois axes principaux.



déco – mais aussi des éléments plus complexes comme des cuisines, gardes corps, terrasses alu, accessibles sans passer par un professionnel. Notre ambition est de fournir aux clients tous les outils nécessaires pour réaliser leurs projets eux-mêmes, simplement, sans intermédiaires. Les produits seront rigoureusement sélectionnés, l'expérience client sera unique, et le service après-vente irréprochable ».

R&D et produits exclusifs

Le dernier axe de travail d'Innoov Solutions consiste à **créer de la valeur à travers un produit phare**. Depuis plusieurs mois, l'équipe travaille sur le développement d'un produit spécifique : des lames en aluminium destinées aux terrasses et aux bardages muraux.

Comment l'idée est-elle née ? Dans une démarche écoresponsable, l'entreprise a choisi de miser sur l'aluminium, un matériau 100 % recyclable, reconnu pour sa durabilité et son faible impact environnemental grâce à des procédés de fabrication écoresponsables.

L'équipe finalise actuellement une version optimisée du produit, plus facile à poser, avec un gain de temps significatif. Grande innovation : un outil 3D sera intégré sur le site, permettant au client de concevoir et commander sa terrasse sur mesure... en un seul clic !

En premier lieu, l'**innovation digitale interne**, avec la mise en place d'un outil de gestion optimisé : plus ergonomique, avec centralisation des données, automatisation des processus, traçabilité et gain de temps. L'intelligence artificielle accompagne ce pilotage stratégique. Résultat : une efficacité accrue en interne, avec des retombées positives sur la relation client, tant en BtoB qu'en BtoC.

Le deuxième axe de travail consiste à **développer le e-commerce** avec le lancement d'une boutique en ligne en drop shipping, spécialisée dans le mobilier et la décoration intérieure.

Le site mise sur une large gamme de produits, des prix compétitifs et un service client de qualité. « Le client pourra acheter une table, une chaise ou une cuisine directement depuis l'usine, à des prix très intéressants et avec des délais de livraison très courts. Notre force réside dans notre réseau de partenaires dans toute l'Europe, nous permettant d'offrir les meilleurs prix. », explique François Rey. Le marché des matériaux et produits de construction étant en forte croissance. Innoov Solutions souhaite aller au-delà de l'offre existante en sublimant l'expérience client.

Une plateforme BtoC avec les avantages du BtoB

Pour Diana de Crozals, l'ambition est forte de « proposer une expérience d'achat fluide, personnalisée, humaine et professionnelle, où chaque client se sent écouté, compris et valorisé. Aujourd'hui, je fais partie de la famille Innoov avec l'objectif de lancer notre boutique en ligne. Ce projet va bien au-delà d'une simple envie de vendre : il s'agit de créer une plateforme BtoC avec les avantages du BtoB.

Nous voulons offrir une très large variété de produits – pas uniquement des meubles ou de la

“ Notre ambition est de fournir aux clients tous les outils nécessaires pour réaliser leurs projets eux-mêmes, simplement, sans intermédiaires. Les produits seront rigoureusement sélectionnés, l'expérience client sera unique, et le service après-vente irréprochable ”

Travaux d'aménagement du rooftop de La Maison de Bacon au Cap d'Antibes



INNOOV

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

LA MAÎTRISE À L'ŒUVRE

De ses racines italiennes, Romain pouvait déjà se prévaloir d'un patronyme aux accents chantants, « Sardelli ». Mais jusqu'en 2019, le fondateur de RMS Ingénierie vivait son rêve de Dolce Vita... en région parisienne. Alors, pour lancer son activité de maîtrise d'œuvre dans le bâtiment, il a naturellement choisi Nice, la plus italienne des métropoles françaises.

Fils et petit-fils d'entrepreneurs dans le bâtiment, Romain Sardelli connaît plutôt bien le milieu du BTP. Son père et son oncle ont fondé, en région parisienne, leur entreprise générale tout corps d'état, et l'ont développée en lui adjoignant un négoce de matériaux, le concours de dessinateurs et d'ingénieurs spécialisés...

Chaque été, durant son adolescence, Romain passe le mois de juillet sur les chantiers. « Je n'ai jamais travaillé avec mon père. Il ne voulait pas que je sois vu comme "le fils à papa" ! J'étais embauché chez des partenaires ou des amis à lui. J'ai ainsi expérimenté la maçonnerie, la couverture, le carrelage, la plomberie, l'électricité, la peinture... Mon ambition, c'était de faire comme lui : monter ma boîte ! »

« Pour faire faire, il faut savoir... faire »

Élevé par un père qui conçoit l'entrepreneuriat comme l'aboutissement d'un cheminement dans le travail, Romain va devoir vivre toutes les étapes : « Il me l'a clairement indiqué : si tu veux diriger, tu dois apprendre le terrain. Pour faire faire, il faut... savoir-faire. »

Romain choisit des études techniques, en commençant par un bac STI Génie Civil. Il se spécialise ensuite en Études et Économie de la Construction, poursuit en BTS Bâtiment, puis en licence pro Chargé d'affaires en bâtiment. Il devient alors conducteur de travaux : une première année chez GCC, puis chez Vinci (DUMEZ), deux majors de la construction en France. Marchés publics (écoles, mairies...), mais aussi hôtellerie, avec un établissement 5 étoiles - Fauchon L'Hôtel Paris - place de la Madeleine à Paris : Romain reconnaît que ces premières années d'expérience constituent une excellente école.

En 2015, il entre au service d'une société d'immobilier d'entreprise, IDEC, contractant général. Un tout autre job pour Romain, qui gère les dossiers comprenant le volet administratif, juridique, et le management des équipes. Dans ce secteur, les rythmes sont cadencés, extrêmement soutenus : une autre façon de travailler, avec des mécanismes qui lui apprennent à toujours rechercher l'optimisation.

Projet méditerranéen

Pour se faire une idée des volumes, son dernier projet pour l'entreprise - la construction d'un bâtiment Conforama (à l'époque le plus grand d'Europe) - représentait 200 000 m² de dalle sur un total de 50 ha de terrain : l'équivalent de 31 terrains de football !

Mais s'il grandit à Paris jusqu'à l'âge de 26 ans, Romain n'en oublie pas pour autant son rêve : « Minot, je voulais partir vivre en Italie. Ressentir cette Dolce Vita toute l'année, celle que je

retrouvais pendant les vacances d'été à Naples... ». Alors, pour se faire une idée, Romain se promène de Cannes à Menton... Et en bon Parisien qui se respecte, il est immédiatement séduit par Nice ! « Je pouvais allier les plaisirs de la vie "à l'italienne" tout en conservant les atouts de la vie en France ! »

Il le reconnaît volontiers : « J'aurais pu continuer ma carrière en région parisienne », mais l'appel du Sud a été le plus fort. Romain commence donc par décrocher un emploi dans un cabinet de maîtrise d'œuvre à Beaulieu-sur-Mer, pendant un peu plus d'un an.

Des supermarchés aux hôtels cinq étoiles

Fin 2020, le groupe Setec lui propose de travailler sur la transformation des 52 supermarchés Leader Price de la région PACA, qui doivent devenir des « ALDI » en l'espace de... 7 mois !

Encore une aventure formatrice, qui voit Romain se muer en directeur de projet, à la tête d'une équipe d'économistes et de maîtres d'œuvre. Pour relever le défi, il peut compter sur son expérience de la rigueur et de l'exigence allemande, contractée lors de son passage dans le monde de l'immobilier d'entreprise : « J'ai dû faire beaucoup de pédagogie avec les équipes pour faire accepter un certain changement des habitudes de travail, axé sur l'excellence du service client, très attendue par notre client allemand », se souvient-il.

Une stratégie payante : Romain est ensuite choisi pour diriger le projet de l'hôtel 5 étoiles Anantara Plaza Nice. Deux ans de travaux assortis de chiffres évocateurs : un coût de 65 M€, 12 000 m², 152 chambres...

Après la livraison de ce chantier pharaonique, et à la suite d'une rapide introspection, Romain pressent que le moment est venu de voler de ses propres ailes : en mars 2023, il crée RMS Ingénierie, dont la maîtrise d'œuvre constituera le cœur de métier.

ENTRE NOUS

Romain est...

... motard - et il « les collectionne » !

Une Ducati Streetfighter 1098S, un trail Benelli, un Yamaha Tracer...

... épicurien - il aime les plaisirs de la vie : dernière table très appréciée, le Circé à Beaulieu-sur-Mer.



04 93 17 61 45 - www.rms-ingenierie.fr

ENTRETIEN

Quelles sont les activités de RMS Ingénierie ?

Romain Sardelli : En premier lieu, la maîtrise d'œuvre : tout ce qui est lié au management de la construction, après l'obtention du permis de construire. Nous analysons les plans, rédigeons les descriptifs techniques, les quantitatifs pour les appels d'offres envoyés aux entreprises (montage, consultation, analyse des prix, négociations), puis nous conseillons les entreprises que nous estimons les plus adaptées. Une fois le choix du client effectué, nous rédigeons les contrats de travaux (volet juridique, pénalités, etc.), puis vient le suivi de chantier, l'encadrement des équipes...

Nous pouvons aussi découper ces différentes prestations : nous avons le bagage technique pour ne travailler, par exemple, que sur de l'OPC (ordonnancement, pilotage et coordination de travaux), ou sur de l'AMO (assistance à maîtrise d'ouvrage).

Qui sont vos clients ?

Mon expérience fait que nous pouvons aujourd'hui répondre à tout type de projet : logements collectifs, villas de luxe, hôtels, bureaux, entrepôts frigorifiques ou bâtiments tertiaires... Au départ, il a fallu que je réseaute, j'ai donc intégré des business clubs comme IN Club. J'ai travaillé et décroché mes premiers chantiers : de manière consécutive, nous avons commencé par une villa de luxe à Grasse et un hôtel en rénovation à Cannes.

Pourquoi vos clients ont-ils tout intérêt à choisir RMS ?

L'expérience et le savoir-faire parlent pour moi, car j'ai de nombreuses réalisations différentes à mon actif. J'évoquerais aussi cette expérience parisienne exigeante : disons que je suis très carré, tout est rigoureux, minutieux, sécurisé. J'accorde beaucoup de temps et j'ai une vraie exigence pour le service que j'apporte à mes clients. Enfin, mon expertise de l'optimisation des coûts et des délais est également un plus.

Vous êtes accompagné par Kamélia aujourd'hui qui vient renforcer l'équipe RMS...

Kamélia, longtemps directrice commerciale et entrepreneuse, participe aujourd'hui à l'animation de mon réseau et propulse le développement commercial, la communication et le marketing de l'entreprise. Nous sommes complémentaires : de formation ingénieur, je n'ai pas naturellement cette fibre commerciale. Je suis plutôt axé sur la technique... Aujourd'hui, nous développons nos typologies de projets : nous avons par exemple réalisé un ensemble de logements collectifs et nous étudions, pour l'un de nos clients investisseurs, la possibilité de réhabiliter des locaux commerciaux et industriels.

“ J'accorde beaucoup de temps et j'ai une vraie exigence pour le service que j'apporte à mes clients. Mon expertise de l'optimisation des coûts et des délais est également un plus. ”

Romain
SARDELLI
Fondateur de RMS Ingénierie



ALEXANDRE & CATHERINE

“ Notre champ d'intervention est large : rénovation du patrimoine, travaux de maçonnerie, peinture, travaux industriels, urbains, travaux spéciaux ou événementiels, rénovation de façade...” ”



» ACRO SOLUTION

ALEXANDRE & CATHERINE

LE BON ÉQUILIBRE

Acro Solution, l'entreprise azuréenne fondée par Franck Silvestre, propose « toute son agilité pour une expertise maximale ». Une promesse d'efficacité qui s'appuie sur plus de dix ans d'expérience des travaux acrobatiques et en hauteur, menés par une équipe aux multiples compétences, en mesure d'intervenir sur des bâtiments aux accès difficiles et dans des conditions plus ou moins extrêmes.

Chez Acro Solution, voici Catherine, 58 ans et Alexandre, 40 ans : un binôme mixte, une rareté dans une profession le plus souvent pratiquée par des hommes.

Équilibre, complémentarité, confiance : ils mixent tous les deux les ingrédients d'une belle recette de travail, qui s'applique aussi bien au sol, dans la réflexion, que suspendu à 30 m de haut, en pleine action !

Alexandre, vous avez découvert ce métier un peu par hasard et il est très vite devenu une passion, racontez-nous votre parcours :

Alexandre : Je suis originaire de Bourges. Après ma scolarité, j'ai découvert cette formation dans les travaux en hauteur qui a tout changé pour moi... Je l'ai faite à Poitiers, puis je l'ai validée avec un stage de 3 mois en entreprise à Paris. Par la suite, j'ai travaillé principalement dans la partie Nord de la France : Lille, Rouen, Boulogne-sur-Mer...

Des missions de travail intérimaire qui m'ont ensuite amené petit à petit dans le sud : Lyon, Montélimar, puis une entreprise pionnière dans le milieu des cordistes m'a embauché. J'ai commencé la corde à 19 ans et suis arrivé sur la Côte d'Azur deux ans plus tard. Et je suis entré chez Acro Solutions.

Vous n'exerceriez pas une autre activité ?

Non même si cela m'arrive d'y penser, dans le cas où ma condition physique ne me permettrait plus de grimper... C'est un métier exigeant mais un vrai métier « passion ». Être cordiste, c'est la base de la profession, mais nous nous formons en parallèle, s'il le faut, à d'autres corps de métier. Nous intervenons la plupart du temps en extérieur, très souvent pour des travaux qui nécessiteraient l'installation d'un échafaudage ou dans des lieux difficiles d'accès. Notre champ d'intervention est large : rénovation du patrimoine, travaux de maçonnerie, peinture, travaux industriels, urbains, travaux spéciaux ou événementiels, rénovation de façade, lavage haute et basse pression...

Nous travaillons la chaux, le béton fibré et résiné.... Sur n'importe quel support, suspendus à nos cordes ! Et avec la location, le temps d'installation, le temps de démontage de l'échafaudage, nous sommes bien souvent plus rapides pour de nombreux travaux.

Catherine, vous êtes « nouvelle » dans la profession :

Catherine : Oui et je suis arrivée sur la Côte d'Azur en suivant mon compagnon qui travaillait dans la construction. J'ai vécu à Rouen, Lille, Strasbourg...

Auparavant, je travaillais comme acheteur-apporteur trilingue, un métier que j'ai

pratiqué dans plusieurs structures : un bureau d'études, une entreprise d'informatique ou chez un architecte d'intérieur...

A quel moment se dit-on : « je vais changer de métier et... grimper à la corde » ?

A l'âge de 40 ans, j'avais déjà bifurqué dans le bâtiment et m'étais formée au carrelage. J'avais créé mon entreprise et après quelques années d'exercice, j'étais revenue dans la profession d'acheteur. J'ai décidé de changer d'activité car je devais rechercher un emploi à chaque mutation de mon compagnon et je commençais à un peu trop souvent m'entendre dire que j'étais trop vieille pour exercer le travail que je faisais pourtant depuis des années (rires) ! Il y a bientôt 3 ans, Pôle Emploi a lancé une campagne de formation et je me suis dit : c'est fait pour moi ! Bon, j'ai toujours été sportive, je suis parachutiste, j'aime le vide, donc j'avais quand même des prédispositions... En mai 2022, je me suis inscrite à la réunion d'information et je n'ai posé qu'une seule question : y-a-t-il une limite d'âge, c'était ma seule crainte !

“ Nous sommes dans la complémentarité et nous adaptons nos postes sur les chantiers, en fonction de la force de chacun, de la vitesse de travail et du type de travaux à effectuer. ”

ACRO
DES HOMMES À LA HAUTEUR DE VOS TRAVAUX
SOLUTION

65 Route de Santa Galet
06200 NICE - 04 92 29 18 55
Acro-solution.fr

Mais non, la motivation était le seul critère déterminant. Une société d'intérim m'a appelé et m'a dirigé vers Acro Solutions et Franck Silvestre, qui m'a tout de suite fait confiance. Aujourd'hui, je travaille avec des gens extra, et la vue, depuis mon bureau, change tous les jours !

Cette mixité dans le travail, comment la vivez-vous ? La profession est le plus souvent pratiquée par des hommes :

Alexandre : c'est un plaisir de travailler avec Catherine, qui a le sourire du matin au soir, qui est toujours volontaire et qui... travaille largement aussi bien qu'un homme ! Nous sommes dans la complémentarité et nous adaptons nos postes sur les chantiers, en fonction de la force de chacun, de la vitesse de travail et du type de travaux à effectuer.

Catherine : le plaisir est partagé ! Nous avons des façons de travailler différentes mais qui se complètent bien. Alexandre a beaucoup de pédagogie, parfois je le tempère car il veut aller très (trop ?!) vite et avec perfectionnisme, alors nous trouvons un équilibre dans notre façon de travailler.

