

AUTOMNE 2025 42

TN magazine

MAXIME APARICIO
Fondateur du groupe

ADMINVEST

LOISIR INDOOR : VISER LA POLE POSITION

D De sa Vie

RESTAURANT • TRAITEUR

Une adresse bistronomique le midi et un rendez-vous gastronomique d'exception le soir, dans un cadre raffiné.



LE BISTROT *De sa Vie*

Découvrez Le Bistrot De Sa Vie, **une adresse qui se distingue par une cuisine fraîche et authentique.** Notre menu Bistrot est une ode aux saveurs, aux produits locaux et de saison, il change toutes les deux semaines pour vous offrir le meilleur d'une cuisine sincère et raffinée, à déguster dans le cadre élégant de notre restaurant, aux portes de Sophia Antipolis.



LE GASTRO *De sa Vie*

Réputé pour l'excellence de sa cuisine et la qualité exceptionnelle de ses mets, Le Gastro De Sa Vie vous propose **un voyage culinaire rythmé par les saisons** : chaque plat est préparé avec soin par des chefs talentueux qui mettent en avant toute leur créativité et leur savoir-faire.



Réservation au **04 93 12 29 68**
restaurant.desavie@gmail.com



1360 route d'Antibes · 06560 Valbonne
restaurantdanieldesavie.fr



LEVILLAGE DES SCIENCES & DE L'INNOVATION

ANTIPOLIS PALAIS DES CONGRÈS

ENTRÉE GRATUITE

11 & 12
OCTOBRE
2025

SAMEDI 13H À 19H
DIMANCHE 10H À 18H

PLUS D'INFOS
AGGLO-SOPHIAANTIPOLIS.FR



ÉDITO

AÏE IA AÏE...



Il semble un peu trop dicter nos comportements ces derniers mois et prendre l'ascendant sur bon nombre de nos décisions : et pourtant, pour parler d'IA dans cet édito, la tentation était grande de se faire assister par ce cerveau numérique...

Nous n'avons pas cédé... Et vous ? Quelle est votre relation avec cet assistant, ce partenaire, ce nouveau collaborateur, corvéable à merci ?

Celui à qui l'on pardonne encore certaines imprécisions, en qui l'on a pas tout à fait confiance... mais que l'on est bien content de trouver pour effectuer les basses besognes d'un travail peu valorisant ?

Par chance et surtout par choix, l'IA générative peut aussi devenir un allié avec qui pactiser.

Un collègue qui nous apprend, certes, mais aussi un collaborateur ou un confrère à qui l'on enseigne jour après jour une certaine façon de faire, des process et les habitudes d'un métier en veille permanente, d'une entreprise constamment remise en question.

Sur cette terre labellisée 3IA, où la matière grise est reine, les entrepreneurs azuréens et leurs partenaires nous en disent plus ce mois-ci : qu'attendent-ils de cette nouvelle révolution ? Où en sont-ils ? Ont-ils déjà fait de l'IA ce nouvel allié de croissance, cet accélérateur de développement économique ?



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

Chargés de clientèle IN Club / IN Magazine :

Aurélie Suchet : club@in-magazines.com
Marc Pottier : marc@in-magazines.com

Photos : ©Adobe Stock
www.kelagopian-photographe.com

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

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

Hygiène 4D

Désinfection ... Désinsectisation
Dératisation ... Désourisation



Assainissement des Espaces Depuis 1976

Sale temps
pour les nuisibles,
**Hygiène 4D est
sur leur piste !**



Diagnostiquer
Débusquer
Détruire
Durablement

**C'est ça l'action
Hygiène 4D !**

-  Diagnostic & Conseil
-  Équipe d'experts dédiés
-  Proximité
-  Rapidité d'intervention
-  Entreprise familiale

Nos domaines d'interventions



Location de machine anti-moustique

- Désinsectisation
- Désinfection
- Démoustication
- Dératisation & Désourisation
- Assainissement EU/EV/EP
- Inspection caméra des canalisations EU/EV/EP
- Débouchage canalisations hydromécanique et mécanique
- Curage réseaux biologique hydromécanique et mécanique
- Pompage fosses septiques & bacs à graisse



AGENCE CÔTE D'AZUR

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

Hygiène 4D

Désinfection ... Désinsectisation
Dératisation ... Désourisation



Assainissement des Espaces Depuis 1976

www.hygiene-4d.com 

AGENCE ÎLE DE FRANCE

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

- 8 **ADM INVEST** Mouvement perpétuel
Maxime Aparicio, Fondateur du groupe
Loisir indoor : viser la pole position
- 12 *Vincent Joron, Directeur Administratif et Financier externalisé*
Dans la course
- 14 *Amélie Dulong de Rosnay, Dirigeante d'In Extenso*
Cannes et Fréjus
Des entrepreneurs comme Maxime,
il y en a trop peu en France
- 16 *Florian Masson, En charge du développement*
commercial du réseau des partenaires des Sharks Antibes
The show must go on
- 18 *Frederic Boukhabza, Fondateur de l'agence Colibri*
Avec ADM Invest, prendre ses marques
- 20 *Julie Sette, Dirigeante de BECF Consulting, Juriste,*
consultante en stratégie et management d'entreprises.
Avec BECF Consulting, stratège financier
- 22 Partenaires Media et bancaire
IN Groupe, Caisse d'Epargne Côte d'Azur, KISS FM

Services aux entreprises & mobilité

- 30 **GROUPE ORBISUR** **DOSSIER IA**
Nicolas Bourdeau, Directeur des opérations et
responsable marketing du groupe
Prévoir, anticiper, mieux protéger : l'IA au service
de la sécurité des biens et des personnes
- 32 **PROXIMA INTERIM**
Séverine Gibot & Audrey Deniau
Profils gagnants
- 34 **POMPES FUNÈBRES ANTIBOISES**
Deuil : l'innovation, au cœur de l'hommage personnalisé

Professions libérales, banque, finance, assurances & mutuelles

- 40 **EXCELSIA** **DOSSIER IA**
Carole Boulanger, Fondatrice - Facture électronique : un
soupçon d'IA, beaucoup d'humain et de l'écoute
- 42 **CAISSE D'EPARGNE CÔTE D'AZUR** **DOSSIER IA**
Jean-Yves Morin, Membre du directoire en charge du pôle
Finances et Expertises
L'IA : oui, mais avec de l'humain et de la création de valeur
- 44 **SANTÉ TÉMOIGNAGE**
Lucie Ferrandiz, Infirmière libérale - Entre vocation et liberté

It, industrie pharmaceutique & sciences du vivant

- 48 **COPWORK** **DOSSIER IA**
IA & Automatisation : les solutions flexibles pour
transformer votre entreprise

BTP, artisanat, habitat & immobilier

- 54 **INNOOV**
Manon Duquesne, Architecte décoratrice
Design d'espaces, enthousiasme et créativité
Flavio Mota, Directeur de travaux
« Les forces d'Innoov ? Autonomie, esprit d'équipe,
confiance »
- 58 **RMS INGENIERIE**
Romain Sardelli, Fondateur
Poursuite de la construction

Intercommunalités & vie des municipalités

- PAYS DE GRASSE**
- 66 **Altitude 500** : le grand plongeon
- 67 **L'Ileri** rejoint le dispositif Grasse Campus
- 68 **Filière spatiale** : le Pays de Grasse joue toujours la carte
de l'accueil
- 69 **Musée International de la Parfumerie** : Les traits du génie,
regards sur l'œuvre de la famille Fragonard