Catherine et Alexandre : le travail est très varié, nous pouvons aussi faire par exemple de la pose d'enseignes, nous pouvons assister des plombiers, des électriciens dans des endroits inaccessibles... Ce qui ne change pas, c'est qu'avec Franck Silvestre, nous avons un super patron, disponible, accessible et à l'écoute. Il est très réactif !

ENTRE NOUS

Catherine...

...travaille à la rénovation complète de son appartement à Nice. « Je me vois bien finir ma carrière ici sur la Côte d'Azur ! »

Alexandre...

... a la passion des voyages, de la photo sous-marine, de la boxe thaï et de la randonnée... « J'ai beaucoup de loisirs, que je pratique... loin du bruit ! » Avec son mode de vie très nomade, Alexandre revient tout juste d'une expédition polaire d'un mois !



VILLES, INTERCOMMUNALITÉS & VIE DES MUNICIPALITÉS

L'actualité des communes azuréennes

» ACTU RÉGION

CASA

La CASA sensible et en soutien à L'INNOVATION AGRICOLE DURABLE

Engagée pour la promotion d'une agriculture plus durable, résiliente et innovante, la Communauté d'Agglomération de Sophia Antipolis (CASA), dans le cadre de la mise en œuvre de sa stratégie agricole alimentaire 2024-2029, encourage plusieurs initiatives locales.

Le Projet Alimentaire Territorial (PAT) de la CASA présente plusieurs enjeux forts dont la nécessité de développer une agriculture et une alimentation durables et résilientes face au changement climatique, de favoriser la transition agroécologique via l'innovation et la formation ou encore de mieux préserver la ressource en eau agricole.

Dans ce cadre, une journée de découverte était récemment consacrée à ces projets, à Bar-sur-Loup et à Gréolières, durant laquelle

Jean Leonetti, Maire d'Antibes et Président de la CASA, rencontrait plusieurs promoteurs d'une agriculture décarbonée et particulièrement ingénieuse. A Bar-sur-Loup, rencontre avec MEEED (pour Maraîchage Efficient en Eau et en Énergie Décarbonée) qui milite pour proposer des solutions concrètes et efficaces. La jeune association se fait fort de travailler sur « des sujets pragmatiques et innovants, répliquables, pour bouger le maraîchage bio vers des solutions plus économiques en eau et en énergie et avec moins d'impact carbone ».



Sur le site d'exploitation des « Petits Loups Maraîchers », était ainsi présentés par les membres bénévoles de MEEED, Thierry Dumontel et Frédéric Charron, des innovations intéressantes comme un système d'arrosage par ETP (Evapo Transpiration Potentielle), qui permet d'adapter l'arrosage en fonction des conditions météo : une centrale météorologique capte les données nécessaires au calcul de l'ETP et sur une base de temps établie à l'origine pour chacune des plantations, la valeur de l'ETP corrige automatiquement chaque jour sur les vannes concernées. Il est alors possible d'arroser suffisamment mais surtout au minimum du besoin des plantes et donc au minimum de consommation d'eau.



Pour des projets répliquables

Autre projet stimulant : le rétrofit d'un motoculteur, devenu électrique grâce à l'intervention ingénieuse de MEEED et en collaboration avec le lycée des Eucalyptus de Nice. L'association travaille actuellement sur le projet de rétrofit d'un tracteur, pour une enveloppe de près de 10.000 €, ce qui représente une économie importante pour des exploitations de petite taille en comparaison avec l'investissement dans un matériel neuf.

A ce sujet, dans le cahier des charges de MEEED, il est mentionné que ses initiatives et projets doivent être répliquables. Toujours dans cet esprit pragmatique et innovant et dans l'idée de réduire le gaspillage alimentaire, un modèle de chambre fraîche a été imaginé pour entreposer les légumes récoltés, dans un environnement frais et humide, pour une bonne conservation de leurs qualités, dans la durée. A Gréolières, en deuxième partie de journée, la visite de l'exploitation agricole d'Aurélien Garin permettait de mettre en lumière l'accompagnement apporté par l'intercommunalité en faveur de la transition du jeune maraîcher en agroécologie : ses pratiques agricoles alternatives, son modèle de gestion de l'eau durable ainsi que la valorisation locale de ses différentes productions étaient ainsi au cœur de la visite.



Thierry Dumontel, membre bénévole de MEEED, présente le mini-tracteur électrique, anciennement thermique.

EN CHIFFRES



157

Exploitations agricoles
dont **146 exploitations bio**



7116

Hectares de surface agricole
utile dans la CASA

➤ Aller plus loin :
www.france-pat.fr
www.meeed.fr

VALBONNE

SOPHIA ANTIPOLIS

CONCERTS - FESTIVALS - CINÉMA PLEIN AIR
MARCHÉS NOCTURNE ET PROVENÇAL
EXPOSITIONS - VISITES GUIDÉES



Bref,
c'est l'été

Flashez pour voir
le programme :



VSA
VILLE DE VALBONNE
SOPHIA ANTIPOLIS

GRASSE

GRASSE PERFUME WEEK - 3 AU 5 JUILLET

FESTIVAL DE SENTEURS

Une semaine dédiée aux parfums en Pays de Grasse, du 3 au 5 juillet ! Entre salon professionnel et festival de fragrances, carrefour d'échanges inspirant et innovant, voici la première Grasse Perfume Week organisée par le mouvement culturel olfactif NEZ.

Il ne pouvait en être autrement : quelle autre ville française que Grasse pouvait accueillir une deuxième « Perfume Week » dans la continuité de l'événement parisien ? Les savoir-faire liés au parfum, reconnus en 2018 par l'Unesco, font de Grasse The place to be pour un rendez-vous de cette envergure. Pour Jérôme Viaud, Maire de Grasse et Président de la Communauté d'Agglomération du

Pays de Grasse, ce nouveau rendez-vous sonnait comme une évidence : « Depuis plusieurs années, Grasse connaît un véritable regain d'attractivité, notamment au sein de l'écosystème parfum, grâce à une politique volontariste : partenariats renforcés avec les grands groupes du secteur, développement des surfaces agricoles de plantes à parfum, structuration de filières de formations autour des métiers de la parfumerie etc. La Grasse Perfume Week réunira professionnels, passionnés et curieux autour d'expériences immersives, olfactives et rencontres exclusives ». Robertet, leader mondial des matières premières naturelles, s'associe à l'événement comme partenaire majeur de cette première édition grassoise.

C'est donc un contenu varié et des formats novateurs qui animeront la semaine du 3 au 5 juillet. Le centre historique de la ville accueillera, dans des lieux tantôt insolites, historiques et emblématiques, plusieurs manifestations.

Au cœur de la cité historique mais aussi « hors les murs »

On retrouvera un salon réunissant près de 50 marques locales et internationales, des expositions sur les traditions et cultures olfactives dans le monde, une librairie olfactive avec rencontres et dédicaces...

Au cœur de Grasse Campus, se tiendront les « Smell Talks » : tables rondes, présentations immersives, parcours sensoriels, masterclasses et conférences sur les dernières avancées de la recherche ou les relations entre parfum, art, musique, cinéma ou gastronomie. Un parcours « Hors les murs » invitera le public à découvrir savoir-faire et traditions ancestrales et plusieurs lieux prestigieux accueilleront installations, performances et soirées. 10 films et documentaires seront diffusés sous l'intitulé « Quand le parfum fait son cinéma » et auront lieu plusieurs remises de prix et soirées exclusives, portes ouvertes au sein de grandes maisons grassoises et animations par les commerces partenaires : un festival de senteurs, à ne pas manquer !

➤ www.perfume-week.com




MOLINARD
CRÉATEUR PARFUMEUR
1849 - Grasse



*Plongez dans un univers
olfactif unique...*

**Vivez l'expérience des Ateliers de Création
de Parfums Molinard**

**La Maison Molinard a fêté ses 175 ans, mais aussi les 30
ans de ses ateliers de création de parfums. 30 ans de
découvertes, d'éveil des sens, d'initiations, de passion,
d'émotions...**

Sensibiliser au métier de parfumeur, comprendre l'architecture d'un parfum et apprivoiser les essences qui le composent, tel est le souhait de la Maison Molinard lorsqu'elle est la première à créer, en 1994, L'Atelier des Parfums. Plongez dans un univers olfactif unique et vivez une expérience sur-mesure dans nos boutiques.



30
1994 - 2024

GRASSE

ÉVÉNEMENTS

FLEURS EN FÊTE

De la lavande au jasmin, des siestes parfumées jusqu'à la fête de la tubéreuse, Grasse va vivre un été floral. Des événements également prétextes à rappeler toute l'importance de la préservation de la culture des plantes à parfums en Pays de Grasse, dont certaines sont parfois menacées par des réglementations européennes hostiles.

C'est la plante violette qui va ouvrir le bal avec une 3^e édition d'Instant Lavande le **samedi 12 juillet**. L'une des fleurs les plus emblématiques de la Provence, patrimoine incontesté de la parfumerie, sera mise à l'honneur dans le centre historique de la ville et une plante qui représente des enjeux importants pour l'économie grassoise. L'Europe a un temps envisagé de classer la lavande (et son huile essentielle) comme allergène, faisant peser une menace sérieuse sur sa culture. Pour défendre ce patrimoine, Jérôme Viaud, maire de Grasse et Président de la Communauté d'Agglomération Pays de Grasse, s'est lancé dans la bataille en se rendant régulièrement à Bruxelles plaider la cause des fleurs menacées et a même cofondé en juin 2023 le Club européen des maires des villes de la parfumerie, au côté de la maire de Kazanlak (Bulgarie), où la rose est reine.

Marché provençal, animations, dégustations ou conférences, le samedi 12 juillet sera aussi placé sous le thème de la biodiversité, avec un événement coorganisé par l'association La Lavanderaie de Marie et Pays de Grasse en Provence qui présente également l'exposition « Là où tout commence », combinant œuvres d'art et photographies. La veille, Jérôme Viaud recevra élus, professionnels et défenseurs de la lavande, pour des sessions de réflexion sur cette économie... florissante.

» Siestes parfumées

Entre le **1^{er} juillet et le 31 août**, éclosent des coins de détente ombragés où transats et brumisateurs invitent les passants à profiter de la belle saison pour des pauses relaxantes et parfumées en plein centre-ville : un concept attendu impatiemment toute l'année !

» Fête du Jasmin

Avec son absolu, l'un des plus utilisés en parfumerie de luxe et sa forme étoilée, la fleur de jasmin fait chaque année, le **1^{er} week-end d'août**, l'objet de festivités époustouflantes : feu d'artifice, soirée DJ parfumées, animations, corso fleuri, danseurs, jongleurs, équilibristes, percussionnistes et de nombreuses autres surprises...

» Journée de la Tubéreuse

Très prisée des parfumeurs, les notes capiteuses et sucrées de la tubéreuse inondent les champs en période estivale. Une nouvelle manifestation organisée en partenariat avec Les Fleurs d'Exception du Pays de Grasse, avec, au programme : conférence, ateliers, démonstrations où artisanat, gastronomie, art et parfumerie sont réunis le temps d'une journée.

» www.grasse.fr





Bons Baizers de Grasse





VILLE D'ART ET D'HISTOIRE
SIESTES PARFUMÉES
FLÂNERIES NOCTURNES
EXPOSITIONS
CONCERTS EN PLEIN AIR

» PAYS DE GRASSE

JARDINS DU MUSÉE INTERNATIONAL DE LA PARFUMERIE

DE FLEURS ET DE VERRE

Lieux de rencontre de la nature et des émotions artistiques, les Jardins du Musée International de la Parfumerie, à Mouans-Sartoux, mêlent depuis leur ouverture en 2010 l'inspiration d'artistes locaux et un patrimoine naturel propices aux déambulations. Cette année, c'est Antoine Pierini, artiste verrier Biotois, qui y expose son travail jusqu'en novembre prochain, avec « Vibrations du vivant ».

Pour Jérôme Viaud, Président de la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse et Maire de Grasse, « Accueillir un tel artiste au sein de notre territoire, dans cet écrin exceptionnel que sont les Jardins du Musée International de la Parfumerie, illustre notre volonté de faire rayonner l'art sous toutes ses formes, en lien avec l'histoire, le savoir-faire et l'environnement qui façonnent l'identité du Pays de Grasse ». Le choix de l'artiste Antoine Pierini est loin de relever du hasard : né à Antibes dans une famille de pionniers du Studio Glass Movement, engagée pour la protection du vivant, l'artiste sur verre contemporain puise essentiellement son inspiration dans la nature. Olivier Quiquempois, Directeur des Musées de Grasse et Conservateur en chef du patrimoine s'enthousiasme pour cette exposition : « Au verre, Antoine Pierini marie l'inox et l'acier pour créer des groupes sculptés, les Arbres repères et les Colonnes-roseaux, que chacun découvrira au fil de sa libre déambulation au cœur de notre parcours olfactif et des champs de roses, de jasmins, de tubéreuses, d'iris, de lavandes des Jardins du MIP ».

Un écrin naturel pour les œuvres de verre d'Antoine Pierini

Rose Centifolia, tubéreuse, jasmin, lavande, géranium, genêt, oranger..., les parfums naissent tout d'abord dans les plantes, d'ici ou d'ailleurs. Dans le cadre unique des Jardins du Musée International de la Parfumerie, on découvre et sent ces espèces qui fournissent depuis des siècles les précieuses matières



Colonnes-roseaux © Antoine Pierini & Villa Kerylos - Ilan Dehe

“ Les créations d'Antoine Pierini trouvent là un écrin naturel de choix. L'artiste a toujours été proche de l'art du verre et son observation du monde des maîtres verriers l'incite lui-même à travailler cette matière. ”

premières de la parfumerie. Installés de manière élégante au cœur des champs des plantes à parfum traditionnellement cultivées dans le Pays de Grasse, les Jardins du Musée International de la Parfumerie s'inscrivent dans le projet de territoire mené par la Communauté d'Agglomération Pays de Grasse et deviennent ainsi le conservatoire de plantes à parfum du



Arbres-repères © Antoine Pierini Villa Kerylos Ilan Dehe



© Antoine Pierini-Secret Gallery



Colonnes-roseaux © Antoine Pierini GH Ilan Dehe

“ Accueillir un tel artiste au sein de notre territoire, dans cet écrin exceptionnel que sont les Jardins du Musée International de la Parfumerie, illustre notre volonté de faire rayonner l'art sous toutes ses formes, en lien avec l'histoire, les savoir-faire et l'environnement qui façonnent l'identité du Pays de Grasse ”

Jérôme Viaud, Maire de Grasse et Président de la CAPG

musée, un espace naturel témoin du paysage olfactif lié à l'agriculture locale. Articulés autour d'un vieux canal et d'un bassin agricole, le site s'étend sur près de 3 hectares.

Au-delà du verre, de multiples savoir-faire

Les créations d'Antoine Pierini trouvent là un écrin naturel de choix. L'artiste a toujours été proche de l'art du verre et son observation du monde des maîtres verriers l'incite lui-même à travailler cette matière. Les bases de la gestuelle du verre soufflé, tout comme la maîtrise de cette matière en fusion, lui ont été transmises dans l'atelier familial de Biot.

Un travail qu'il enrichit depuis 2005 par l'apprentissage de savoir-faire complémentaires comme le fusing, le casting, la gravure sur verre, sculpture figurative, le travail du néon et du plasma, la vitréographie sur verre... Formateur à l'international, Antoine Pierini



Collines © Antoine Pierini - Julien Carrere

a présenté ses pièces à travers le monde dans une multitude d'expositions collectives et des expositions lui ont été consacrées au GlasMuseum de Lette en Allemagne et au Musée d'Art Classique de Mougins.

Dans la continuité de son atelier à Biot, il a également créé le Centre du Verre Contemporain. Un lieu labellisé « Ateliers d'Art de France », à vocation locale et internationale. Agrandi en termes de superficie, il en a fait aussi une résidence d'artistes, qui peuvent y présenter leur travail et mener des actions pédagogiques.

INFOS PRATIQUES

Vibrations du vivant

Jusqu'au 11 novembre, de 9 h à 18 h

Entrée plein tarif : 4 €

Visites guidées le samedi à 10 h

(de juin à août). Tarif visite guidée

individuelle : 3 € par adulte

(hors droit d'entrée)

04 97 05 58 14

activites.musees@paysdegrasse.fr



> www.paysdegrasse.fr



Arbres repères © Antoine Pierini - Julien Carrere

» PAYS DE GRASSE

FINANCEMENT DE L'INNOVATION

Initiative Terres d'Azur lance UN NOUVEAU PRÊT D'HONNEUR

A destination des entreprises qui souhaitent financer des projets innovants, il permettra d'obtenir jusqu'à 75.000 € à taux zéro sur 5 ans, sans caution personnelle.

Membre du réseau Initiative France, Initiative Terres d'Azur est une association constituée d'experts professionnels et de chefs d'entreprises au service des entrepreneurs. Ses services d'accompagnement et de financement à la création, à la reprise et au développement d'entreprises ont permis en 2024 d'accueillir, orienter et accompagner près de 70.000 entrepreneurs dans les territoires couverts par le réseau en France.

L'an dernier, initiatives Terres d'Azur (qui couvre l'ouest du département, la CAPG, Cannes-Pays de Lérins et la Communauté de communes des Alpes d'Azur) a permis de financer 103 projets et d'injecter par effet de levier près de 11 M€ dans l'économie du territoire, par le biais de prêts d'honneur, couplés à divers financements dispensés par la BPI ou le circuit bancaire traditionnel. En lançant son Fonds de Prêt d'Honneur Innovation (PHI), Initiatives Terres d'Azur fait de l'innovation un axe stratégique-clé. Les entreprises innovantes pourront ainsi renforcer leurs fonds propres car le PHI doit permettre un effet levier afin d'obtenir d'autres financements (fonds d'investissement, BPI, banques...). Il pourra atteindre 75.000 €, remboursables sur une période de 60 mois maximum, sans aucune caution personnelle engagée.

En phase d'amorçage

Pour Alexandra Garnier, Directrice d'Initiatives Terre d'Azur, « l'obtention d'un PHI intervient en amorçage d'un projet, par exemple dans des phases de R&D, de prototypage, etc. (...) ».

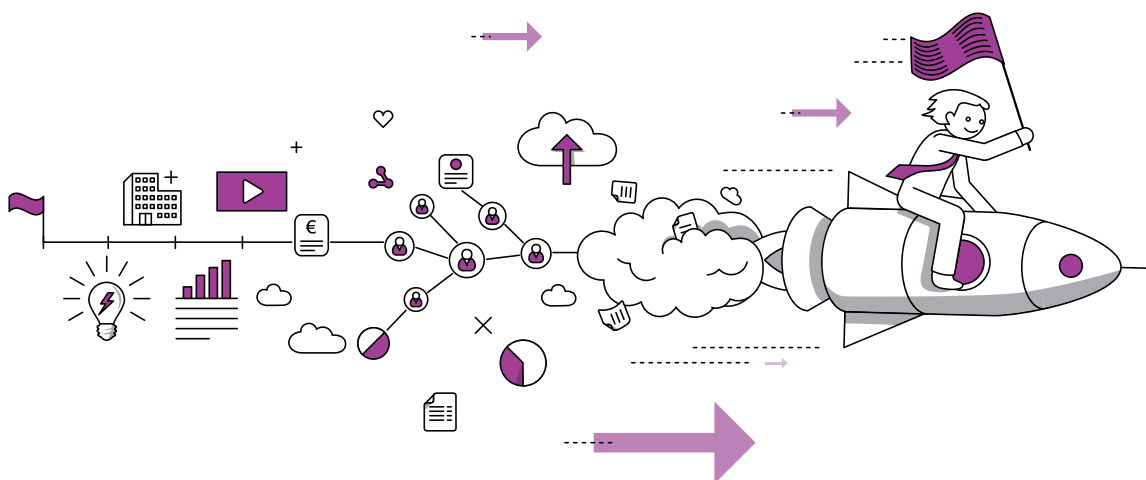


“ l'obtention d'un PHI intervient en amorçage d'un projet, par exemple dans des phases de R&D, de prototypage, etc. (...) C'est un booster pour les entreprises qui doit permettre d'intéresser d'autres acteurs au financement des entreprises concernées ”

Alexandra Garnier,
Directrice d'Initiatives Terre d'Azur

C'est un booster pour les entreprises qui doit permettre d'intéresser d'autres acteurs au financement des entreprises concernées ». Il est intéressant de noter qu'il s'agit d'un financement non dilutif. Son obtention est soumise à un certain nombre de critères, au premier rang desquels le degré d'innovation du projet. Les entreprises qui le sollicitent doivent être accompagnées par une structure partenaire (incubateur, pépinière, pôle de compétitivité...) et systématiquement en couplage d'un financement déjà obtenu ou sollicité.

Afin d'en décider, un comité d'agrément se réunit ensuite pour étudier les candidatures et émettre un avis sur les financements demandés. Composé de spécialistes de l'innovation (professionnels en propriété intellectuelle, incubateurs, experts-comptables, fonds d'investissement...), ce pool d'experts participe d'un véritable programme d'accompagnement sur mesure, pas uniquement axé sur le seul volet financier : en amont de leur passage en comité d'agrément, les entrepreneurs candidats au PHI se verront aider dans la consolidation de leur projet, le peaufinage de leur stratégie, le perfectionnement de leur pitch, etc.





Un suivi sur mesure renforcé

Dans un second temps, après obtention du prêt, un suivi renforcé est mis en place, afin d'optimiser leur développement, leur progression ou anticiper leurs futurs besoins. Récipiendaires du premier de ces nouveaux PHI (le réseau anticipe le financement d'une dizaine de dossiers en 2025), Johann Fradj, pour l'entreprise Virage AI, a « beaucoup apprécié l'accompagnement et la bienveillance des interlocuteurs rencontrés ».

Côté expert du réseau Initiative Terres d'Azur, François Prévost, passionné d'entrepreneuriat, fondateur de 7 entreprises dont Time to Planet, organisme de formation et cabinet expert en attractivité, note l'importance de ce type de financement dans le monde des entreprises innovantes : « la notion de vitesse dans les processus de financement est très importante pour les startups ». Et de citer à cet égard l'économiste Michael Porter : « qui nous rappelle que si le talent crée la valeur, c'est l'argent qui crée la croissance ».

“ L'an dernier, initiatives Terres d'Azur (qui couvre l'ouest du département, la CAPG, Cannes-Pays de Lérins et la Communauté de communes des Alpes d'Azur) a permis de financer **103 projets** et d'injecter par effet de levier **près de 11 M€** dans l'économie du territoire, par le biais de prêts d'honneur ”



➤ Plus de renseignements sur initiative-terres-dazur.com et au **04 92 42 34 00**

➤ www.paysdegrasse.fr

InnovaGrasse

lance son challenge de l'innovation 2025

En parallèle, InnovaGrasse, la pépinière d'entreprises innovantes du Pays de Grasse, partenaire d'Initiative Terres d'Azur, lance son **Challenge 2025**, un appel à projets qui permettra au lauréat de bénéficier notamment de six mois d'hébergement offerts à la pépinière, d'un accès prioritaire au PHI et d'un accompagnement personnalisé par des experts qualifiés.

Un véritable tremplin pour les entreprises innovantes qui souhaitent se développer et s'implanter sur le Pays de Grasse !

La pépinière offre l'opportunité aux jeunes entrepreneurs de



rejoindre un écosystème dynamique et de bénéficier d'un accompagnement sur mesure pendant 2 ans ! Le Challenge InnovaGrasse 2025 est ouvert aux

Startups, TPE ou PME de moins de trois ans, aux entreprises portant un projet innovant, ainsi qu'aux acteurs engagés dans la transition économique, sociale ou environnementale.

Située au sein de l'Espace Jacques-Louis Lions, ancienne usine à parfum réhabilitée, InnovaGrasse propose sur 1 800 m² des bureaux et laboratoires adaptés aux besoins des startups (15 à 30 m²), des espaces de coworking.

» VILLENEUVE-LOUBET

LIONNEL LUCA

En toute FRANCHISE

De droite, certes, gaulliste assurément, pompidolien, mais aussi écologiste avant l'heure, défenseur d'une mixité intergénérationnelle qu'il voit comme la recette du bien vivre ensemble de ses administrés, l'homme politique « activiste » côtoie ici le prof d'histoire à la mémoire infailible et aux anecdotes étonnantes. Entier, Lionnel Luca, maire de Villeneuve-Loubet, nous évoque l'histoire de sa famille et son parcours politique, sans compromis, ni sur le franc-parler, ni sur la sincérité.

Comment êtes-vous « né » en politique ?

Lionnel Luca : ma prise de conscience politique, c'est un voyage en Roumanie, à l'âge de 8 ans, en 1962. Avec, mon père, ma mère, mon oncle. Mon père revenait dans son village qu'il avait fui en 1946 pour échapper à la dictature communiste. Les hommes en armes à la sortie des villes, les guérites... Avec notre « Ariane », la voiture occidentale, dans cet environnement où vous deviez faire oblitérer vos laissez-passer au moindre déplacement, nous devenions un peu les « libérateurs » du village ! Je me souviens que le cousin de mon père avait discrètement subtilisé trois mirabelles sur un arbre pour me les offrir : en temps normal, il aurait dû demander l'autorisation au parti pour cueillir des fruits ! Voilà pour mon éveil en politique...

Et votre admiration pour le général de Gaulle ?

Ayant vécu ce voyage, quand mon père critiquait les communistes, je comprenais mieux pourquoi. A la maison, c'était donc ce combat contre les communistes et c'était surtout l'admiration du général de Gaulle, « qui n'était ni à droite, ni à gauche, mais qui était pour la France ». De Gaulle, je le voyais à la télévision : les conférences de presse, les bains de foule... Je l'ai vu le 18 juin 1968 au Mont Valérien...

Vous avez grandi en région parisienne ?

Mon grand-père roumain a signé un contrat de travail en 1929 pour venir en France quand le pays avait besoin de main d'œuvre. Il est arrivé avec son

épouse et ils ont fait venir leurs enfants deux ans plus tard, en 1931. Ils ont travaillé à refaire les routes, à ramasser les poubelles... Issy les Moulineaux, à l'époque, c'était la vraie banlieue pauvre de Paris. Mon père, mon oncle, ont eu leur certificat d'études grâce à leurs instituteurs français, marqués à gauche, qui leur ont donné ce sentiment d'appartenance à la France. Ils étaient dans une classe cosmopolite : tchèques, bulgares, grecs...

Et avec toute cette diversité, les instituteurs parvenaient à former des Français... C'était un temps où la gauche républicaine savait intégrer les étrangers, j'ai une grande admiration pour la République de cette époque. Pendant l'occupation, toute la famille est repartie en Roumanie, à l'été 41. En 44, les Soviétiques, en libérant le Pays, ont mis en place la démocratie communiste. Mon père et mon oncle ont voulu retourner en France et à l'été 46, ils ont traversé la Hongrie puis, à Vienne, le Consul de France leur a dit : « vous êtes roumains, vous repartez

“ Fils unique, on n'avait pas de Playstation, on s'ennuyait alors j'ai beaucoup lu. Dans le car, en classe de seconde, je lisais la collection Thémis Droit des Presses Universitaires de France sur « La vie politique en France de 1940 à 1969 » ! ”



en Roumanie ». Sinon, il y avait la Légion étrangère. Ils voulaient retourner en France, alors ils ont signé tous les deux. Ils sont partis pour l'Indochine : Saïgon, le Cambodge... Puis mon père a voulu revenir à la vie civile. Il a travaillé en usine et a par la suite acheté une boutique de prêt-à-porter à Garches. Ma mère l'a secondé, elle était très bonne couturière. J'ai grandi dans cet environnement.

Quand arrivez-vous sur la Côte d'Azur ?

De 1959 à 1969, nous venions chaque été sur la Côte pour les vacances.

A l'arrivée des centres commerciaux à Paris, mon père a senti que les affaires allaient devenir difficiles. Jusqu'en 1969, il avait pu sortir de sa condition. Il a décidé de venir s'installer ici où il a d'abord trouvé un magasin de livres et d'articles de plage à Cagnes sur Mer. Il reprendra ensuite une boutique de prêt-à-porter à Saint-Laurent du Var.

Vous auriez pu être commerçant... D'où vous est venue cette volonté d'enseigner ?

Moi c'était surtout la politique qui m'intéressait, mais faute de grives, on mange des merles... ! Arrivé ici à 14 ans, élève à Grasse, je découvrais la réalité provençale, un autre univers que celui que j'avais connu... Mais je n'ai jamais été le souffre-douleur, j'étais respecté de mes camarades.



“ En 1983, je suis secrétaire de la 6e circonscription et élu à 33 ans, en octobre 1988, Conseiller Général du Canton de Cagnes Ouest, avec Villeneuve-Loubet, Saint Paul, La Colle sur Loup. (...) En 1989, je deviens adjoint au maire de Villeneuve-Loubet et en 1995, je suis élu maire. ”

Lionnel **LUCA**

Maire de Villeneuve-Loubet

Fils unique, on n'avait pas de Playstation, on s'ennuyait alors j'ai beaucoup lu. Dans le car, en classe de seconde, je lisais la collection Thémis Droit des Presses Universitaires de France sur « La vie politique en France de 1940 à 1969 » !

L'économie, la politique m'intéressaient et par facilité de transport, je suis entré en classe de seconde AB au Lycée Bristol de Cannes... Cela explique aussi que je me sois présenté aux municipales de Cannes en 2001, il y avait de l'affectif : ce n'était pas que politique. Mes beaux-parents, mon épouse étaient cannois...

Afficher ses opinions politiques, lycéen : il fallait oser ?

Quand le Général de Gaulle est mort en 1970, je suis venu au lycée avec un brassard noir. Là, j'entraînais certains copains qui pensaient comme moi, mais qui n'osaient pas le mettre en avant. Certains étaient gaullistes, d'autres plus extrêmes et militaient à Occident ou Ordre Nouveau. Ce n'était pas pour moi, je n'ai jamais été extrémiste et ça, beaucoup de journalistes ne l'ont jamais compris !

Je tenais tête au prof d'éco, qui était communiste, mais les débats étaient très intéressants : j'ai appris à cette époque le respect des gens qui ne pensent pas comme vous.

J'ai 15 ans quand je prends ma carte à l'UJP, l'Union des Jeunes pour le Progrès. A Cagnes sur Mer, je trouve un noyau militant, mais je me rends vite compte que ce n'est pas mon univers. Paradoxalement, j'étais plus un militant « à la sauce communiste » qu'à la sauce « bourgeoise » ! Je préférais tracter, coller des affiches que disserter en prenant le thé !

Après le bac, je voulais faire de la politique mais personne ne m'a dit, « il y a Sciences Po ». Nous étions pourtant en 1972 ! Donc, l'Histoire-Géo me paraissait le plus proche. J'ai fait mon mémoire de DEA sur le gaullisme dans les Alpes-Maritimes.

En 1974, je crée à la Fac de Lettres, un comité de soutien à Chaban-Delmas. Dans le même temps, je passe le concours d'élève-prof qui me permet de payer mes études.

J'ai milité un temps au Mouvement des Démocrates de Michel Jobert.



J'adhère au RPR quelques jours après sa création, en 1976. Entre 76 et 81, j'assiste à toutes les réunions : j'écoute, j'apprends. En 1981, l'élection de François Mitterrand n'est pas pour moi une catastrophe (...). J'ai milité pour une 3^e voie à l'époque, avec Philippe Dechartre. Puis quand il fait entrer quatre communistes au gouvernement, je décide de ne plus rester silencieux aux réunions. Il ne faut pas oublier l'époque : les missiles SS20 pointés sur l'Ouest, le « communisme à l'italienne ». Plus tard, le général Aubert dira de moi : « Attention, il faut se méfier de Luca, c'est un activiste ! ». Oui, je suis virulent, j'ai toujours été un activiste, ça compense ceux qui ne font rien en politique !

L'heure n'est pas encore venue de vous mettre plus en avant ?

En 1982, j'aurais pu me présenter aux élections cantonales. J'ai préféré continuer à apprendre. A l'époque, personne ne me connaît encore... J'ai soutenu la campagne de Marc Moschetti à Saint-Laurent du Var et il est élu. L'année suivante aux municipales, j'étais entraîneur du club de Rugby, je deviens adjoint délégué au sport.

En 1983, je suis secrétaire de la 6^e circonscription et élu à 33 ans, en octobre 1988, Conseiller Général du Canton de Cagnes Ouest, avec Villeneuve-Loubet, Saint Paul, La Colle sur Loup. (...) En 1989, je deviens adjoint au maire de Villeneuve-Loubet et en 1995, je suis élu maire.

Je suis resté 26 ans conseiller général. En 1992, la députée Mme Sauvaigo me propose d'être sur la liste des régionales : je suis élu et reste 5 ans conseiller régional. J'ai notamment travaillé pour créer le lycée de Vence, dont je suis à l'origine. Et en 1997, je suis élu député de la 6^e circonscription pour la première fois.

En parallèle, vous êtes professeur d'histoire-géographie...

J'ai été prof pendant 41 ans, jusqu'en 2018. J'ai fait tout ce que j'aimais, j'ai aussi pratiqué le rugby

avec passion pendant près de 20 ans... Je peux mourir, j'ai eu plusieurs vies en une !

La formation en alternance a été pour moi une très belle découverte, comme enseignant, et à mon avis tout autant pour tous ceux qui avaient pu être mal orientés après le collège.

Hormis du général de Gaulle, de quelle figure politique vous sentez-vous proche ?