CHR, événementiel & loisirs

- 76 **DOUBLETREE BY HILTON NICE CENTRE ICONIC ******
NICE SHOPPING
Maxime Salembier, Directeur général de l'hôtel
Un hôtel de verre pour un quartier magnifié
- 78 **MAISON DE BACON**
Esprit festif pour vos événements de fin d'année
- 80 **LE PROVENÇAL GOLF**
Événementiel d'entreprise : au cœur des tendances
- 82 **RESTAURANT DA VINCI**
Théo Maucourent, Chef du restaurant
La cuisine, il l'aime aussi à l'italienne
- 85 **GOLDEN BEEF**
Arnaud Rives, chef du Golden Beef
Pour une cuisine plurielle
- 88 **SERENITE CELESTE**
Sylvia Cheton, Fondatrice de l'institut
Entre la scène et l'institut, pour toujours révéler la beauté

IN GROUPE

- 90 **IN SALON**
Rendez-vous le 9 avril 2026 pour la 5^e édition
du plus grand salon BtoB de la région
- 96 **IN CLUB**
Les nouveaux membres

De nos vendanges à votre table...l'élégance
d'un vin né au cœur de la Provence.

Guillaume de Chevron Villette
3ème génération de vignerons - 43ème vinification



REILLANNE
LES VIGNOBLES CHEVRON/VILLETTE



vignobleschevronvillette.com

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

MOUVEMENT PERPÉTUEL

Visualisez l'image : juché sur un vélo de course, un jeune homme franchit les cols, il grimpe sans relâche, avec l'abnégation des sportifs les plus endurants ... Mais s'il a le malheur de s'arrêter, il tombe.

Avec Maxime Aparicio, cette course effrénée dure depuis dix ans : le groupe de loisirs (karting, bowling, laser game, escape game...) qu'il a fondé en 2015 n'a jamais cessé d'être dans cette dynamique vélocité, cette course de fond, cette ascension perpétuelle.

Parce que pour Maxime, tout est dans le mouvement : comme un gage d'équilibre, comme l'assurance d'une stabilité et d'une pérennité dans la construction d'un groupe solide, aux enjeux économiques et sociaux maîtrisés. Pour analyser l'histoire de Maxime, du

développement de son groupe ADM Invest et de sa course vers le succès dans l'industrie du loisir, il semblait pertinent d'évoquer une aventure collective et donc de donner la parole à l'ensemble de ses partenaires au quotidien dans cette ascension.

Autour du groupe que constitue ADM Invest, dans l'affect et la confiance qui naissent des relations humaines, voici donc le témoignage de son fondateur, Maxime Aparicio, mais aussi de celui de ces femmes et de ces hommes qui l'accompagnent et avec qui grandit chaque jour son histoire.

LASER BOWLING
ANTIBES

LASER BOWLING

Entre l'activité bowling avec ses 16 pistes et le labyrinthe de Laser Game de 850 m (et 40 gilets), ce complexe de 3200 m² est parfaitement adapté à tous les événements d'entreprise.

> www.laserbowling-antibes.com

CANNES KARTING
Electric Power

CANNES KARTING

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

> www.canneskarting.com

PLANET EXPERIENCES
LIVE GAMES

PLANET EXPERIENCES

Salles d'escape game aux décors ultra réalistes et immersifs, à l'image de décors de cinéma. Zone de simulation de voiture de Rallye et Formule 1

> www.planetexperiences.fr

ACTION
FABRICANT D'EMOTIONS

ACTION SENSATION

Atelier de fabrication pour les décors, les espaces d'escape game, d'action game et pour d'autres réalisations de décors partout en France.

> www.action-sensation.fr

try
hard
ACTION GAME

TRY HARD

Nouvel Action Game, sur le même principe que des jeux en équipe de type « Fort Boyard », avec un couloir et 18 salles. (ouverture en automne 2025)

> www.try-hard.fr



MAXIME APARICIO

Fondateur du groupe ADM Invest

“ Aujourd’hui, nous sommes donc plus que jamais ouverts aux opportunités : nous sommes là, nous sommes structurés, nous sommes solides financièrement et nous avons l’expérience du loisir sur la Côte d’Azur. ”

ADM INVEST



LOISIR INDOOR : VISER LA POLE POSITION

Maxime, cela fait 10 ans qu'ADM Invest existe, par le biais de la création de plusieurs entreprises dédiées au loisir indoor sur la Côte d'Azur. Peut-on faire un rapide retour en arrière sur son histoire ?

Maxime Aparicio : l'évolution du groupe est liée à mon parcours personnel et à mes passions. Très jeune, je me suis pris de passion pour le karting que j'ai très tôt pratiqué en compétition, jusqu'à l'âge de 16 ans où j'ai été victime d'un grave accident en course, qui m'a laissé en fauteuil roulant près de deux ans. J'ai ensuite pratiqué avec assiduité le laser game, qui est un véritable sport avec ses compétitions internationales, qui m'ont permis de beaucoup voyager et parvenir à atteindre un niveau mondial. En parallèle, après des études de comptabilité, j'ai commencé par travailler aux côtés de mon père qui exerçait comme promoteur immobilier, mais ce secteur d'activité me déplaçait. A ce moment-là, pratiquant le laser game, j'ai réalisé que les structures manquaient cruellement sur la Côte d'Azur.

Je me suis mis en quête de locaux et après d'intenses recherches, la préparation d'un solide business plan, j'ai pu ouvrir le laser game d'Antibes en 2015 puis l'opportunité d'ouvrir un bowling s'est présentée à moi. Je suis alors entré de plain-pied dans cette industrie du loisir, qui n'est pas de tout repos mais que je connaissais pour y graviter depuis longtemps et pour laquelle j'avais beaucoup d'idées et d'ambition. Au fil des années, nous nous sommes développés et structurés en une holding, ADM Invest, composée de cinq entreprises, pour l'exploitation de nos différentes activités : laser game, bowling, karting, action game, escape game, création de décors...

Le groupe ne cesse de progresser et d'avancer de projet en projet. Quels sont les derniers développements prévus ?

Nous prévoyons beaucoup de changements dès la fin de l'année 2025. Nous allons ouvrir une nouvelle

salle de billard au sein du bowling d'Antibes, qui comprendra 16 billards américains homologués pour la compétition. Il y a une vraie demande car il y a une seule salle de cette envergure dans le département, à Nice et une plus petite, à Cannes. La nôtre devrait ouvrir en novembre.

A côté du bowling, nous reprenons l'espace de jeux pour enfants qui a fermé, pour en faire une toute nouvelle activité inédite par ses dimensions et son concept, sur la Côte d'Azur : un mini-golf intérieur 24 trous avec sport-bar et jeux de fléchettes. Ce sera le seul de ce type et de cette superficie (1200 m²) avec deux thèmes dont un axé « Jungle », façon Indiana Jones avec temple maya, jeeps... Il devrait ouvrir en décembre de cette année.

Contigu au bowling, nous allons également exploiter les locaux occupés historiquement par La Poste pour en faire une immense plaine de jeux pour enfants, sur 1600 m², en début d'année 2026. Nous réservons la surprise de sa thématique, unique dans la région mais une chose est sûre : celle-ci devrait parler au plus grand nombre et particulièrement aux parents qui sont âgés de 30 à 50 ans...

“ Je suis très à cheval sur la façon dont nous accueillons le public : nous prenons soin de notre clientèle et une chose est sûre dans notre politique commerciale et dans la culture du groupe : je mets un point d'honneur à ce que nous ne fassions jamais « d'abattage » pour remplir nos sites de loisir ! ”

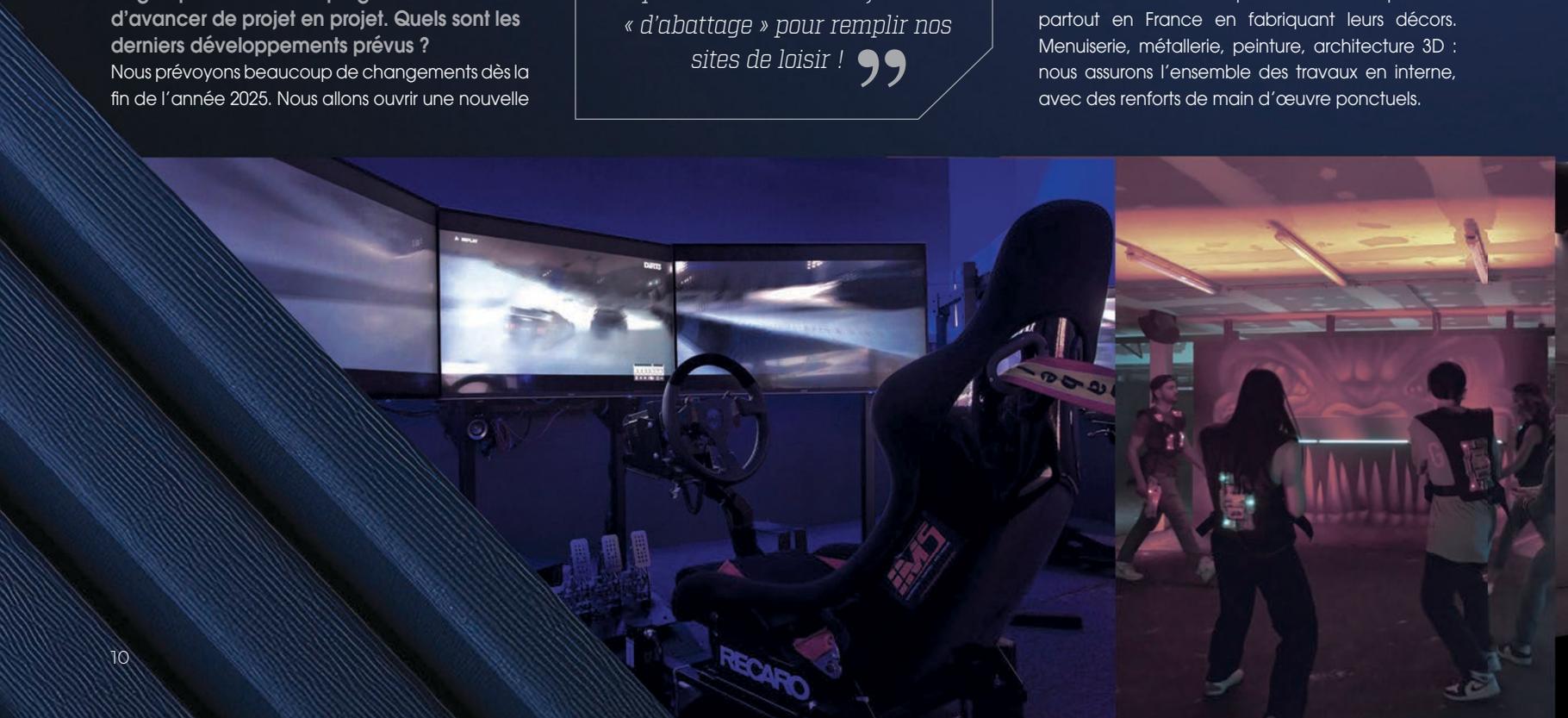
Il y aura une insonorisation de la zone de jeux avec un espace d'attente au calme. Nous imaginons également une petite zone de coworking pour les parents qui ont parfois besoin de calme, ou de pouvoir avoir une activité annexe pendant que leurs enfants s'amuse sous surveillance et en toute sécurité. Avec laser game, bowling, billard, plaine de jeu pour enfants, mini-golf, escape game et action game, l'ensemble du complexe s'étendra sur 7200 m² avec près de 300 places de parking.

Dans cette configuration et conformément à notre stratégie, nous restons ainsi les leaders du loisir indoor dans la région avec, si l'on y ajoute la superficie d'exploitation de Cannes Karting, plus de 10.000 m² d'espaces pour accueillir notre clientèle azurienne, familiale et corporate.

Ces différents projets vont créer de l'emploi...

Oui et sur l'ensemble des entreprises d'ADM Invest, nous comptons actuellement -hors renforts saisonniers- sur un effectif de 42 personnes. Avec l'ensemble des projets qui s'annoncent, nous devrions atteindre une soixantaine de salariés. Sur la plaine de jeux, nous devrions embaucher une quinzaine de personnes, avec de nombreux contrats étudiants pour les week-ends ; le mini-golf nécessitera l'embauche de 5 personnes et la nouvelle salle de billard de 1 à 2 employés.

Ajoutons encore à cela notre atelier de fabrication (exploité par l'entreprise du groupe Action & Sensations), installé dans la zone d'activité de la Siagne. Nous y fabriquons nos décors pour nos espaces d'escape game, d'action game, mais nous travaillons aussi pour d'autres exploitants partout en France en fabriquant leurs décors. Menuiserie, métallerie, peinture, architecture 3D : nous assurons l'ensemble des travaux en interne, avec des renforts de main d'œuvre ponctuels.



Quelles seront vos prochaines réalisations avec Action & Sensations ?

A l'automne, dans notre espace Escape Game d'Antibes, nous allons ajouter un Action Game : sur le même principe que des jeux en équipe de type « Fort Boyard », avec un couloir et 18 salles. But du jeu : visiter le plus de salles possibles en réalisant le plus de points, pendant une heure !

Comment se poursuit la structuration de vos activités ?

Notre politique RH va s'affiner avec l'embauche d'un directeur général d'exploitation qui deviendra le N+1 de l'ensemble des directeurs sur place et qui pourra m'épauler.

Nous sommes particulièrement bien entourés et notre développement ne pourrait se faire sans l'ensemble de nos partenaires : DAF, cabinet d'expertise-comptable, cabinet d'avocats, agence de communication, partenaires médias... c'est comme l'équipage d'un bateau dont je serais le capitaine : impossible d'avancer dans le tempête sans être une équipe soudée à la manœuvre.

L'arrivée du projet de Cannes Karting a changé beaucoup de choses. J'ai conscience que cela a pu asseoir ma réputation et tout d'un coup, je n'étais plus « le petit jeune qui a eu de la chance jusqu'ici », je devenais plutôt celui « qui sait faire » dans mon domaine d'activité. La confiance de mes interlocuteurs, ma crédibilité, se renforçaient.