De Georges Pompidou : sa culture, une certaine discrétion -qui n'est pas de mise en politique, et qui finalement, donne plus de force à ses paroles. Directeur de la Banque Rothschild mais... agrégé de lettres ! Anticonformiste, il échappait à sa propre classe... On le présentait comme « l'homme de la bagnole », mais on oublie par exemple qu'il a été le premier à créer un Ministère de l'Environnement ! Il incarnait une certaine vérité politique, une sincérité et une habileté.

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous présenter aux municipales de 2014 ?

Avec 50 % de logements sociaux sur la commune en plus, je ne voulais plus laisser Villeneuve-Loubet dériver encore. Je suis revenu en force : j'avais fait par exemple 103 réunions chez des particuliers...

“ La première des raisons qui vaille la peine de se représenter, c'est de voir sa commune se transformer, s'embellir, être agréable à vivre. Une vision du bonheur pour moi, ça ressemblerait à un couple avec ses gosses, sur une piste cyclable. ”

L'an prochain ?

La logique voudrait que je me représente... C'est la confiance des administrés qui motivera ma décision pour faire un nouveau mandat.

Qu'est-ce qui vous fait vous dire que cela en vaut la peine ?

La première des raisons qui vaille la peine de se représenter, c'est de voir sa commune se transformer, s'embellir, être agréable à vivre. Une vision du bonheur pour moi, ça ressemblerait à un couple avec ses gosses, sur une piste cyclable. C'est cette image que je visualise quand je prends l'avenue des plans en direction du village. C'est ma plus grande joie : faire vivre à des citoyens, des familles, quelque chose de bien dans leur commune.

Quel bilan tirez-vous de votre action ?

Les grands enjeux ont été réalisés : sur Marina, la concession portuaire renouvelée, requalifiée, un Hôtel 5 étoiles qui va sortir. Nous avons anticipé l'appel d'offres de la concession portuaire en 2019 et nous avons fait le choix d'une concession de 30 ans. Le projet avec un hôtel était très intéressant. Le chantier naval a été repris par un important groupe français : tout va se transformer...

La requalification de la N7 et du quartier des Maurettes sont en bonne voie...

Autour de Cap 7, des enseignes Lidl, Action, de la pharmacie, s'est implanté un cabinet médical, on a créé une mairie annexe et des locaux pour la police municipale. Il y a 350 logements sur le secteur avec une promenade verte, des sentiers pédestres, une importante végétalisation. Au départ, le projet n'était pas voulu comme cela : il n'y avait que du logement social. C'est l'une des raisons qui m'ont poussé à revenir. Il y avait un blocage du projet.

L'établissement public foncier avait acheté les terrains pour près de 15 M€ et le projet qui allait en sortir allait être une catastrophe, avec l'hostilité annoncée de tous les riverains ! Nous avons tout reconfiguré, en donnant la priorité à l'accession à la propriété libre et en mixant le volet social avec les seniors : 85 logements en résidences senior, 90 en résidence de luxe, 80 logements sociaux et le reste en accès libre. Qualité esthétique, mixité : c'est plutôt une réussite. L'enjeu est de loger les gens dans de la qualité. Il est si difficile de se loger... Et en choisissant d'installer un tiers de logements sociaux pour les seniors, cette mixité générationnelle évite les ghettos.

Pour le moment, ça marche. On exige de la qualité avec les promoteurs, on essaie de trouver des compensations : un bout de terrain pour faire un jardin, une mini-crèche, une salle polyvalente, des places de stationnement...

On va maintenant reprendre en main la N7, grâce au Conseil Départemental, avec des ronds-points pour fluidifier la circulation, en direction d'Antibes. Avant mon arrivée à la commune en 2014, il n'y avait pas de plan de circulation élaboré pour la N7 ! Nous sommes au centre de tous les axes de la circulation. Le premier rond-point sortira, près de But, là où s'implante l'enseigne Grand Frais.

Prochaine étape de requalification : un hôtel Ibis 3 étoiles. On a repris en main l'ancienne station-service.



“ Autour de Cap 7, des enseignes Lidl, Action, de la pharmacie, s’est implanté un cabinet médical, on a créé une mairie annexe et des locaux pour la police municipale. Il y a 350 logements sur le secteur avec une promenade verte, des sentiers pédestres, une importante végétalisation. ”

Le terrain vague le long de la gare est devenu le seul parking gratuit pour les gens qui prennent le train sur la Côte d’Azur. La requalification est en marche. Maintenant, le slogan choisi par mon prédécesseur, « Villeneuve-Loubet, cœur nature de la Côte d’Azur », s’y prête bien.

Vous êtes précurseur sur les questions environnementales...

Je dois être le seul type de droite qui s’est intéressé à l’environnement avant que cela ne devienne une opération de clientélisme électoral, de racolage assez éhonté... beaucoup étaient plutôt « dans le béton ». J’ai toujours eu une conscience environnementale, mais de bon sens, loin des intégrismes ! Je suis vice-président délégué à l’environnement à la CASA et en 2014, on ne parlait pas « vélo » à la CASA. Si entretemps, la collectivité s’est intéressée au dossier, nous, à Villeneuve-Loubet, nous n’avons pas attendu : en 1994, j’ai été le premier de la Côte d’Azur à sortir une piste cyclable, reliant le village au collège. Comme en Italie, nous avons simplement ajouté une bordure protégée le long de la route, en conservant le



trottoir d’origine. A l’époque, cela faisait rigoler tout le monde : « les mêmes n’iront jamais à l’école à vélo ! ». Aujourd’hui, on peut de La Colle sur Loup à Biot en piste cyclable !

Conseiller général, j’ai assuré la présidence de la commission environnement, dont personne ne voulait ! On me l’a laissée... J’étais un peu « borderline » donc on ne m’avait pas confié de commission jugée importante.

C’est à cette époque que j’ai rencontré le Premier Docteur en écologie de France, Noël Perna.

Nous n’étions pas du même bord mais on s’appréciait. En 1990, à la conférence « Globe 90 » de Vancouver, dédiée à « L’industrie et l’environnement », j’avais ramené les conclusions du rapport de Brundtland sur ce que l’on appelait déjà le « sustainable development », ce développement durable que l’on connaît tous aujourd’hui... Déjà à cette époque, américains et canadiens avaient compris que l’on pouvait faire du business avec l’environnement. J’en avais écrit un article dans la revue de l’association « Région Verte » fondée par Noël Perna. J’ai une certaine antériorité dans l’écologie, n’en déplaise aux écolos ! Le slogan de Perna était d’ailleurs très juste : « L’environnement, c’est l’affaire de tous ».

A Villeneuve-Loubet, comment s’est traduite votre conscience environnementale ?

Il y avait un parc naturel départemental sur notre territoire : Vaugrenier (101 hectares) et j’en ai créé un 2^e avec les Rives du Loup (une quarantaine d’hectares).

A Villeneuve-Loubet, avant que cela ne soit à la mode, on a planté des arbres. Quand sort de terre le Pôle Culturel Auguste Escoffier en 2013, c’est un désert des tartares !

Alors on a planté des camphriers, verts toute l’année... On vient d’en planter le long de la N7, on a végétalisé des parkings, partout où cela était possible. Sur les 30 % urbanisés des 2000 hectares de la commune, plus de la moitié sont végétalisés : Villeneuve est très « Chlorophyllée » !

Nous avons développé depuis longtemps le concept de jardins dans les quartiers. Il y a presque 30 ans, nous créons des jardins d’enfants au milieu des villas. On a fait des jeux de boules à côté. On me

disait : à quoi ça sert ici puisque tout le monde a un jardin ? Eh bien, cela sert à se retrouver... Et depuis 2014, on a créé deux écoparcs et cette année un 3^e est en cours.

Sur l’éclairage, on termine l’équipement de la commune en leds. On a commencé en 2019, bien avant que cela ne devienne obligatoire. Nous avons signé le premier MPE (Marché de Performance Energétique) de France ! Il fallait un certain courage à l’époque et... 5 M€ d’investissements. Dans la commune, nous ne faisons pas d’extinction des lumières, nous baissions à 10 % d’intensité. Je l’ai dit : dès qu’ils éteignent à Shanghaï, j’éteins ! La sécurité est primordiale pour moi.

Et le monde de l’entreprise ?

C’est un monde parallèle avec ses salariés et ses clients. Le club des entreprises que nous avons soutenu est aujourd’hui au point mort.

Alors qui trouve grâce à vos yeux ?

Les entreprises familiales qui se transmettent, qui sont attachées aux lieux où elles se trouvent. Mais ce n’est pas la majorité... Beaucoup sont des mercenaires : nous avons par exemple des directeurs de grandes enseignes qui se contrefichent de la commune, alors dans ce cas, quel est l’intérêt pour la municipalité ? L’emploi ? Mes administrés ne travaillent pas spécifiquement sur la commune. L’argent va essentiellement à l’intercommunalité... De mon côté, je me bats, au sein de la CASA, par exemple pour les ZAE, les Zones d’Activités Economiques car il n’y a pas que Sophia Antipolis sur le territoire : il y a une dizaine de ZAE qui rapportent de l’argent, qui comptent des emplois et des startups y sont parfois installées. Pôle Marina 7 en est un fleuron.



➤ www.villeneuveloubet.fr





CHR, ÉVÉNEMENTIEL & LOISIRS

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

>> NEWS

COMMISSION DU FILM

UNE TERRE DE TOURNAGES

Elle n'a pas que pour seule vocation d'accueillir le plus grand et le plus glamour des festivals de cinéma au monde : la Côte d'Azur est aussi et surtout une terre d'accueil pour les tournages. En 2024, il y en a eu 5 % de plus qu'en 2023, pour un total de 1480 jours de comptabilisés !

C'est Frank Chikli, Président de la Commission du film Alpes-Maritimes Côte d'Azur, qui le dit : « 2024 se confirme comme une grande année pour les tournages dans les Alpes-Maritimes, avec plus de 65 M€ de retombées économiques sur le département en croissance par rapport à l'année dernière. Les tournages des sept fictions tv et plateformes représentent à eux seuls 23 M€ de dépenses locales ». Avec 5 longs-métrages, ce sont 41 jours de tournages qui ont été réalisés l'an dernier.

Cachets des techniciens et des artistes locaux, frais de prestataires (restauration, location de matériels, transports, hébergement (40.638 nuitées l'an dernier !)... Les retombées directes avoisinent les 65 M€, quand les indirectes (liées au tourisme, à la médiatisation de la Côte d'Azur) sont évaluées à 151 M€. Les marques ont,



Alice Nevers © Commission du Film Alpes-Maritimes

elles aussi, décidé de filmer dans le département pour mettre en avant leurs produits. Parmi celles ayant choisi les décors idylliques de la Riviera, on retiendra Lancôme, Céline, Ford, Mercedes, Sandro, Adidas, Armani, Citroën, IKKS, Givenchy Kids, Audi, Louis Vuitton, Rolls-Royce, Dior, Lacoste, TAG Heuer...

643 jours de tournages publicitaires

Autant de belles signatures, qui représentent le tournage de 140 publicités et 92 programmes de flux (non rediffusés) le tout équivalant à 643 jours de tournages.

Le département a également été le théâtre du tournage de 42 films documentaires, 31 court métrages, 19 clips musicaux, le tout représentant 645 jours de tournage.

Association née sous l'impulsion de la Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur, la

Commission du Film Alpes-Maritimes Côte d'Azur reçoit et accompagne, à tout stade du projet et gratuitement, en moyenne 150 productions chaque année, qui souhaitent tourner dans le département.

Elle met ainsi en place, notamment, un accompagnement personnalisé dans la recherche de décors, dans l'identification de techniciens, artistes ou prestataires locaux, dans l'identification des aides publiques existantes, des studios et industries techniques et des infrastructures. Une trentaine de villes azuréennes en sont membres, tout comme le Conseil Départemental des Alpes-Maritimes, apportant leur soutien à la commission.

> www.filmcotedazur.com



Heads of State © Commission du Film Alpes-Maritimes

SPECTACLE

UNE SOIRÉE AU THÉÂTRE

avec accueil VIP

Scène conventionnée d'intérêt national, Le Carré accueille des artistes de notoriété de la scène internationale et présente plus de 120 spectacles par saison dans toutes les disciplines (théâtre, danse, cirque, musique, humour...).

Situé au cœur du Golfe de Saint-Tropez, sur l'un des plus beaux rivages méditerranéens, Le Carré propose aux acteurs entrepreneuriaux un accueil privilégié : présentations de saison personnalisées, visites du Théâtre, rencontres avec des artistes, soirées piano-bar après la représentation...

Le Théâtre offre également des tarifs préférentiels en direction des comités d'entreprise et des groupes. Fortement attaché à la convivialité et la qualité d'accueil, Le Carré accueille ses publics au sein d'un bel équipement contemporain de 5200 m², doté d'un restaurant, d'un lounge et d'un Hall monumental permettant l'organisation d'événements.

Devenez mécène !

Le Carré développe une politique partenariale spécifique en direction de ses



mécènes entreprises* et valorise leur visibilité auprès d'une large audience tout en offrant le bénéfice d'une réduction de l'impôt sur les sociétés.

Le Carré propose également ses espaces en location (salle de spectacle 480 places, auditorium, salles de réunion...) pour tout type de manifestation**.

Ses points forts : une qualité d'accueil et de service, une facilité d'accès (A8 sortie Le Muy), un parking de 310 places, un restaurant et un lounge sur site, un environnement méditerranéen exceptionnel, associé à l'agrément d'une ville de bord de mer vivante et dynamique en toutes saisons.



Rencontrez l'équipe du Carré à l'occasion de la présentation de la saison 2025 - 2026, **le jeudi 19 juin à 19 h 30.**

Le Carré Sainte-Maxime

107 route du Plan de la Tour Carré
Léon Gaumont - 83120 Sainte-Maxime
Tél. 04 94 56 77 77
www.carre-sainte-maxime.fr

*Réduction de l'impôt sur les sociétés de 60% du montant du don jusqu'à 20.000€ dans la limite de 0,5% du CA HT

**Hors diffusion spectacle vivant professionnel

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

LE CARRÉ

SAINT-MAXIME
SCÈNE CONVENTIONNÉE D'INTÉRÊT NATIONAL

Le Carré Sainte-Maxime est situé au cœur 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.

LE CARRÉ DES MÉCÈNES

Lieu d'art et de culture, Le Carré est devenu une maison. Une maison-bateau qui entraîne ses publics au gré de flots imaginaires. Au fil de ces voyages, Le Carré écrit au quotidien une histoire partagée avec vous. Il donne du sens au vivre-ensemble et à la valeur d'une culture du partage.

Soutenir le projet artistique du Carré, c'est associer votre image et vos valeurs à celle d'un théâtre réunissant plus de 23 000 spectateurs par an et présentant plus de 150 représentations au cours de la saison. Vous bénéficiez de nombreux avantages (visibilité de votre marque ; accueil VIP de vos clients, collaborateurs ou partenaires ; organisation de soirées ou d'événements ; participation à la soirée des mécènes ; privilèges qualitatifs...).

RETROUVEZ TOUTE LA PROGRAMMATION SUR CARRE-SAINT-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 / 04.94.56.77.77

CarreSainteMaxime

EXPOS

Double expo PICASSO

Musée Magnelli, musée de la céramique
Du 5 juillet au 29 septembre

Cet été, le musée Magnelli, musée de la céramique, invite ses visiteurs à approfondir l'approche du multiple dans l'œuvre de Pablo Picasso. Cette thématique, essentielle dans le processus créatif de l'immense artiste, témoigne de son intérêt constant pour la reproduction et la variation, dépassant la simple répétition technique pour devenir un véritable champ d'expérimentation plastique. Afin de sonder cette relation singulière entre Picasso et l'art du multiple, le musée Magnelli, musée de la céramique propose à l'été prochain deux expositions complémentaires : Picasso, ses affiches et Picasso céramiques, les techniques du multiple.



Pablo Picasso - Tripode - 1951 - Grand vase tourné
Tiré à 75 exemplaires numérotés, exemplaire 43/75
Madoura, édition Picasso, réplique authentique, AR 125
Terre de faïence blanche, décor aux oxydes, gravé sur émail blanc
H. 75,5 cm x D. 23 cm - Collection musée Magnelli,
musée de la céramique, Inv. D.2021-2-4
Photo : François Fernandez
© Succession Picasso, Paris, 2025

KARINA BISCH, La Tête dans le décor

Musée National Fernand Léger - Biot
Jusqu'au 10 novembre

L'artiste Karina Bisch propose une installation immersive inédite dans les espaces du musée national Fernand Léger : peintures murales, tableaux et créations textiles entrent en dialogue avec des œuvres de Fernand Léger choisies par la créatrice.

Situé à la croisée de la peinture, du design et de l'architecture, son œuvre s'inspire des formes et des couleurs des avant-gardes modernistes du XX^e siècle tout en les adaptant au monde contemporain. Comme Fernand Léger, Karina Bisch explore le potentiel des motifs décoratifs comme ornement mais aussi comme langage autonome, capable de remodeler notre perception du temps et de l'espace.