Aujourd'hui, nous sommes donc plus que jamais ouverts aux opportunités : nous sommes là, nous sommes structurés, nous sommes solides financièrement et nous avons l'expérience du loisir sur la Côte d'Azur. C'est notre objectif et notre promesse : faites appel à nous et faites-nous confiance, nous transformons les lieux positivement, en créant de l'emploi, du passage, de la vie dans des zones qui étaient jusqu'ici parfois un peu trop calmes...

Quel positionnement adoptez-vous sur l'offre proposée par les activités d'ADM Invest ?

Malgré mon jeune âge, cela fait près de 20 ans que j'évolue dans ce monde du loisir : en tant que jeune joueur de laser game à haut niveau, j'ai eu la chance de beaucoup voyager, d'être à l'écoute des tendances du secteur, de constater les évolutions. Post-covid, le monde a changé, les gens veulent se changer les idées, s'amuser...

« Notre objectif : du loisir de qualité à prix abordable. Nous voulons que les gens viennent s'amuser car si demain, ils n'ont plus la possibilité d'offrir à leurs enfants ces activités et ce plaisir du jeu, c'est clairement la fin d'un système... »

Aujourd'hui, je crois que ce qu'il faut être capable de faire -et en tout cas, c'est notre positionnement- c'est de proposer du loisir accessible, sécurisé, propre et pas cher. Je vais être très clair là-dessus : depuis 10 ans que nous avons ouvert le laser game, le prix a augmenté de... zéro euro !!!

En 10 ans, la partie de bowling aura augmenté de... 1 euro. 10 centimes d'augmentation par an ! Sur le mini-golf, notre objectif est de proposer un parcours (12 trous) avec une boisson à 10 euros. Sur la plaine de jeux, même combat : nous devons tourner en dessous de 15 euros. C'est notre objectif : du loisir de qualité à prix abordable. Nous voulons que les gens viennent s'amuser car si demain, ils n'ont plus la possibilité d'offrir à leurs enfants ces activités et ce plaisir du jeu, c'est clairement la fin d'un système... Je suis très conscient que la vie est bien assez difficile comme ça pour tout le monde.

Comment y parvenir ?

Une très bonne organisation et un service exceptionnel. Je suis toujours inquiet de l'accueil de ma clientèle, de gérer leur attente, la fluidité du public, sa satisfaction de venir passer du temps sur nos sites. A notre avantage, nous savons très bien comment recevoir correctement les azuréens. Et avec cette expérience et cette fluidité, nous sommes capables de gérer 200 personnes à l'heure au sein du laser-bowling. Et au total, nous devrions

être en mesure d'accueillir 700 personnes à l'heure sur l'ensemble du pôle de loisirs d'Antibes. Ici, sur la Côte d'Azur, tout est un peu plus cher et c'est une réalité en lien avec le coût du foncier. Malgré tout, je préfère miser sur cette qualité, quitte à rogner sur la rentabilité, pour travailler sur la pérennité de nos activités. Nous sommes indépendants et je crois que c'est aussi un facteur qui nous permet de pouvoir miser sur cette stratégie.

Pour satisfaire la demande des familles, vous prévoyez sans doute une offre de restauration ?

Celle-ci est encore à l'étude mais une chose est actée : nous proposerons des produits frais avec un partenaire traiteur de qualité. Ce snacking « maison » pourra être réchauffé sur place car nous sommes bien conscients que les parents, clients de nos espaces de loisirs attendent une certaine qualité, notamment pour leurs enfants, cette même qualité que nos équipes apportent à la clientèle dans le service que nous dispensons. Je suis très à cheval sur la façon dont nous accueillons le public : nous prenons soin de notre clientèle et une chose est sûre dans notre politique commerciale et dans la culture du groupe : je mets un point d'honneur à ce que nous ne fassions jamais « d'abattage » pour remplir nos sites de loisir !

Qu'est-ce qui est le plus plaisant, avec le recul, dans la belle aventure d'ADM Invest ?

Peut-être d'avoir eu cette possibilité de créer mon propre univers, les activités qui me faisaient rêver plus jeune, et d'en faire profiter ma clientèle, avec à mon tour cette magie de pouvoir les faire rêver. C'est une grande satisfaction personnelle... !

ADMINVEST
www.adminvest.fr



DANS LA COURSE

En créant sa propre structure, Vincent Joron est devenu Directeur Administratif et Financier externalisé pour ADM Invest en 2024. Au près de Maxime Aparicio, il participe et accompagne le développement du groupe, par croissance organique ou externe, en sollicitant des financements bancaires. Objectif de la course pour ADM Invest : conserver sa place de Numéro 1 du loisir dans les Alpes-Maritimes.

En quoi consiste le périmètre de vos missions chez ADM Invest ?

Vincent Joron : Chez ADM Invest, nous avons une ambition claire : changer d'échelle. En tant que Directeur Administratif et Financier, ma mission est de sécuriser les financements nécessaires pour accélérer notre croissance, que ce soit par l'acquisition de sociétés ou la création de nouvelles activités. Aujourd'hui, nous réalisons près de 7 millions d'euros de chiffre d'affaires ; notre objectif est d'atteindre 40 millions d'ici cinq ans. C'est ce cap qui guide toutes nos décisions.

Comment allez-vous procéder ?

Notre mission consiste à identifier des entreprises susceptibles d'être cédées ou, selon les projets, à trouver des locaux parfaitement adaptés aux activités de loisirs que nous développons. Mon rôle, en tant que Directeur Administratif et Financier, est de bâtir des business plans solides et de présenter aux banques la pertinence de chaque projet pour obtenir leur soutien.

Nous collaborons avec plusieurs partenaires bancaires. Ces établissements apprécient les projets bien structurés. Cette approche est essentielle pour soutenir notre stratégie de croissance ambitieuse.

Qu'est-ce qui, dans vos fonctions, s'avère le plus intéressant ?

Notre ambition est de faire grandir le groupe, mais pas à n'importe quel prix. Chaque nouvelle entreprise qui rejoint ADM Invest doit s'intégrer dans un cadre commun. Nous harmonisons les process — qu'il s'agisse de la politique salariale, de l'image de marque ou des méthodes de gestion — afin de créer de la cohésion et du sens.

Nous voulons également développer une véritable identité ADM Invest. C'est à la fois une marque employeur, capable d'attirer et de fidéliser les talents, et une marque commerciale, reconnue par nos clients, nos partenaires et les acteurs financiers. Partout dans la région, notre groupe doit être perçu comme solide, structuré et innovant.

“ Mon rôle, en tant que Directeur Administratif et Financier, est de bâtir des business plans solides et de présenter aux banques la pertinence de chaque projet pour obtenir leur soutien. ”

Aujourd'hui, nous comptons entre 50 et 60 collaborateurs, saisonniers compris, et nous travaillons à structurer une véritable fonction RH pour le groupe. Cette homogénéité n'a pas seulement un impact humain : elle renforce aussi notre efficacité économique et notre crédibilité. Une organisation solide et une marque affirmée inspirent confiance et soutiennent notre stratégie de développement.

Qui sont vos clients ?

Je supervise actuellement une quinzaine de clients, dont deux présentent une surface financière comparable à celle d'ADM Invest. Cela représente une charge de travail importante, mais le secret réside dans une organisation rigoureuse, une planification claire et l'utilisation d'outils financiers adaptés. Cette méthode me permet de rester efficace tout en anticipant les besoins de mes clients et en soutenant leur développement stratégique.

Comment s'est construite votre relation de confiance avec Maxime ?

En termes de business, Maxime est une personne que j'ai eu le plaisir de voir « grandir ». En 2016, lorsque je l'ai rencontré, il en était à ses débuts dans les affaires avec le bowling et a progressivement développé ses activités. Je venais juste d'arriver dans la région à ce moment-là et nous nous sommes immédiatement bien entendus, n'ayant pas un grand écart d'âge. Il avait déjà beaucoup de projets, de belles ambitions, toujours plein d'idées, ce qui me correspond bien : j'aime accompagner des projets avec une belle dynamique.

Vos responsabilités vous imposent un rythme soutenu...

En tant que salarié, j'étais souvent limité par des délais et une lourdeur administrative qui ralentissaient parfois le rythme des projets. Comme Maxime, j'aime voir les choses avancer rapidement ! Avec l'expérience, je tends vers plus de sérénité, mais je cherche toujours à maintenir un rythme soutenu, ce qui m'a conduit, il y a un an et demi, à créer ma propre structure.

Aujourd'hui, ma relation avec Maxime est complètement différente. En tant que Directeur Administratif et Financier externalisé, je suis pleinement investi dans la finance et le conseil stratégique, avec un objectif clair : faire progresser le groupe. Si nous respectons les délais fixés pour tous nos projets actuels, nous pourrions atteindre nos ambitions et porter le chiffre d'affaires du groupe comme prévu d'ici cinq ans.

En dehors de la course au développement que vous menez pour les entreprises, quelles sont vos passions ?

On retrouve quelques points communs dans nos loisirs avec Maxime, notamment notre passion pour la Formule 1 ! J'ai longtemps été « pro-Schumacher » et aujourd'hui, mon favori est Max Verstappen, tandis que Maxime penche plutôt pour Charles Leclerc. Je suis également un grand amateur de tennis et il faudrait que je trouve le temps de me réinscrire dans un club...



VINCENT JORON

Directeur Administratif et Financier
externalisé pour ADM Invest

“ Nous voulons développer
une véritable identité ADM
Invest. C'est à la fois une marque
employeur, capable d'attirer et de
fidéliser les talents, et une marque
commerciale, reconnue par nos
clients, nos partenaires et les
acteurs financiers. ”

AMÉLIE DULONG DE ROSNAY

Dirigeante d'In Extenso
Cannes et Fréjus

“ Tous les grands
chefs d'entreprises doivent
être autodidactes ”



DES ENTREPRENEURS COMME MAXIME, IL Y EN A TROP PEU EN FRANCE

Fondé en 1991, le réseau d'expertise-comptable In Extenso compte 280 agences sur le territoire français, rassemblant plus de 7300 collaborateurs. Interlocuteur privilégié de plus de 160.000 clients appartenant à tous les secteurs d'activité, le groupe a réalisé en 2024 un chiffre d'affaires de 600 millions d'euros. Expert-comptable associée, Amélie Dulong de Rosnay dirige les cabinets In Extenso de Cannes et Fréjus. Elle accompagne Maxime Aparicio depuis ses débuts d'entrepreneur et a pu mesurer avec acuité le chemin parcouru par le jeune homme.

Quels ont été vos débuts professionnels ?

Amélie Dulong de Rosnay : J'ai eu une première vie parisienne puis je suis arrivée dans la région en 2003. C'est une opportunité professionnelle qui m'a amenée ici et c'est plus spécialement à Cannes que j'ai trouvé un cabinet qui correspondait à mes attentes. Très fraîchement diplômée à Paris, j'y ai fait mon stage pour devenir expert-comptable. A l'issue de cette période de trois ans pour laquelle vous présentez un mémoire et après validation, j'ai été diplômée : nous étions en 2012. Finalement, je n'ai jamais changé et cela fait plus de 20 ans que j'y travaille... ! Le cabinet est devenu In Extenso en 2007. Quand je me suis associé, nous réalisions autour de 3 M€ de chiffres d'affaires et aujourd'hui, nous sommes à 5,5 M€. Nous sommes désormais quatre associés et une cinquantaine de collaborateurs à Cannes et à Fréjus, qui dépendent de ma direction opérationnelle.

Comment avez-vous rencontré Maxime Aparicio ?

C'est tout d'abord son papa que j'ai connu dans le cadre de ses activités immobilières, puis quand Maxime a travaillé sur son premier projet de Bowling à Antibes, il s'est naturellement tourné vers nous.

Vous aviez déjà entrevu le potentiel de ses projets et son profil « d'entrepreneur compulsif » ?

Je pense que son âme de compétiteur le rend de ce fait très entrepreneur ! Quand nous affirmons, chez In Extenso, vouloir accompagner ces entrepreneurs dans toutes les étapes de leur vie, dans leur développement professionnel, on s'adresse typiquement à Maxime, qui serait presque le stéréotype de l'entrepreneur tel que nous l'entendons ! Exercer un métier passion, être en constante remise en question, avec une volonté permanente de se développer : quelqu'un comme Maxime ne peut pas s'arrêter, il est continuellement en mouvement.

Nous avons un métier extrêmement technique et nous avons le sentiment d'échouer lorsqu'un client nous dit qu'il ne comprend pas et qu'il s'en remet à nous pour tout ce qu'il n'assimile pas... Mon rôle est alors de rendre les choses intelligibles et que le chef d'entreprise puisse se les approprier pour diriger. Ce qui est agréable : Maxime, lui, est demandeur de conseils, d'informations, il comprend tout... De la même manière, il sait aussi intégrer les contraintes que nous imposent nos professions : fiscales, réglementaires...

“ Professions libérales, artisans, commerçants, TPE... Nous avons aussi des entrepreneurs à l'image de Maxime, qui commencent avec une TPE qu'ils font évoluer et pour laquelle nous pensons avec une notion de groupe et avec une vision consolidée, financière de l'entreprise. ”

Quel est le profil de votre clientèle ?

Nous gérons 1500 dossiers pour lesquels nous comptons autour de 600 clients. Professions libérales, artisans, commerçants, TPE... Nous avons aussi des entrepreneurs à l'image de

Maxime, qui commencent avec une TPE qu'ils font évoluer et pour laquelle nous pensons avec une notion de groupe et avec une vision consolidée, financière de l'entreprise. Avec ADM Invest, nous avons en permanence des projets pour lesquels nous préparons des prévisionnels, nous recherchons à adosser des financements.

Comment travaillez-vous avec Maxime ?

Entre avril et mai, nous nous sommes vus à plusieurs reprises et je sais que si je veux pouvoir suivre le fil de ses projets, je ne peux pas me permettre de rester trop longtemps sans faire un point avec Maxime, je prendrais trop de retard : il a 10 idées à la minute !

Tous les grands chefs d'entreprises doivent être autodidactes : ce ne sont pas les écoles de commerce qui vous apprennent à diriger une boîte, nous le savons bien ! De ce fait, Maxime a tendance à foncer, quitte à être seul. Et c'est donc très intéressant d'être auprès de lui : les échanges sont enrichissants. Depuis toutes ces années, il a acquis une maturité extraordinaire et a fait ses preuves, petit à petit.