Pablo Picasso - Vallauris - 1956 - Plat rond
Tiré à 100 exemplaires numérotés, exemplaire 93/100
Madoura, édition Picasso, empreinte originale, AR 330
Terre de faïence blanche - D. 42 cm - Collection musée Magnelli,
musée de la céramique, Inv. 1993-3-3 - Photo : François Fernandez



Pablo Picasso - Exposition Vallauris 1956
1956 - Affiche originale - Linogravure en cinq couleurs
Tirée à 200 exemplaires - Imprimeur : Arnéra, Vallauris
H. 99 x l. 66 cm (image H. 65,5 x l. 53,5 cm)
Collection Werner Röhlsberger
© Succession Picasso, Paris, 2025

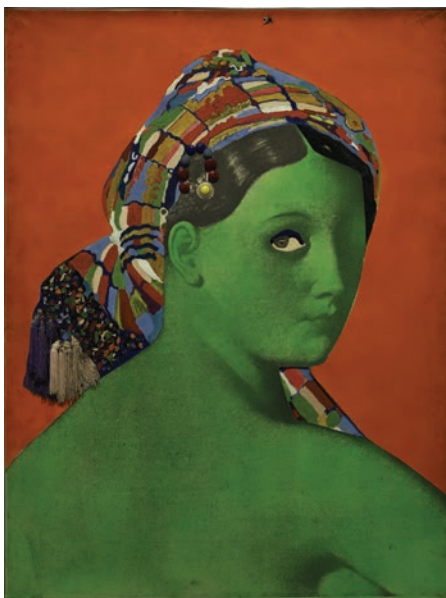
COULEURS ! L'expo des sens

Du 8 juillet au 3 août - Grimaldi Forum - Monaco

Le Grimaldi Forum dévoile sa grande exposition estivale, à partir du 8 juillet et jusqu'au 31 août. Une histoire moderne de la couleur à travers une centaine de chefs d'œuvres du 20^e siècle, issus du Centre Georges Pompidou.

Picasso, Modigliani, Basquiat, Delaunay, Matisse, Kandinsky... Autant de maîtres que l'on ne présente plus, qui se verront exposés au sein de sept espaces monochromatiques, qui auront la particularité d'être scénarisés grâce à l'apport d'autres sens tels que l'odorat et l'ouïe. On retrouvera ainsi les compositions musicales de Roque Rivas, les ambiances olfactives du « nez » Alexis Dadier de la maison Fragonard.

Le design s'invitera aussi dans l'exposition monégasque avec les incontournables créations de Jean Prouvé, Philippe Starck ou Ettore Sottsass habilement intégrées aux œuvres d'art picturales présentées dans l'exposition, en des ensembles scénarisés par Marion Mailaender : en recréant des espaces de vie intérieurs, la dimension colorée du travail des artistes prendra une autre réalité et donnera à découvrir des ambiances en immersion dans le quotidien.



Martial Raysse - Made in Japan - La grande odalisque, 1964
Peinture acrylique, verre, mouche, passementerie en fibre synthétique,
sur photographie marouflée sur toile - 130 x 97 cm
Don de la Scaler Foundation en 1995 - Collection Centre Pompidou,
Paris - Musée national d'art moderne - Centre de création industrielle
Crédit Photo : © Centre Pompidou, MNAM-CCI/Philippe Migeat/Dist.
GrandPalaisRmn - © Adagp, Paris, 2025



Marc Chagall - Bella au col blanc, 1917 - Huile sur toile de lin - 149 x 72 cm - Dation en 1988
Collection Centre Pompidou, Paris - Musée national d'art moderne - Centre de création industrielle - Crédit photo : © Centre Pompidou, MNAM-CCI/Hélène Mauri/Dist. GrandPalaisRmn
© Adagp, Paris, 2025



CLASSIC CAR RENTAL

Team building
Location à la journée
Photoshoot & Cinéma

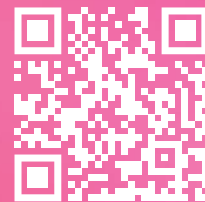
MONACO•NICE•CANNES

niceclassiccar.com

+33 7 48 93 14 23

LE CLUB BUSINESS

le plus fou de la Côte d'Azur !



AURÉLIE

MARC

SHÉRINE

REJOIGNEZ-NOUS !*

TARIFS 2025

➤ **NON PARTENAIRE**
à partir de **2500 €**

➤ **DÉJÀ PARTENAIRE**
à partir de **2000 €**
Engagé avec **IN Magazine**
au moment de l'adhésion

Ce tarif comprend :

- **L'accès à nos événements :**
2 à 3 rendez-vous mensuels
à des tarifs préférentiels
Des soirées business, afterwork
et speed business meeting
Des événements culturels,
soirées thématiques, gastronomiques...
Des activités sportives
golf, karting, ski, tennis...
- **Une parution dans le IN Club Mag'**
- **L'adhésion à notre réseau de partenaires**
- **Un référencement dans IN Magazine** comme nouveau membre dans la rubrique IN CLUB
- **Une mise en avant** sur les réseaux sociaux
- **Votre espace personnalisé** sur le site www.in-magazines.com parmi **plus de 160 entreprises**

Pour plus d'informations, contactez vos chargés de clientèle

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

Marc Pottier > **06 01 94 71 87**
marc@in-magazines.com

Shérine Pottier > **06 25 77 27 56**
sherine@in-magazines.com

*Inscriptions réservées aux entreprises de plus de 3 ans ou avec des employés



Suivez-nous sur LinkedIn : IN Club | IN Magazine

www.in-magazines.com



Tourisme : LE GUIDE ULTIME ET PRATIQUE

➤ Ce n'est pas parce que l'on y vit toute l'année qu'on en connaît tous les secrets et les meilleures façons d'en profiter : le nouveau guide « Explorez Nice et la Côte d'Azur » constitue l'outil idéal pour tirer le maximum d'un séjour à Nice et sur la Riviera, aussi agréable à consulter qu'ultra-pratique grâce à son format de poche et sa structure facile à comprendre en un clin d'œil. La section « Le meilleur de Nice et la Côte d'Azur » propose des listes thématiques sur ce que la destination a de mieux à offrir selon ses envies, tout en ciblant les incontournables.

« Découvrir Nice et la Côte d'Azur » propose ensuite une série d'itinéraires clés en main pour ne rien manquer des stations balnéaires, villes et villages de la Riviera française : Nice et ses environs ; la côte entre Nice et Menton ; la principauté de Monaco ; les vallées de la Roya et de la Bévère, aux portes du Mercantour ; la côte entre Nice et Cannes ; la côte entre Cannes et Saint-Tropez ; puis enfin entre Saint-Tropez et Bandol. Pour chaque itinéraire, un plan clair et précis permet de se repérer, avec localisation des attraits, activités, boutiques, restaurants et bars. Un système d'étoiles et les coups de cœur d'Ulysse guident le lecteur vers les attraits et les adresses qui se démarquent. Le chapitre « Nice et la Côte d'Azur pratique », rempli



de renseignements utiles pour mieux voyager, aborde entre autres l'arrivée, les déplacements, le climat et les événements ponctuels. Des cartes additionnelles sur la couverture (vue générale de Nice et carte du réseau de train de la région) complètent le guide.

Explorez Nice et la Côte d'Azur
Version papier (13,99 €) & Version numérique (9,99 €)
208 pages, 14 cartes
ISBN version papier : 9782765861324
www.guidesulyse.com



NOUVEAU
DANS VOTRE RÉGION



GO-FUN
S'ÉVADER, S'AMUSER...

ENTREPRISES / PARTICULIERS
ESCAPADES NATURE
ACCOMPAGNÉES SUR
LES PISTES ET SENTIERS
EN TROTTELETTE
TOUT-TERRAIN
ÉLECTRIQUE



www.go-fun.fr

- 10 %
par personne*
sur présentation
de cette publication

*Valable jusqu'au 01/09/25
Non cumulable avec les autres
offres de tarifs réduits

Les Montagnes :
Mont Cima, Mont Chauve,
Mont Macaron, Mont
Férion, Mont Gros...

Les Villages :
Saint-Blaise, Castagniers,
Aspremont, Levens,
Roquestéron, Tanneron...

**Les autres
Randonnées :**
La Valmasque, Les Berges
du Var, Le Massif du
Tanneron, L'Esterel...






06 27 56 33 84 - contact@go-fun.fr



BA
Centre Esthétique

PROFITEZ DE
-20 %
sur votre
premier soin
avec le code :
BA20

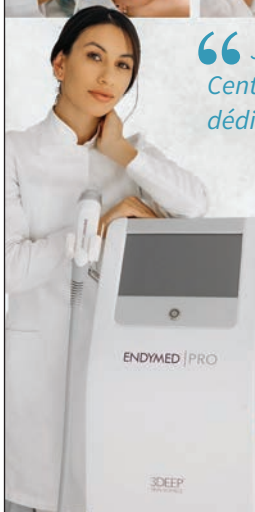





“ Je suis Aliona Jeder, fondatrice de BA Centre Esthétique, un espace haut de gamme dédié à la beauté naturelle et au raffinement. ”

Ma mission est d'offrir des soins esthétiques avancés, personnalisés et efficaces, dans un cadre où chaque femme se sent confiante, valorisée et unique.

Au cœur de la Côte d'Azur, nous redéfinissons les standards de la beauté avec soin, empathie et professionnalisme.



55 Av. de Cannes Juan-les-Pins - 06160 Antibes

06 17 42 28 78
bacentreesthetique@gmail.com
bacentreesthetique.fr





» E. LECLERC NICE / NICE SHOPPING

DÉFENDRE LA SATISFACTION CLIENT, tout ce qui compte pour E. Leclerc Nice

A Nice, le réseau E. Leclerc est bien représenté avec 3 magasins dynamiques, dont l'emblématique hypermarché du quartier Ouest, à Saint-Isidore. Au contact de ses clients et à la manœuvre pour leur faire vivre la meilleure expérience de consommation, Justine Boulet, responsable Communication et RP, travaille aussi à développer et propulser l'ensemble du shopping niçois, aux côtés de l'association Nice Shopping.

Justine, parlez-nous de votre parcours :
Justine Boulet : Je suis arrivée à l'âge de 11 ans sur la Côte d'Azur mais je suis originaire de Seine-et-Marne, née à Fontainebleau. J'ai fait des études supérieures à Nice et à Sophia Antipolis. Après avoir effectué mon bachelier en communication, je suis partie découvrir l'Angleterre, où j'ai vécu de petits jobs pendant quelque temps, avant de rentrer : j'avais un peu le mal du pays... ! J'ai alors repris le cours de mes études pour passer un Master en communication à Nice, avec une spécialisation dans le digital. J'ai réalisé une alternance pendant mon cursus, au sein d'une agence de presse monégasque, en 2016. C'est en 2017 que j'ai intégré Cap 3000 où j'ai travaillé pendant 4 ans pour le service marketing et événementiel. Par la suite, toujours pour le groupe Altarea qui m'a fait confiance, je suis devenue responsable communication de deux centres commerciaux à Toulouse pendant une année. Il y a 3 ans, je suis entrée dans le « Mouvement E. Leclerc » comme responsable communication pour les 3 magasins E. Leclerc situés à Nice.

En quoi consiste votre travail quotidien ?

J'ai la responsabilité de la Communication des 3 magasins de l'enseigne E. Leclerc dirigés par Philippe Lelaure, adhérent E. Leclerc. J'ai été recrutée pour la communication et la fidélisation de nos clients à Saint-Isidore, puis pour les deux autres entités : E. Leclerc Nice Riviera situé au sein de Nice Valley et E. Leclerc Nice Saint Roch à Nice Est depuis 2023. Mon rôle consiste à mettre en valeur les atouts de chacun de nos magasins auprès de nos clients actuels et futurs, afin de renforcer leur attractivité et de nous différencier de la concurrence. La fidélisation est un enjeu central dans ma mission, tout comme l'écoute active de notre clientèle. Cela nous permet d'ajuster en continu nos actions et de rester en phase avec les attentes réelles de nos clients. Chez E. Leclerc, chaque magasin est indépendant, ce qui nous permet de développer une communication humaine et locale. C'est l'essence même du "Mouvement E. Leclerc" : être proche de ses clients, adapter nos actions à leurs besoins réels, et ne jamais perdre de vue que le commerce, c'est d'abord une relation de confiance.

Quelle est cette clientèle ?

Notre clientèle est aussi diverse que fidèle. Chaque hypermarché accueille chaque jour des milliers de clients issus des quartiers environnants, mais aussi des communes voisines. Ce qui fait la force

de notre magasin, c'est le lien de proximité que nous entretenons avec eux. Cela passe par des opérations locales, des animations en magasin, une écoute constante, mais aussi par l'implication de nos 300 collaborateurs permanents, qui sont eux-mêmes des clients et des ambassadeurs du magasin.

Quelles actions mettez-vous en place avec Nice Shopping, l'association du commerce niçois ?

Avec Nice Shopping, nous sortons un peu de notre cadre de travail : nous ne sommes pas dans la « bataille » des promotions entre concurrents que nous menons habituellement et nous endossons notre costume de commerçant niçois, au même titre que tous les autres membres ! Nous travaillons donc tous ensemble pour apporter une expérience shopping optimisée aux clients, leur faire découvrir le meilleur de Nice, en leur proposant des services qui facilitent leur quotidien, mais également des jeux concours, des cadeaux, des promotions, des événements.

Nous sommes dans une réflexion intéressante qui nous permet aussi un travail institutionnel et relationnel que nous n'aurions peut-être pas mené naturellement : réunions entre partenaires, entre voisins de la plaine du Var... Une grande question guide notre action au sein de l'association : comment pouvons-nous aider la ville de Nice - nous qui sommes des grandes surfaces importantes - et ses commerçants, quelles que soient leurs tailles ou leurs zones de chalandise ? Le but est de fédérer et de rappeler aux commerces de proximité que nous les soutenons et participons tous à l'essor du shopping à Nice.



www.e.leclerc



www.niceshopping.fr

A quoi ressemble l'une de vos journées de travail ?

Dans la grande distribution, la polyvalence est une vraie force, et l'entraide fait partie de notre quotidien. Chaque matin, par exemple, je participe avec notre responsable Qualité à la préparation des paniers « anti-gaspi », composés des produits à date limite de consommation du jour, pour l'application Phenix. Les clients les réservent en ligne et viennent ensuite les récupérer en magasin. Si besoin, je peux aussi prêter main-forte en rayon, notamment en cas de retard de livraison ou de manque ponctuel d'effectif, pour que tout soit prêt à l'ouverture de 9 h. Une autre partie de mes missions est tournée vers la relation client : je gère les avis et messages reçus via nos différents canaux de communication. Chaque réponse est personnalisée - cela prend du temps, mais c'est un engagement auquel nous tenons. Par ailleurs, l'analyse marketing fait également partie intégrante de mon travail. Nous croisons données commerciales, retours clients, panier moyen et taux de pénétration... pour ajuster nos contenus de communication. Les datas issues de la carte de fidélité sont précieuses pour cibler nos communications et proposer des offres pertinentes selon les profils de nos clients. Enfin, je consacre également une partie de mon temps à promouvoir nos trois magasins au sein de la vie locale niçoise.

Quelle est votre actualité ?

Toujours satisfaire au mieux notre clientèle, qui retrouvera -souvent après ses vacances, l'enseigne E. Leclerc dans sa région d'origine ! Cela permet de soutenir notre image partout en France. Ensuite, la rentrée sera le rendez-vous important puis bien évidemment, la période de Noël qui reste la plus dynamique de l'année !

Et vos partenariats ?

Nous nouons des Alliances Locales E. Leclerc avec des producteurs locaux, avec des associations locales (sportives, écoles ou autres), et sommes partenaire d'organismes pour l'aide à l'emploi : des partenariats pour favoriser la vie active niçoise.

ENTRE NOUS

Sportive ! En hiver, le ski à la Foux d'Allos a toutes les faveurs de Justine tandis qu'à la belle saison, elle se plaît à pratiquer le running en bord de mer. Ses week-ends, elle les passe volontiers en famille ou entre amis.

“ La fidélisation est un enjeu central dans ma mission, tout comme l'écoute active de notre clientèle. Cela nous permet d'ajuster en continu nos actions et de rester en phase avec les attentes réelles de nos clients. ”

Justine
BOULLET

Responsable
Communication et RP
pour les 3 magasins
E. Leclerc de Nice



» OFFICE DE TOURISME METROPOLITAIN NICE CÔTE D'AZUR NICE SHOPPING

Tourisme : Météo au beau fixe POUR NICE CÔTE D'AZUR

A la direction générale de l'Office de Tourisme Métropolitain Nice Côte d'Azur, Jean-Sébastien Martinez évoque avec nous les bons chiffres du cru 2024, les performances touristiques métropolitaines, ou encore le travail gagnant-gagnant initié avec Nice Shopping, pour renforcer encore l'attractivité du territoire.