Sa personnalité, directe, peut parfois brusquer ses interlocuteurs, mais moi-même j'ai tendance à fonctionner comme cela, donc cela rend les choses beaucoup plus faciles. Maxime est exigeant : c'est normal et plutôt rassurant. Transparent sur ses attentes, il est -en parallèle, très ouvert. Développeur, il est performant dans ce qu'il fait et ce qu'il entreprend.

Des Maxime, il n'y en a pas beaucoup. Je considère qu'il y en a trop peu en France et ça, c'est mon point de vue, d'ordre plus politique. Peut-être parce que l'on ne les valorise pas assez, qu'on ne les « soigne » pas assez... Chez In Extenso, nous en avons quelques-uns dans différents domaines : l'informatique, l'immobilier, l'hôtellerie...

Maxime a de l'audace et on dit que la chance ne sourit qu'aux audacieux : je lui souhaite toute cette chance !

In Extenso

EN CHIFFRES

600

Clients pour plus de

1500

Dossiers suivis par In Extenso
à Cannes et Fréjus

➤ www.inextenso.fr

THE SHOW MUST GO ON

L'équipe des Sharks d'Antibes offrent toute l'année un spectacle sensationnel à leur fidèle public antibois et régional. Pour faire la promotion de ses activités de manière ludique et festive, ADM Invest a donc souhaité associer son image à ce club historique qui a marqué la belle histoire du basket français. Florian Masson, en charge du développement commercial du réseau des partenaires des Sharks Antibes, suit avec conviction Maxime et ADM Invest en jouant la carte d'une communication ludique, toujours innovante, pour que le show continue de surprendre et d'émerveiller le public, de saison en saison !

Florian, parlez-nous de votre parcours :

Florian Masson : Je suis arrivé en 2022 chez les Sharks d'Antibes, après un début de carrière à Paris, pendant lequel j'ai travaillé au niveau commercial dans différentes startups, dans des secteurs aussi divers que l'immobilier ou les spiritueux...

Je suis arrivé à ce poste dans le développement commercial par conviction et par passion pour le monde du sport professionnel. A l'origine, le basket est un sport que je ne connaissais pas plus que cela, étant plutôt intéressé par le foot, mais finalement j'affectionne tout particulièrement cette discipline que j'apprends à découvrir depuis maintenant plus de 3 ans que j'occupe pour les Sharks d'Antibes. Et je dois dire que... j'ai aujourd'hui beaucoup plus d'intérêt pour le basket que pour le foot !

Quelles sont vos missions ?

Chez les Sharks, je m'occupe principalement du réseau de partenaires -ils sont 230, depuis la prospection de nouvelles opportunités de collaboration, jusqu'à l'accompagnement de ces partenaires tout au long de la saison, avec un suivi personnalisé pour chacun. L'un des plus beaux exemples en est Maxime et son groupe avec lequel nous essayons d'être chaque année toujours plus inventifs et créatifs dans la mise en place de moyens de communication sans cesse plus innovants. Et cette saison encore, nous allons d'ailleurs lancer des nouveautés très intéressantes avec ADM Invest...

Qu'est-ce que nous réserve ADM Invest dans son partenariat avec les Sharks ?

Maxime est friand d'innovation : il le montre bien à travers ses nombreuses activités et à travers notre partenariat, nous essayons d'innover car ce qui l'intéresse particulièrement, au-delà de son implication et de son travail en B to B avec les club des partenaires des Sharks, c'est de développer sa visibilité auprès du grand

public. Jusqu'à présent, avec l'aide de l'agence Colibri et de Frédéric Boukhabza, nous avons privilégié la réalisation de films de qualité TV, que nous diffusons sur notre cube vidéo avant le coup d'envoi, donc pendant un temps très fort de nos soirées

“ Chez les Sharks, je m'occupe principalement du réseau de partenaires -ils sont 230, depuis la prospection de nouvelles opportunités de collaboration, jusqu'à l'accompagnement de ces partenaires tout au long de la saison, avec un suivi personnalisé pour chacun. ”



SHARKS,
le club historique
Les Sharks d'Antibes
sont un club mythique
du basket français,
trois fois champions de

France (1970, 1991, 1995) de l'ancienne première division, la Pro A.

Le club évolue aujourd'hui en Elite 2 (deuxième division) avec l'objectif de viser le Top 6 du championnat lors de la saison 2025-2026 et à moyen terme, de monter en Betclic Elite, première division du basket français.
3500 supporters d'affluence en moyenne dont plus de 500 Partenaires VIP, 19 matchs dans l'année avec une moyenne de 2 matchs par mois et le Sharks Business Club, qui anime une communauté de plus de 200 entreprises régionales fédérées autour des Sharks.

➤ www.sharks-antibes.com

basket. Cette année nous continuons dans cette direction, mais en créant encore plus d'interaction avec le public.

Ainsi, des temps forts seront dédiés à la mise en avant des activités d'ADM Invest : il y aura des jeux « à l'américaine », des animations avec mises en scène du speaker, des rappels visuels sur panneaux leds, etc... Un vrai show façon NBA ! mais attention ; je ne veux pas spoiler tout ce qui va se passer sur la saison !!!

Dédier une partie du spectacle à un annonceur, c'est très novateur et nous le faisons avec certains partenaires historiques, dont le business est plutôt B to C. Familles, enfants : c'est le cœur de cible pour les activités que développe Maxime. Comme nous, il vend du plaisir aux gens : nous devons certes faire des choses qui ont du sens, qui sont pertinentes, mais notre secteur d'activité est ludique, il autorise donc de la fantaisie dans ce que nous imaginons et ce que nous préparons.

Comment a débuté votre partenariat ?

Nous avons démarché ADM Invest et sommes arrivés au bon moment : Maxime avait le projet d'ouverture de Cannes karting. Ce que nous avons proposé lui a plu immédiatement.

Maxime est un visionnaire et c'est quelqu'un qui n'a pas peur... Il le montre tous les week-ends dans le baquet de sa voiture de course et il le démontre chaque jour dans le développement de ses activités business ! Des profils comme le sien, qui partent de zéro, il y en a peu... On peut dire -même si son père a pu l'aider à ses débuts dans la conception de certaines choses, que Maxime est quelqu'un qui s'est globalement construit tout seul. Il ne s'arrête jamais : aucun projet n'est une finalité, chacun d'entre eux est plutôt une nouvelle étape vers le suivant. Il m'inspire beaucoup de respect et c'est un vrai plaisir de travailler avec lui !

FLORIAN MASSON

En charge du développement commercial du réseau des partenaires des Sharks Antibes

“ L'un des plus beaux exemples de partenariat en est Maxime et son groupe avec lequel nous essayons d'être chaque année toujours plus inventifs et créatifs dans la mise en place de moyens de communication sans cesse plus innovants. ”



FREDERIC BOUKHABZA

Fondateur de l'agence Colibri

“ Nous travaillons à imposer le groupe dans sa visibilité stratégique de chaque métier indépendant, et son évolution dans la conception de nouvelles offres et attractions dans l'industrie du loisir. ”

AVEC ADM INVEST, PRENDRE SES MARQUES

Il s'est construit professionnellement dans la période la plus créative de la pub, les 90's : Frédéric Boukhabza a toujours eu les connexions faciles et l'âme d'entreprendre. Fondateur d'agences qui ont pignon sur rue, à Nice puis en Principauté de Monaco, il poursuit aujourd'hui son développement, dans la créativité entrepreneuriale et le développement de marques telles qu'ADM Invest, numéro 1 du loisir sur la Côte d'Azur.

Votre parcours professionnel, avant de fonder l'agence Colibri à Monaco, est plutôt singulier et -à tout le moins, original...

Frédéric Boukhabza : oui, je suis autodidacte à 100 %... Après un cursus de sport-études en tennis, je suis devenu prothésiste dentaire mais tout de suite après avoir effectué mon service militaire, je suis parti pour Paris chez BDDP. Ce sont des connexions en interne qui m'ont permis d'entrer tout en bas de l'échelle au sein de cette agence de pub parisienne iconique.

Je crois que j'ai une propension naturelle à aller vers les gens et à travailler la réflexion stratégique : je profile et analyse assez bien mes interlocuteurs. J'ai donc tout appris « sur le tas ». Je suis resté trois ans pour finir chef de publicité mais Paris ne me convenait pas. Par la suite, en 1993, à Nice, j'ai créé le groupe de communication Soleil de nuit, où nous avons mené un important travail en termes de stratégie, d'accompagnement et d'évolution de nos marques clientes. Un job passionnant pour un groupe devenu important et qui, parti de 3 personnes, a évolué jusqu'à employer plus de 80 salariés, dans deux agences à Nice, à Montpellier et au sein d'un bureau parisien. Puis nous avons eu l'opportunité de nous installer en Principauté et de commencer à travailler sur de gros budgets internationaux.

Cette arrivée à Monaco coïncidait avec une période de transition dans le monde de la communication et du web ?

Oui, en rachetant cette entreprise monégasque en 2008, nous avons pu nous positionner pour être à l'origine de la création de nombreux portails web très visibles en Principauté. Notre valeur ajoutée à l'époque ? Nous proposons tout à la fois des prestations d'agence conseil en communication et des prestations web, deux mondes qui ne se côtoyaient pas à ce moment-là.

Pendant 4 ans, nous avons fait du conseil stratégique tout en accompagnant nos clients sur la partie web. Puis dans les années 2010 à 2015, nous nous sommes structurés différemment pour nous diversifier et avons développé un système digital très performant en créant nos propres CMS, ce qui nous a permis d'avoir une assise et des clients différents. Là encore, notre valeur ajoutée a été d'y adjoindre une réflexion stratégique.

Avec Maxime, comment s'est déroulée la rencontre ?

Lorsque nous nous sommes rencontrés, cela n'a pas été facile... Maxime avait une vision des choses très verticalisée, mais nous avons la chance qu'il soit très réfléchi et qu'il écoute toujours avant de prendre des décisions. Le contact a très vite évolué positivement et aujourd'hui, il ne se passe pas une journée sans que nous nous ayons au téléphone ! Notre rencontre s'est faite de manière professionnelle, sur recommandation. L'idée à ce moment-là était de développer du digital pour ses entreprises et plus particulièrement pour le site web du laser bowling d'Antibes, prestation à laquelle nous avons très vite souhaité ajouter une couche stratégique, liée à la vision et à la présentation de l'entreprise, en créant une marque, identifiable et identifiée.

Comment avez-vous travaillé sur la communication d'ADM Invest, sur cette nouvelle marque ?

Clairement, le produit fonctionnait très bien. Avec l'arrivée de Cannes karting, Maxime n'était pas très convaincu sur la partie digitale. Est venu s'adosser à la marque d'Escape game Planet Experiences, puis la structure Action, donc tout ceci finissait par créer une divergence de communication. Il fallait mettre en avant un groupe, qui, s'il existait déjà pour nous tous, manquait clairement de visibilité pour le grand public. En appuyant sur ADM Invest, holding de gestion globale, qui centralise tout l'élan de loisirs et en additionnant les structures, nous devenions naturellement leader du loisir sur la Côte d'Azur.

Le secteur est en pleine effervescence...

Oui et nous allons encore changer complètement de dimension d'ici un an à un an et demi ! La structuration est en cours, avec la mise en place d'une hiérarchie, de prises de parole communes, pour une communication qui sera toujours signée de la marque mère, ADM Invest et co-signée par la marque de l'activité concernée.

Notre travail chez Colibri est avant tout de développer des synergies pour imposer le groupe dans sa visibilité stratégique de chaque métier indépendant, et son évolution dans la conception de nouvelles offres et de nouvelles attractions de l'industrie du loisir. Dès ce mois de septembre par exemple, Try Hard va ouvrir, avec 18 salles interactives d'Action Game et sera sans conteste le plus moderne existant sur la Côte d'Azur !

Avec Colibri, nous intervenons de notre côté sur le positionnement du produit, sa valeur ajoutée et sur la communication.

Vous êtes particulièrement impliqués dans le développement du groupe, bien au-delà de ce que ne le serait en temps normal une « simple » agence de communication ?

Avec Maxime, nous construisons des projets : la stratégie de communication en est le bras armé. Nous avons un énorme sujet en ce moment, pour lequel je le laisse s'exprimer, mais évidemment oui, nous sommes très impliqués et nous essayons surtout de travailler sur des leviers que nos concurrents n'utilisent pas. Nous sommes proches dans la manière de travailler et bien souvent, l'idée peut venir de l'un ou l'autre d'entre nous. Nous avons grandi avec ADM Invest, nous continuons de grandir ensemble. Et nous diversifions nos métiers en fonction de ce qui émerge dans le monde du loisir. Aujourd'hui, à ce sujet, l'interactivité, le digital sont indispensables au développement de l'offre d'activités de loisir. Finalement, ce que nous aimons avant tout avec Maxime, c'est qu'il pourrait se dire : « les affaires marchent bien, à un moment on va me proposer de me racheter, je ferai autre chose ». Mais sa réflexion est plutôt de s'interroger en se posant d'autres questions : « Qu'est-ce que l'on peut faire d'autre ? Et comment peut-on le faire mieux ? » Ça tombe bien, c'est aussi comme ça que je fonctionne !

colibri

AGENCE CONSEIL EN MARKETING STRATÉGIQUE

Colibri est une agence conseil en communication à Monaco créée en 2004 et organisée autour de trois pôles de compétences : publicité, webagency et design. Colibri c'est surtout la possibilité d'un accompagnement global, du positionnement au lancement de marque, du design des locaux de votre société à votre stratégie de développement commercial, en passant par votre site internet, la gestion de vos réseaux sociaux et le développement de vos packagings produits.

➤ www.colibri.mc

AVEC BECF CONSULTING, STRATÈGE FINANCIER

BECF Consulting -pour Bureau d'Etudes et de Consultations Financières, a été fondé à Mandelieu il y a plus de 50 ans par Daniel Giraudo-Bonnet. Désormais dirigé par Julie Sette, experte en stratégie et management d'entreprises, BECF Consulting participe à la réflexion stratégique qui fait aujourd'hui d'ADM Invest un acteur de poids dans le monde du loisir azuréen, prêt à relever les défis posés par la concurrence et par les innovations du secteur.

J ulie, quel est votre parcours et l'histoire de BECF Consulting ?

A la suite d'un Coursus juridique validé à l'Université de Lyon III, je me suis spécialisée en stratégie fiscale de l'entreprise en obtenant le diplôme de master Administration des affaires, mention finances-fiscalité, à l'Université de Nice-Sophia Antipolis.