Quel bilan tirez-vous de la fréquentation touristique l'an dernier ?

Jean-Sébastien Martinez : incontestablement, l'année touristique 2024 a été très réussie, avec des records battus, notamment en termes de fréquentation hôtelière, avec des chiffres jamais atteints ! A titre indicatif, en 2008, Nice comptait 8500 chambres d'hôtel et 51 % de taux d'occupation à l'année. En 2024, la ville en compte 12.700 avec 72 % de taux d'occupation ! Aujourd'hui, plus de 50 % du parc hôtelier du territoire est classé entre 4 et 5 étoiles et nous sommes la deuxième offre hôtelière de cinq étoiles en France.

La transformation urbaine de la ville, devenue beaucoup plus attrayante, la progression de la consommation touristique en France, comme dans le monde, ont eu un impact, de même que la politique portée par l'OTM NCA.

Rappelons que nous sommes un cas unique en France : nous sommes la seule grande ville française à avoir un tourisme international avec 60 % d'internationaux pour 40 % de français, sans compter les nombreuses résidences secondaires d'européens comme les Suédois, les Italiens, les Britanniques... qui portent ce chiffre à près de 70 % de touristes internationaux !

Qui sont ces touristes internationaux ?

C'est un tourisme « multi-marchés » avec dans le top 5 de la clientèle étrangère, les Etats-Unis (19 % des touristes étrangers), la Grande-Bretagne, l'Allemagne, les pays scandinaves... Nous étions d'ailleurs parmi les premiers OT de France à aller chercher la clientèle américaine dans des destinations encore peu explorées comme l'Illinois, le Texas... Nous ouvrons d'ailleurs un bureau à New York.

Vous misez sur la Métropole comme une destination à vivre toute l'année :

Oui et nous avons tiré les fruits de notre campagne de communication pour Nice en hiver. Nous voulons être vus comme une destination urbaine et pas comme une seule destination balnéaire. C'est un retour à nos racines : n'oublions pas que l'inscription d'une partie de la ville de Nice sur la liste du patrimoine mondial par l'UNESCO en 2021, s'est faite au titre de « Ville de la villégiature d'hiver de la Riviera ».

Comment renforcer encore l'attractivité de cette clientèle touristique en hiver ?

La destination « hiver », c'est le développement d'une nouvelle offre : accueil de nouveaux événements, création de temps forts comme au mois de novembre avec l'UNESCO, c'est aussi l'opportunité de dynamiser la vie de la clientèle hôtelière avec des concerts, des lectures ainsi qu'un travail avec les services culturels pour que les grandes expositions ne soient plus uniquement estivales, par exemple.

EN CHIFFRES



72 % de taux d'occupation des chambres d'hôtel à Nice en 2024



27.000 emplois issus du tourisme dans la Métropole



197 M€ le montant des dépenses de communication économisées pour promouvoir la Métropole grâce à l'arrivée du Tour de France à Nice en 2024

Entre 2022 et 2023, l'hiver a connu une fréquentation en hausse de 4 %, de + 6 % à l'hiver 23-24 et de + 7 % l'hiver dernier ! Cela participe aussi à notre logique de vouloir maintenir et pérenniser les emplois du secteur touristique toute l'année.

Le sport représente aussi une excellente raison de visiter la Côte d'Azur...

L'accueil du Tour de France, les JO... mais aussi L'Ironman, qui attire également une clientèle dépensant en moyenne 350 € quotidiennement et sur plusieurs jours. Pour les sportifs, la destination niçoise rajeunit ! Comme en témoigne l'organisation avec la Métropole d'une manche de l'UTMB (Ultra Trail du Mont Blanc), une compétition très en vogue, sur des parcours qui permettent de promouvoir toutes les facettes et les paysages de la Côte d'Azur. Avec l'arrivée d'un nouveau public qui se retrouve de plus en plus dans cette destination... A ce sujet, on estime à 197 M€ le montant des dépenses de communication pour promouvoir la destination qui ont été économisées avec la seule arrivée du Tour de France ici à Nice l'an dernier !

Comment travaillez-vous en lien avec Nice Shopping ?

Commerce et tourisme sont les deux grands pôles d'activité de la Métropole Nice Côte d'Azur. 27.000 emplois pour le tourisme, 29.000 pour le commerce et des liens d'interdépendance. Nous sommes adhérents depuis la création de Nice Shopping mais nous avons renforcé notre partenariat encore l'an dernier : une adhésion largement mise à profit dans les deux sens car nous sommes bien conscients que le levier shopping est la deuxième raison du choix d'une destination touristique. Nous l'encourageons et contribuons à leur Grande Parade de Noël mais également à nombre d'autres actions promues par Nice Shopping le reste de l'année.

Cette association nous permet également de faire le lien entre des gros porteurs comme Cap 3000 ou Shopping Promenade Riviera et les commerces de centre-ville. C'est un interlocuteur privilégié. Cette dynamique correspond très bien aux résultats d'une enquête que nous avons menée pour la promotion de Nice en hiver : il ressortait des attentes des touristes en hiver 4 grands thèmes : l'art de vivre, le shopping, la douceur de vivre et la culture. A nous d'éveiller les consciences internationales : Nice est une destination de shopping !



www.explorenicecotedazur.com



www.niceshopping.fr

Jean-Sébastien
MARTINEZ

Directeur général de l'Office
de Tourisme Métropolitain
Nice Côte d'Azur

“ Nous sommes adhérents depuis la création de Nice Shopping mais nous avons renforcé notre partenariat encore l'an dernier : une adhésion largement mise à profit dans les deux sens car nous sommes bien conscients que le levier shopping est la deuxième raison du choix d'une destination touristique. ”

De même, il y a beaucoup d'artisanat local et de métiers d'art dont nous voulons encore développer la promotion : du luthier de Saint-Roman de Bellet au cultivateur de safran à Utelle ou à Isola, jusqu'à l'artisan fabricant de meubles en cœur de ville...

Il est entendu que quatre leviers font le succès d'une destination touristique : la qualité de l'hébergement, le commerce, l'offre d'activités culturelles & sportives et la restauration. Je crois que nous pouvons dire que nous cochons toutes les cases, sur le littoral jusque dans le moyen et le haut-pays !

Quelles sont les projections de fréquentation sur la saison estivale ?

Elle s'annonce belle, nous n'avons peu de doute : la saison événementielle est calée, le soleil devrait être au rendez-vous et avec lui, les touristes...

En juillet, après l'UNOC (Conférence des Nations Unies sur les Océans), l'Office de Tourisme récupèrera la gestion d'un équipement d'accueil de séminaires et de congrès d'une capacité de 3.000 personnes sur le port de Nice qui nous permettra d'aller chercher encore une clientèle de tourisme d'affaires. Les perspectives sont déjà très favorables pour cet équipement, avec des dates pour lesquelles nous devons déjà arbitrer et faire des choix entre plusieurs événements ! Nice fait envie, Nice plaît et cet équipement sera encore un nouveau levier d'attractivité, notamment pour des quartiers comme le Port ou le Vieux Nice qui offrent une belle capacité de restauration et une offre commerciale diversifiée.

Quels sont vos objectifs en termes de fréquentation pour cet équipement ?

En démarrage d'exploitation, nous souhaiterions atteindre 100 à 120 jours d'événements annuels.

Jusqu'où promouvoir encore la destination Nice Côte d'Azur ?

Nous ne sommes pas prêts à tout accepter ! Nous étudions par exemple, avec notre data analyst et notre équipe RSE, la « supportabilité » du tourisme par les résidents. Notre objectif : ne pas devoir opposer touristes et résidents et faire en sorte que ces derniers soient toujours favorables à cette dimension touristique, qui fait partie intégrante de la vitalité économique et du succès de notre territoire.





L'ESCAPADE italienne

C'est à une véritable escapade italienne, au cœur de Shopping Promenade Riviera, que vous convie La Piazza, restaurant familial du groupe Riviera Society. Ici, retrouvez l'âme de la cuisine transalpine grâce à une équipe passionnée de près de 30 personnes, dirigées par Séverine Halby. Benvenuto à La Piazza !

Une cuisine créative, généreuse, servie dans une ambiance festive et colorée : la tradition familiale italienne du partage se retrouve à la table de la Piazza !

Renommée pour ses succulentes pizzas, c'est une pâte à la fermentation naturelle qui repose pas moins de 48 h pour respecter la tradition napolitaine que l'on retrouve dans les quelques 20 « pizze » façonnés par les pizzaiolos passionnés de La Piazza : Diavola (Sauce tomate, mozzarella, salame piccante, poivron, oignon), Pistacchiosa (Pizza blanche, mozzarella, mortadelle, pistache, burrata) ou Tartufata (Crème de truffe, roquette, burrata, huile de truffe) : dans la grande diversité de choix proposés, la tradition le dispute à l'originalité...

Le voyage culinaire se poursuit en cuisine, avec une sélection de plats savoureux authentiques, comme les linguine alle vongole, les trofie al pesto, ou encore la tagliata de bœuf mais aussi des recettes régionales incontournables comme la scalopina alla milanese ou le Polpo saltato in padella (pomme de terre grenaille, poulpe poêlé, tomate cerise, persil, ail, olive et sauce tomate).



Des événements aux couleurs de l'Italie rythment la vie du restaurant, comme le 3 juin dernier, quand, pour fêter les 3 ans de la reprise de cette adresse par le groupe Riviera Society, était organisée une soirée « 100 % italienne »

La mer s'invite aussi au menu comme avec les Linguine del golfo (calamar, gambas, moule, crevette, ail, persil, huile d'olive, sauce tomatée). Côté desserts, la pâtissière de La Piazza s'affaire à concocter chaque jour des douceurs « maison », à l'image de ses savoureux tiramisus ou succulentes panna cotta...

L'incontournable scalopina alla milanese : dorée, croustillante, généreuse...



Le best-seller de la Piazza : Les Linguine demi langouste...





La pistacchiosa, c'est l'accord parfait : crème de pistache, mortadelle fondante et mozzarella di bufala. Un voyage en une bouchée, direction l'Italie du Sud

En famille, en équipe, entre amis...

Des événements aux couleurs de l'Italie rythment la vie du restaurant, comme le 3 juin dernier, quand, pour fêter les 3 ans de la reprise de cette adresse par le groupe Riviera Society, était organisée une soirée « 100 % italienne » avec les incontournables spécialités de la péninsule dont un show cooking avec les fameuses pâtes à la truffe concoctées dans leur meule de Parmesan, ou encore son bar Apérol, ses Spritz, son ambiance musique Live et le tirage de sa tombola assurée 100 % gagnante : une ambiance al dente et un cocktail de bienvenue offert pour tous les clients de cette soirée aux accents chantants !

“ Donnez cette touche italienne à vos déjeuners ou diners en équipe, à vos célébrations particulières et à tout moment important de la vie de votre entreprise en privatisant tout ou une partie du restaurant La Piazza ”

La Piazza, comme l'ensemble des adresses du groupe Riviera Society, peut également se prêter à l'organisation de vos événements privés ou plus corporate, en mettant à disposition tout ou partie de son restaurant pour donner cette touche italienne à vos déjeuners ou diners en équipe, à vos célébrations particulières et à tout moment important de la vie de votre entreprise, qui se verra célébré dans la plus pure tradition d'accueil de l'Italie...



LA PIAZZA

Shopping Promenade Riviera
119 avenue des Alpes - Cagnes-sur-Mer
Ouvert du lundi au dimanche
de 11 h 45 à 16 h 30 et de 18 h 45 à 22 h 15

04 93 73 38 90

Réserver sur www.piazza-polygone.fr



» BRASSERIE JULIEN

RIVIERA SOCIETY

Revisiter LA TRADITION

Inspirée par son chef exécutif Frédéric Buzet, la cuisine de la Brasserie Julien surprend les amateurs de plats traditionnels français, parfois oubliés, souvent méconnus, mais toujours sublimes : ils deviennent vite des incontournables !

Dépoussiérer les codes de la brasserie, moderniser le concept et surprendre : tel était l'objectif de Séverine Halby, directrice et de son frère Vincent, fondateur du groupe de restauration Riviera Society, lorsqu'ils ont revu le concept de leur restaurant du centre commercial Shopping Promenade Riviera, à Cagnes-sur-Mer. Devenue Brasserie Julien, l'adresse qui étend sa terrasse aux pieds du casino du centre commercial, propose une cuisine française authentique, que les amateurs ont d'emblée su reconnaître et apprécier : désormais, ils ne viennent plus uniquement pour la pause méridienne de leur journée shopping, mais avant tout pour la savoureuse cuisine de la brasserie, au déjeuner ou pour dîner, bien avant de faire les boutiques !



Ici, le produit frais est roi, il compose l'ensemble des mets élaborés en cuisine. Dans cet esprit brasserie, vous y retrouverez aussi l'incontournable croque-madame gratiné au vieux Comté et sa chiffonnade de jambon truffé, l'aïoli de cabillaud, les moules de bouchots (en saison), sauce poulette et frites fraîches maison, le sauté d'agneau aux citrons confits...

Envie de célébrer l'apéro « à la française » ? à la Brasserie Julien, toute une série de « french tapas » ont été pensées pour débiter le repas avec gourmandise : œuf bio mayonnaise ; botte de radis, beurre et sel de Maldon ; rosette coupée finement ; écrasé d'avocat épicé et chips de socca ; camembert chaud et ses croûtons ; pot de rillettes du Mans, ses cornichons et croûtons...

Esprit brasserie

La forte identité culinaire proposée ici se lit dans l'intitulé des spécialités, revisitées par le chef André Amaral et son équipe : la blanquette de veau à l'ancienne & son riz pilaf, les œufs en meurette, les bouchées à la reine de volaille et champignons, les caquelons d'escargots...

“ La Brasserie Julien, l'adresse au cœur du centre commercial Shopping Promenade Riviera, propose une cuisine française authentique, que les amateurs ont d'emblée su reconnaître et apprécier ”





La brioche façon pain perdu



En toute convivialité

De plus en plus de rendez-vous conviviaux s'organisent à la Brasserie Julien sous l'impulsion de l'équipe en place et de la direction. Ainsi, très régulièrement, se tient le « Julien Comedy Club », un concours de stand up de talents humoristes locaux, qui promet de passer un vrai bon moment de détente rythmé de fous rires.

Les « Live de Julien » reviennent pour la seconde année tous les lundis et jeudis de juillet et août : music live en terrasse, proposée par plusieurs groupes d'artistes aux styles variés.

Soirées karaoké, dansantes, thématiques : autant de bonnes raisons de redécouvrir la Brasserie en toute convivialité, le soir venu, au centre de Shopping Promenade Riviera.

Repas de groupe, événements, La Brasserie Julien a aussi pensé à tout : pour vos mariages, anniversaires, repas d'entreprise ou autres grandes occasions, le chef vous a concocté différents menus afin de faire de votre soirée un moment mémorable... À l'intérieur comme à l'extérieur, le restaurant peut accueillir de grandes tablées (jusqu'à 150 places et plus) pour toutes vos festivités !

➤ Découvrez à la carte les fines tranches de veau aux herbes du jardin, le tartare de thon, le coquelet grillé à la diable, les ravioles aux artichauts (plat végétarien), la crème brûlée à la lavande ou la brioche façon pain perdu...



Très régulièrement se tient le « Julien Comedy Club », un concours de stand up de talents humoristes locaux, qui promet de passer un vrai bon moment de détente rythmé de fous rires.



Shopping Promenade Riviera
119 avenue des Alpes - Cagnes-sur-Mer
Brasserie ouverte du lundi au dimanche de 9 h 30 à 22 h
04 93 73 52 60

Réservation : www.brasserie-julien.com

L'incontournable croque-madame gratiné au vieux Comté et sa chiffonnade de jambon truffé



Le chef André Amaral





MAISON DE BACON

ROOFTOP, l'éclat de Bacon

Dominant les vagues du Cap d'Antibes, dans un panorama somptueux, la Maison de Bacon relance une saison sous les étoiles, avec la réouverture de son rooftop.

Il dévoile ses incroyables couchers de soleil dans sa version estivale. Et pour vivre l'exclusif à son zénith, c'est Victor Delpierre, champion du monde cocktails et baristas, qui signe la carte des cocktails et vous invite à prendre de la hauteur et prolonger vos journées de farniente, dans un panorama ouvert à 360° sur la mer. Une carte de tapas tout en légèreté accompagnera votre visite tandis que les volutes d'exception de la cave à cigares de la Maison sauront s'accorder à une fin de soirée en majesté.



“ Un cocktail signature, une vue imprenable, une ambiance unique. ”



Victor Delpierre, sacré champion du monde cocktails et baristas

Design et modulable, doté des dernières technologies de communication, cet espace lounge de la Maison de Bacon accueille en semi-privatisation vos événements et cocktails jusqu'à 120 invités.

A découvrir du mercredi soir au dimanche soir, de 18 h à Minuit et le dimanche à midi.

L'appartement de Victor, en toute intimité

A l'étage du restaurant, parenthèse intimiste et haut de gamme de la Maison de Bacon, l'appartement de Victor constitue la réponse à la volonté d'organiser des réunions en petit format (20 personnes à déjeuner ou diner, 40 en formule cocktail) dans un environnement et un cadre privatif feutrés de superbe facture, sur 100 m², avec un fumoir et deux terrasses dominant la mer.



Délicates SUGGESTIONS ESTIVALES

La Maison de Bacon se pare de sa tenue estivale. Le restaurant du Cap d'Antibes, adresse mythique des produits de la mer depuis 1948, magistralement réinterprétée depuis 3 ans, décline une carte légère et ouvre ses espaces pour vivre des moments aux saveurs exquises.

Ses terrasses dominant la mer, son rooftop panoramique : autant d'invitations à découvrir une atmosphère unique sur la Côte d'Azur.

Ainsi pour débiter, les « En K » du bar accompagneront en finesse vos cocktails avec le loup acidulé citron caviar, le bœuf aux herbes et capres, les barbajuans de blettes et ricotta frits...

Carte fraîcheur

Place ensuite aux douceurs de la carte estivale du chef exécutif Nicolas Davouze, Bocuse d'Or France. Sa cuisine marine, méditerranéenne, se décline en de nouvelles entrées fraîcheur, accordées à la saison : asperges blanches de pays à l'ail des ours, crème maltaise et jaune d'œufs confits ; ceviche de la pêche de Méditerranée mariné minute, granité concombre au Gin 44 de Grasse ; crémeux d'artichauts barigoule, noisettes torréfiées.

La Maison de Bacon met à l'honneur tout l'art de la découpe et du flambage, avec les nouvelles propositions de Nicolas Davouze, dont le gigot d'agneau de lait grillé au Jospert* et essence de Quebracho, émulsion

Ceviche de la pêche de Méditerranée mariné minute



Asperges blanches de pays à l'ail des ours, crème maltaise et jaune d'œufs confits

beurre de cèpes grillés. Comme le veut la tradition à la Maison de Bacon, vous retrouverez d'ailleurs la découpe au guéridon de tous les poissons sauvages grillés de la carte.

“ Les desserts sont pensés comme de véritables créations, mêlant fraîcheur, élégance et passion ”

Crêpe soufflée flambée au Grand Marnier, beurre Suzette à l'orange, sorbet orange sanguine



Gigot d'agneau de lait grillé au Jospert et essence de Quebracho, émulsion beurre de cèpes grillés*

(*La cuisson Jospert allie les saveurs du barbecue à la tendreté d'une viande cuite au four grâce à l'utilisation du charbon végétal)

Privatiser l'exceptionnel

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.



MAISON DE BACON

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

reservation@maisondebacoon.fr
www.maisondebacoon.fr

Direction commerciale & événementiel
Laura Choquart - 04 97 04 12 21
event@maisondebacoon.fr

» LE PROVENÇAL GOLF

Le lieu de tous LES POSSIBLES !

La belle saison arrivée, voici venu le temps des événements de plein air, que l'on organisera avec son entreprise ou lors d'instantanés privés, en famille ou entre amis. Un seul mot d'ordre : le plaisir ! Un bel endroit semble tout indiqué pour étonner vos invités, en pleine nature tout comme au sein de ses espaces de réception prévus pour recevoir des groupes de dix à plus de 400 personnes : bienvenue au Restaurant du Provençal Golf...



Rares sont les lieux qui peuvent s'enorgueillir -au cœur de la technopole de Sophia Antipolis, à deux minutes de l'autoroute A8- d'accueillir tout aussi bien vos repas d'affaire le midi, que vos journées d'étude, vos soirées corporate ou loisirs, que... votre mariage voire le baptême de votre petit dernier !

Ombretta Romiti, responsable événementiel du Restaurant Le Club Provençal Golf de Biot Antipolis, détaille les nombreux avantages de se retrouver dans le quartier verdoyant de Saint Philippe, pour un rendez-vous d'affaire ou privé,

“ Depuis l'ouverture, la renommée du restaurant vient du savoir-faire et de la qualité du chef et de celle de son équipe, qui travaillent « minute », sans stock, ni aucun produit surgelé. Incontestablement, la qualité est au rendez-vous et les clients aussi... ”

toute l'année, en semaine comme le week-end : « Nous sommes un de rares établissement à marier capacité d'accueil et service à la carte car nous sommes une maison familiale et non un lieu figé. Cela commence par la cuisine : avec une bonne restauration, il n'y a pas de secret, votre événement sera de qualité... Prêt à tout pour satisfaire vos envies les plus gourmandes et vos attentes les plus originales, **Christophe Seine** est un chef de cuisine qui n'a peur de rien ! Depuis l'ouverture, la clientèle ne s'y est pas trompée : la renommée du restaurant vient incontestablement du savoir-faire et de la qualité du chef et de son équipe, qui travaillent « minute », des produits frais, de choix. Sa signature : une cuisine aux saveurs méditerranéennes, mais réhaussée d'un jeu d'épices d'orient... une touche exotique aux recettes classiques... ». La personnalisation de vos menus n'a de limite que l'inventivité de Christophe et son équipe. Et pour cela, les suggestions d'animations culinaires sont nombreuses : plancha de Saint-Jacques ou gambas ou thon, jambon ibérique ou italien, foie gras chaud sur légumes aigre douce, saumon Gravlax ou fumé à la découpe, sur blinis...

Les plats chauds au brasero sauront également susciter la curiosité et la gourmandise de vos convives : minute de thon mi-cuit aux graines de sésame, gambas sauvages flambées au Pastis, pavé de daurade royale au citron vert sauce vierge, épaule d'agneau confite au romarin, coquelet en crapaudine et moutarde à l'ancienne... autant de suggestions que vous pourrez décliner avec Christophe autour de vos propres envies culinaires.



Autres atouts : l'espace et la politique RSE

Si la cuisine du Provençal Golf mériterait à elle seule d'y organiser votre événement, l'autre luxe du lieu s'inscrit dans la superficie de ses espaces : en été comme en hiver, jusqu'à 250 personnes assises et 400 personnes en cocktail peuvent prendre place en intérieur grâce à la véranda qui s'étend sur le green, à perte de vue.

Une grande modularité permet d'offrir plusieurs configurations à un même événement et de pouvoir travailler sur différents espaces. En maîtresse de maison et chef d'orchestre de salle, **Alison Bellulo** saura accompagner l'ensemble de la logistique de votre événement pour un service aux petits soins

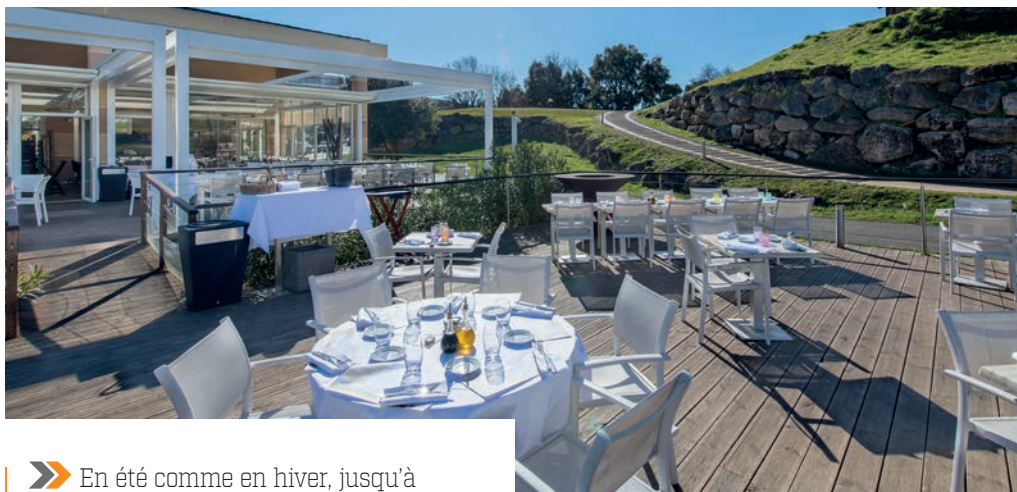
La politique RSE du Provençal Golf est également très engagée, avec sa participation au Programme & Label Golf pour la biodiversité. « Obtenir ce Label Bronze est une reconnaissance de nos efforts pour préserver l'environnement naturel, sensibiliser nos golfeurs à la biodiversité qui les entoure, et affirmer notre engagement croissant en faveur de l'écologie », précise la direction de l'établissement. L'Office de tourisme d'Antibes Juan les Pins qui travaille à sa propre charte d'établissements éco-responsables, a choisi le Le Restaurant Le Club comme l'un des établissements pilotes de son programme.

La RSE, c'est enfin une responsabilisation aux enjeux liés à la santé. Ainsi, le Provençal est mécène de l'association Global Heart Watch, qui lutte contre la mort subite par arrêt cardiaque en formant l'ensemble du personnel aux gestes de premiers secours.

Créez du lien autour du golf

Longtemps considéré comme une activité élitiste, le golf se démocratise, notamment grâce à une pratique aujourd'hui plus ludique et plus facile d'accès. Au Provençal Golf de Biot, les installations permettent de pratiquer ce sport en

➤ Avec ses 10 tapis Top Tracer®, le practice du Provençal Golf vous permet, en mode « Amateur », d'analyser vos trajectoires sur écran, travailler votre drive, votre précision, comme de jouer sur des parcours virtuels.



➤ En été comme en hiver, jusqu'à 250 personnes assises et 400 personnes en cocktail peuvent prendre place en intérieur grâce à la véranda qui s'étend sur le green, à perte de vue.

toute décontraction, au cours d'événements organisés en entreprise. L'idée ? Amener de la cohésion d'équipe, autour d'une activité qui mérite d'être découverte en groupe. En commençant par une approche du jeu qui utilise la nouvelle technologie, vous pourrez par exemple vous familiariser de manière ludique avec la balle blanche. En ce sens, avec ses 10 tapis Top Tracer®, le practice du Provençal Golf vous permet, en mode « Amateur », d'analyser vos trajectoires sur écran, travailler votre drive, votre précision, comme de jouer sur des parcours virtuels. Notez que le salon du Provençal est transformable en salle de réunion : solution idéale pour vos journées d'étude auxquelles l'on pourra associer une prestation de Team building, comme une initiation au golf.

Practice by night

Ouvert en nocturne du jeudi au samedi, dès 18 h 30 et jusqu'à 23 h, à partir du 19 juin et jusqu'en septembre, le practice éclairé devient une belle alternative aux afterworks qui se passent en bord de mer : avec son accès libre, vous n'êtes pas contraint de jouer pour partager un verre et quelques tapas en accompagnant les pratiquants qui eux, profiteront de dix tapis équipés du Top Tracer® et de 15 tapis classiques.



Suggestion GOURMANDE

Menu à 45 €

(Suggestion de menu réalisable pour un groupe de 30 invités minimum)

Entrée

Rosace de tomate mozzarella au pistou génois
ou
Carpaccio de bœuf mariné à la vinaigrette au citron vert
ou
Terrine de poissons aux herbes et mousseline safranée
ou
Assiette de poivrons marinés aux copeaux de parmesan

Plat

Suprême de volaille au citron confit, risotto crémeux au parmesan
ou
Filet de daurade royale, écrasée de pomme de terre aux herbes, sauce vierge
ou
Médailon de filet mignon de cochon, pommes boulangères
ou
Suprême de palangre et compotée de fenouil à la badiane

Dessert

Panna cotta aux fruits rouges ou exotiques
ou
Finger chocolat noisette
ou
Tarte au citron meringuée



Le Provençal
GOLF

Pour organiser votre événement,
contactez Ombretta Romiti
au 06 87 10 11 62

commercial@leprovençalgolf.com

PROVENÇAL GOLF - RESTAURANT LE CLUB
95 Av. de Roumanille - Biot Sophia Antipolis
04 93 00 65 00 - www.leprovençalgolf.com

» CANNES KARTING / LASER BOWLING D'ANTIBES

BOWLING, LASER GAME, KARTING : des nouveautés pour l'été

Avec l'été en approche, c'est la célébration des vacances qui se profile au sein de vos entreprises respectives !

Pour organiser une belle journée, coordonner une soirée inoubliable ou un temps fort à marquer au sein de votre société, vous pouvez choisir parmi deux lieux inspirants sur la Côte d'Azur, pilotés par le groupe ADM Invest, spécialiste du loisir : le laser-bowling d'Antibes et le karting indoor de Cannes-La Bocca.

Dans un contexte axé sur le sport et le loisir, les événements liés à la vie de votre entreprise peuvent trouver tout leur intérêt dans une démarche de cohésion d'équipe.

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 collaborateurs.

Laser Bowling d'Antibes, paradis du gaming

Avec ses 16 pistes de bowling à Antibes, à quelques minutes de la sortie d'autoroute, le site offre de combiner plusieurs activités indoor avec son labyrinthe de Laser Game de 850 m² (40 gilets) et sa salle d'arcade qui permet -entre deux parties ou activités, de se lancer dans des sessions endiablées, dans une ambiance gaming incomparable. Sur les 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, qui reste par ailleurs entièrement privatisable sur réservation.

Cannes Karting : indoor & 100 % électrique

Sur plus de 3.000 m², le complexe indoor de Cannes Karting est 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



Entre l'activité **bowling**
avec ses 16 pistes et

le labyrinthe de Laser Game de 850 m² (et 40 gilets), ce complexe de **3200 m²** est parfaitement adapté à tous les événements d'entreprise.

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.





Maxime **APARICIO** fondateur de Cannes Karting et du Laser Bowling d'Antibes

LES ACTUS

➤ Cannes Karting : c'est reparti pour un tour... à l'envers !

Vous pensiez tout connaître du complexe de karting électrique Indoor de Cannes ? Impossible d'en être certain à partir du 1^{er} juillet ! Qu'est-ce qui va se passer en cette date de début d'été ? « Nous allons entièrement refaire le revêtement de la piste de karting ! » explique Maxime Aparicio. Et pour varier les plaisirs, le sens de circulation va... s'inverser ! Une manière pour tous les pilotes amateurs ou expérimentés de devoir se réapproprié complètement le circuit en proposant une vraie nouveauté au sein du complexe. « Notre piste est homologuée dans les deux sens de circulation » précise Maxime qui fermera les portes du site le 10 juin prochain pour procéder aux travaux et que la gomme chauffe à nouveau le 1^{er} juillet !

➤ Laser Bowling d'Antibes : 10 ans de fun et de loisirs !

Créateur du laser bowling d'Antibes, Maxime Aparicio va souffler les dix bougies du complexe de loisirs qu'il a lancé en 2015, à l'occasion d'une grande soirée festive, le 5 juillet prochain. Surprises, cocktail, DJ : surveillez bien les réseaux sociaux pour en savoir plus sur le programme des festivités à venir...



**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



**LASER.
BOWLING**
ANTIBES

➤ LASER BOWLING D'ANTIBES

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

**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

PADEL FAUTEUIL

DORIAN NAVARRO,

ambassadeur de la discipline et N°1 français !

Depuis 2017, Dorian Navarro vit en fauteuil roulant. Avant l'accident qui l'a handicapé, le jeune cagnois jouait un tennis de bon niveau, en simple comme en double. Aujourd'hui, c'est en Padel fauteuil qu'il se distingue : Dorian est même devenu numéro 1 français de la discipline... Rencontre.

Comment avez-vous commencé à jouer au padel ?

Dorian Navarro : après l'accident, j'ai débuté par des sports en centre de rééducation, tels que le tir à l'arc, le tennis de table et la natation. Les sports proposés le sont en fonction de votre capacité à les pratiquer. Lorsque je suis sorti de centre de rééducation, j'ai commencé par le tennis, que j'avais déjà pratiqué à haut niveau, depuis mon plus jeune âge.

Vous étiez dans le Top 100 mondial du Tennis fauteuil. Vous en viviez ?

Non, pas vraiment, même si je comptabilisais autour de 30 tournois annuels !

Après les centres de rééducation, j'y ai donc joué quatre ans en fauteuil, de 2018 à 2022, j'avais atteint un bon niveau. C'est en 2022 que je me suis lancé dans le padel. Au tennis, je préférais le double, j'ai donc tout de suite adhéré : les échanges sont plus longs, c'est plus stratégique, moins « violent » et expéditif qu'au tennis.

Quel est votre classement au Padel fauteuil ? comment avez-vous progressé ?

Je suis Numéro 1 au ranking français depuis mai 2023. L'officialisation des compétitions de padel fauteuil a eu lieu en février 2022 et le premier classement national est sorti en septembre 2022. Nous sommes 70 inscrits au classement régulier en France. Pour éviter de figer la compétition, nous essayons de ne pas créer de paires fixes, pour plus de diversité, plus d'enjeu. Et lorsque je me déplace à l'étranger, je suis principalement axé sur le circuit espagnol.

Comment faites-vous coïncider votre travail avec ce sport de haut niveau ?

J'ai conservé une partie de mon job : j'étais pompier volontaire et nageur sauveteur à Nice. Après mon accident, ils m'ont proposé une première réorientation. Au départ, c'était derrière un ordinateur mais ce n'était pas spécialement fait pour moi... !

Aujourd'hui, je fais de la prévention auprès de différents types de publics : enfants, adolescents comme adultes, dans différents univers : qu'il

“ La discipline est très développée dans le sud est, comme le padel et le tennis. Nous pouvons estimer que nous avons une à deux années d'avance en termes de pratiquants, de structures, en comparaison avec certaines régions comme la Bretagne ou le Sud-Ouest. ”

s'agisse du civil, pour parler de délits routiers, ou auprès des collégiens et lycéens sur d'autres thématiques comme les comportements à risque ou dangereux. C'est un travail ponctuel. De nombreuses interventions sont possibles : je suis plutôt spécialisé sur les comportements à risque. Côté pratique, je m'entraîne chez Urban Soccer à Villeneuve-Loubet. L'un de mes sponsors, le centre de bien-être Infinite Health à Cagnes-sur-Mer, me permet de suivre mes soins de cryothérapie.

Dans le sud-est, qu'en est-il de la pratique du padel fauteuil ?

La discipline est très développée, comme le padel et le tennis. Nous pouvons estimer que nous avons une à deux années d'avance en termes de pratiquants, de structures, en comparaison avec certaines régions comme la Bretagne ou le Sud-Ouest. Les prochains tournois importants auront lieu à Nice, Antibes et Villeneuve-Loubet, en ce début du mois de juin.

Verra-t-on un jour cette discipline devenir épreuve olympique ?

On en parle pour 2032... peut être... Mais le prochain objectif serait d'avoir un tour international et donc un classement international. Petit à petit, d'autres nations s'y mettent : l'Italie par exemple qui vient de reconnaître la discipline. Il nous faut cette reconnaissance pour avoir plus de crédibilité : le padel fauteuil est encore trop peu médiatisé, hormis via des live sur des plateformes telles que YouTube ou Twitch. Notons que seules les demi-finales et finales de championnat de France ont été vraiment médiatisées de manière professionnelle.

Vous faites beaucoup d'actions de promotion de ce sport : quel accueil vous réserve-t-on ?

De mon côté, j'essaie d'avoir cette double casquette : celle de joueur et d'ambassadeur de ce sport, pour mieux le faire connaître, via des actions de démonstrations dans certains clubs. J'essaie de le faire le plus possible : j'estime que c'est ma deuxième mission. C'est bon pour tout le monde : pour le grand public qui découvre une nouvelle pratique, c'est de la sensibilisation et c'est bénéfique pour nous car plus nous serons reconnus et plus nos conditions de pratique s'amélioreront... Dans les clubs de padel, le public est avisé et intéressé car déjà pratiquant en tant que valide mais des questions subsistent sur la nature de l'handisport.

En comparaison, le tennis fauteuil est très développé. Avec le padel fauteuil, ce qui reste intéressant, c'est que vous n'avez pas besoin d'un feeling exceptionnel avec la raquette pour très vite prendre du plaisir, au contraire du tennis qui est plus exigeant dès le début... L'accessibilité fait la force et la facilité de pratique de ce sport.

» Au sein de votre entreprise, de votre association, dans votre centre de formation, votre école, vous êtes intéressé.e par une session de sensibilisation à des sujets tels que le sport, le handicap, le handisport, l'inclusion ?
Faites appel à Dorian : 06 21 83 30 29

La Fédération Française de Tennis propose la pratique du padel fauteuil et organise des tournois homologués.
Contact : padel@ff.fr

“ J’essaie d’avoir cette double casquette : celle de joueur et d’ambassadeur de ce sport, pour mieux le faire connaître, via des actions de démonstrations dans certains clubs. ”

Dorian
NAVARRO

Numéro 1 français en Padel fauteuil



OUBLIEZ TOUT CE QUE VOUS AVEZ DÉJÀ VÉCU AU PADEL

Vivez l'expérience

**+ DE 30 000
JOUEURS**

attendus dans
toute la France



FÉVRIER 2026

Début de la
compétition

OCTOBRE 2026

Finale à Dubaï

LES ÉTAPES



VAINQUEUR
de son département
dans sa catégorie



VAINQUEUR
de sa région
dans sa catégorie



GRAND VAINQUEUR
du **WORLD PADEL QUEST**
dans sa catégorie à Dubaï

Sortez vainqueur dans votre région et

PARTEZ À DUBAÏ

4 jours tout inclus pour le Masters



LA FORCE DE **WORLD PADEL QUEST**

Chaque joueur jouera à son niveau et tentera de gagner avec un partenaire de son niveau dans sa catégorie

16 CATÉGORIES

Une expérience ouverte à toutes et à tous :

2 Catégories Mixte

- hommes classés + de 20 000 et femmes classées + de 3 000
- hommes classés entre 50 et 20 000 et femmes classées entre 50 et 3 000

6 Catégories hommes

- Classés + 60 000 et non classés
- Classés entre 40 000 et 60 000
- Classés entre 20 000 et 40 000
- Classés entre 5 000 et 20 000
- Classés entre 1 500 et 5 000
- Classés entre 50 et 1 500

2 Catégories hommes Seniors

- + de 45 ans, classés + de 20 000
- + de 45 ans, classés - de 20 000

5 Catégories femmes

- Classées + de 10 000 et non classées
- Classées entre 7 000 et 10 000
- Classées entre 3 000 et 7 000
- Classées entre 1 000 et 3 000
- Classées entre 50 et 1 000

1 Catégorie femmes Seniors

- + de 45 ans



**IL EST TEMPS DE REJOINDRE
LE PLUS GRAND DÉFI AMATEUR**
du padel Français !

TARIFS PRÉFÉRENTIELS*

du 20 juin au 15 septembre 2025

~~280 €~~ **199,99 €** par personne

~~350 €~~ **250 €** pour 2 catégories

~~400 €~~ **300 €** pour 3 catégories



*Possibilité de règlement en 3 fois sans frais



worldpadelquest.com



IN

MAGAZINE

BY IN GROUPE

1^{ER} MAGAZINE BtoB

sur la Région Sud

Présent dans plus de

12 000

entreprises

Plus de

100 000

lecteurs

Une zone
de distribution
étendue entre
**MONACO ET
MARSEILLE**

AIX-EN-PROVENCE

MARSEILLE

AUBAGNE

TOULON

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



Les prochaines parutions & dossiers spéciaux

SEPTEMBRE 2025

IN Magazine n°42

Parution le 15 septembre

LE SPORT ET L'ENTREPRISE,

quelle connexion ?

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Qui sont les champions azuréens ?
Ils vous aident à utiliser l'IA

DÉCEMBRE 2025

IN Magazine n°43

Parution le 8 décembre

BORN TO BE BOSS

50 portraits de décideurs
de la région

Entreprendre, diriger,
décider : c'est votre histoire !
Racontez-nous vos réussites.

- > **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



**LES MAGAZINES
ET LE NOUVEAU
KIT MÉDIA EN LIGNE**





Suivez-nous sur LinkedIn
IN Club | IN Magazine

www.in-magazines.com

LES NOUVEAUX MEMBRES

Ils nous rejoignent



DIMOTRANS
Global Transport
THOMAS FONTAN
06 16 17 68 17
tfontan@dimotrans-group.com
www.dimotrans-group.com



DG MOTORS
**CHRISTOPHE
DECHELETTE**
06 99 72 90 33
christophe.dechelette@dg-motors.fr
dg-motors.fr



MATCLO ASSURANCES
LAURENT GIRARD
l.girard@matclo.fr
MATHIEU AUGUSTE
m.auguste@matclo.fr
04 83 32 28 70
www.matclo-assurances.fr



ADMINISTRA- VIE
AYELEN BAROLO
07 56 98 57 46
ayelenbarolo@administra-vie.com
CAMILLE ROCCHIETTI
07 56 98 48 02
camillerocchietti@administra-vie.com
administra-vie.com



SOCIMPULSE
**AYMERIC SOURY
BULTEAU**
06 58 04 92 37
aymericsoury@gmail.com
socimpulsepro.wixsite.com/sifr



NOMAD QUEST
ELYSE VENEZIA
06 59 94 26 24
elysedevis@gmail.com
www.nomadquest.net



CŒUR DE PIRATE
AUDREY BISCINI
06 50 16 54 01
bisciniaudrey@gmail.com
www.coeurdepirate.net



CARE COMMUNICATION
JUSTINE ACQUARONE
06 78 51 53 23
votreagence@carecommunication.fr
carecommunication.fr



HOTENET
KAMIL ELKADIRI
06 10 21 20 79
kelkadiri@hotenet.com
www.hotenet.com



LA EVENTS
LAETITIA ANZIANI
06 64 45 05 41
contact@la-events.fr



COLDWELL BANKER
NATHALIE CANTO
06 12 01 23 71
nathalie.canto@coldwellbanker.fr
coldwellbanker.fr



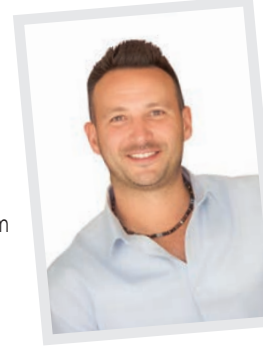
POMPES FUNEBRES & MARBRERIE ANTIBOISES
CHRISTOPHE NAUDIN
07 81 84 85 79
CATY NAUDIN
naudincpro@gmail.com
www.pf-antibes.fr



TEMP-HORAIRE INTERIM
MYRIAM MAHIEDDINE
04 88 60 56 08
m.mahieddine@temp-horaire.com
/thigroupe.fr



CRYSTAL VIBES
STEVEN SERRE
06 25 79 00 75
crystalvibesevent@gmail.com



ADN ENTREPRISE
REMY MOULIN
06 46 29 45 58
remy.moulin@adn-entreprise.fr
www.adn-entreprise.fr



SCP NEBLE ET GIRAUD - NOTAIRES
MAÎTRE VIRGINIE GIRAUD
04 93 71 79 79
virginie.giraud@notaires.fr
www.neble-giraud-notaires.fr



STPD2I
SANDRA GIORDANENGO
06 03 98 53 35
stpd2iconseils-paca83@outlook.fr



PLUS QUE PRO
THIERRY FRANCOIS
06 61 15 94 17
thierry.francois@plus-que-pro.fr
www.plus-que-pro.fr



PORTE DU SUD
MATHIAS BEVIS
06 23 93 75 90
bevismathias@gmail.com



MES BONS GÂTEAUX
MYRIAM BEN ALI
07 60 07 44 95
cakedesign@mesbonsgateaux.com
mesbonsgateaux.com



MAIL BOXES ETC
LAURENT GARCIN
06 28 65 96 72
mbe008@mbefrance.fr
www.mbefrance.fr



AUBERT CLIMATISATION PLOMBERIE
GREGORY AUBERT
06 60 56 70 19
climplomberie@gmail.com



GAME OF PROD
PASCAL GILLES
06 18 71 54 14
gilles@gameofprod.com

LES MEMBRES IN CLUB

*qui nous renouvellent
leur confiance*



STAG WORLD
CONSULTING
ERIC CHIPPON
07 49 83 51 45
echippon@yahoo.fr
www.ericchipponrossi.com



PROBAT
COSMIN JEDER
06 73 82 43 91
sarlprobat@gmail.com
probat-info.fr



TWINLIGHT
HOUSSIN GUEDMIOUI
06 98 80 58 74
elguedmioui.h@gmail.com



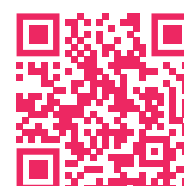
SRE GROUPE
CHRISTOPHE CONCY
06 59 62 76 98
c.concy@sre-groupe.com
www.sre-groupe.com



CG PUB MEDIA
CHRISTIAN GUILLEMIN
06 48 22 08 92
cgpubmedia@orange.fr
www.cgpub-media.fr



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



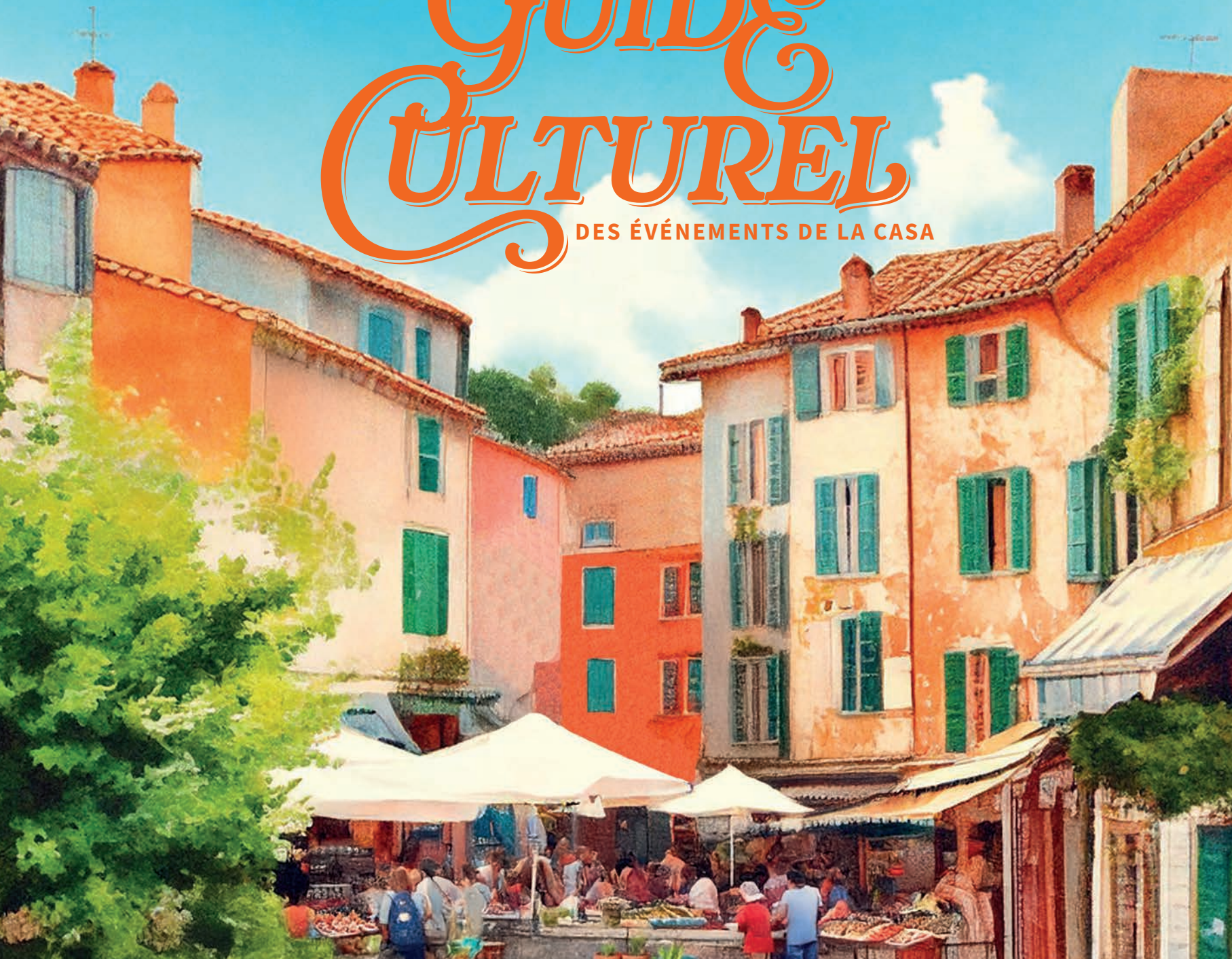


COMMUNAUTÉ
D'AGGLOMÉRATION
SOPHIA ANTIPOLIS

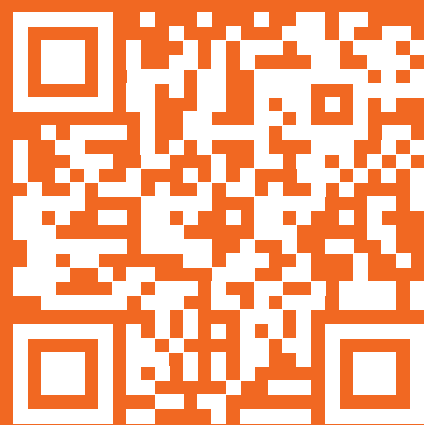
SORTIR & DÉCOUVRIR

GUIDE CULTUREL

DES ÉVÉNEMENTS DE LA CASA



RETROUVEZ LE GUIDE
DÈS LE 1^{ER} JUIN
GUIDE-CULTUREL-CASA.FR



CRÉATEUR D'EXPÉRIENCES INDOOR SUR LA CÔTE D'AZUR



**CANNES
KARTING**
Electric Power

**LASER·
BOWLING**
ANTIBES

BOWLING

LASER GAME

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