J'ai intégré le cabinet BECF en 2006. Quatre ans plus tard, je me suis associée. Nous avons travaillé en binôme avec l'associé-fondateur, Daniel Giraudo-Bonnet, puis j'ai évolué en solo en reprenant seule BECF Consulting en 2018.

Quel est le cœur de métier de BECF Consulting ?

Juriste, je suis consultante en stratégie et management d'entreprises. Je traite tout ce qui concerne l'évolution de la vie de la société depuis sa création, ses phases de développement, de restructuration et jusqu'à la fin qui peut-être la cession ou la liquidation de l'entreprise, mais seulement amiable et donc, non judiciaire. Nous assurons la partie juridique et la fiscalité par des études en amont puis nous adaptons notre travail en fonction de la stratégie et des besoins du dirigeant d'entreprise. Plus généralement, organiser la performance, faciliter la prise de décisions stratégiques sont au cœur de nos expertises.

Le panel de celles-ci est assez large. Chaque année, nous étudions la stratégie de haut de bilan, une fois que celui-ci est établi. Nous travaillons en complémentarité avec les autres corps de métiers.

J'aime le proverbe qui rappelle qu'« On ne fait bien que ce que l'on connaît » : je reste donc dans mon cœur de métier, la stratégie ! Nous pouvons traiter du financier mais nous ne faisons pas de comptabilité. J'aime cette notion de « consultante en stratégie » car on vient m'interroger pour être guidé, quand il y a un projet et pour prendre -au fur et à

mesure, les bonnes décisions. La rédaction d'actes intervient à titre accessoire une fois les études arrêtées, expliquées et acceptées par le client. Nous ne sommes ni avocats ni notaires mais BECF Consulting est qualifié ISQ-OPQCM dans les domaines « stratégique et finance », ce qui lui permet d'intervenir en toute déontologie.

Cette qualification délivrée par le seul organisme reconnu par l'État et les professionnels du conseil en management se révèle un outil précieux d'aide à la sélection et au choix du prestataire de conseil dans un environnement particulièrement hétérogène. Cette qualification atteste également du professionnalisme de notre cabinet, de

« Nous ne sommes ni avocats ni notaires mais BECF Consulting est qualifié ISQ-OPQCM dans les domaines « stratégique et finance », ce qui lui permet d'intervenir en toute déontologie. »

l'adéquation entre les prestations délivrées et de son savoir-faire, préjugant d'une relation de confiance. Pour les aspects spécifiques et conflictuels, nous sommes en partenariat avec des avocats spécialisés.

En quelques années, vous avez vu évoluer le groupe ADM Invest...

...Et participé à sa structuration ! Son père, Damien était déjà client dans ses activités immobilières et je connais donc Maxime depuis près de 15 ans. J'étais à l'origine de la création de Malink, la première société exploitant l'activité de Laser Game de Maxime, qui s'est ensuite développée avec le bowling et enfin avec Cannes Karting. J'ai participé à la structuration du groupe, constitué de plusieurs activités indépendantes. Cela a été fulgurant. Et ce n'est pas terminé : d'autres activités doivent voir le jour !

Maxime, qui est très sportif, avait déjà un pied dans ces activités. Il connaissait bien ce milieu et a su en tirer le meilleur. Je le qualifierais de persévérant, téméraire et bienveillant.

Selon vos clients, quels sont vos atouts ?

On dit de moi que je suis réactive, à l'écoute et adaptable. Malgré ce métier et le « langage » qui va avec, je sais utiliser les mots qui permettent d'expliquer, de vulgariser une explication, de justifier un axe stratégique. J'aime travailler en complémentarité avec d'autres corporations et professions car chacun a sa vision, chacun traite de sujets différents qui se combinent : nous nous adaptons en fonction des besoins finaux des clients. C'est pour cela que je collabore facilement avec les différents corps de métiers concernés.

Les changements de statuts, les phases de création d'entreprise, sont des sujets qu'il me plaît particulièrement de traiter. Ce sont des moments-clés où la réflexion doit être très clairement posée et où elle nécessite des cadrages qui impacteront par la suite la vie de l'entreprise.



**BECF
CONSULTING**

57 Boulevard Maréchal Juin
06800 Cagnes-sur-Mer

06 73 89 61 31 - 04 92 13 30 82
> www.becfconsulting.com

JULIE SETTE

Dirigeante de BECF Consulting. Juriste, consultante en stratégie et management d'entreprises.

“ J’ai participé à la structuration du groupe ADM Invest, constitué de plusieurs activités indépendantes. Cela a été fulgurant. Et ce n’est pas terminé : d’autres activités doivent voir le jour ! ”



AVEC IN GROUPE, FAIRE LE CHOIX DE DÉVELOPPER SON AUDIENCE ET SON BUSINESS !

Depuis bientôt 3 ans, Maxime Aparicio a choisi IN Groupe pour mettre en avant ses activités et se faire connaître de l'écosystème entrepreneurial des Alpes-Maritimes et du Var. Une véritable stratégie gagnante qui aura permis aux différentes entreprises liées à ADM Invest de bénéficier d'une nouvelle audience, notamment auprès des dirigeants de PME et ETI intéressés par les opportunités d'affaires comme par les différents partenariats qui peuvent se nouer grâce au réseau IN Groupe. En adhérent à IN Club, Maxime a pu découvrir la diversité du tissu économique et partager son quotidien de dirigeant tout en participant à des événements originaux : soirées business, afterworks, rendez-vous gastronomiques, activités sportives...

L'état d'esprit de Maxime correspond parfaitement aux valeurs défendues par Grégory Paré et Eric Pottier, cofondateurs de IN Groupe : dans un climat de confiance et de bienveillance, faire des affaires avec décontraction et partager de fortes convictions dans le développement d'une économie azurienne durable, toujours plus innovante et humaine. Avec IN Salon, l'événement business incontournable du territoire, les activités d'ADM Invest ont bénéficié en avril dernier d'une incomparable vitrine auprès des décideurs azuréens.



“ En 2023, Maxime a choisi de prendre un peu plus la lumière, en faisant la couverture de IN Magazine ! Un choix éclairé qui a porté ses fruits et qui lui aura permis de mieux faire connaître l'ascension de ses entreprises ”

Faire la Une !

En 2023, Maxime a choisi de prendre un peu plus la lumière, en faisant la couverture de IN Magazine ! Un choix éclairé qui a porté ses fruits et qui lui aura permis de mieux faire connaître l'ascension de ses entreprises, mais aussi ses projets de développement et ses fortes ambitions dans le monde du loisir.

Avec IN Magazine, distribué tous les trois mois dans les entreprises azuréennes, ADM Invest s'est ainsi invité chez tous ces dirigeants, curieux des belles histoires entrepreneuriales, désireux de rencontrer leurs pairs pour développer leur réseau et se créer des opportunités de business de qualité. Aujourd'hui encore, il renouvelle l'expérience, pour accroître encore la renommée d'ADM Invest dans le département des Alpes-Maritimes et du Var.



www.in-magazines.com

CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR

DES SOLUTIONS FINANCIÈRES EN SOUTIEN DES ENTREPRENEURS ENGAGÉS

La Caisse d'Épargne Côte d'Azur se positionne comme un partenaire privilégié des entreprises, notamment à travers son centre d'affaires de Sophia Antipolis. Ce centre, l'un des quatre du département, permet un suivi personnalisé des entrepreneurs et de leurs projets ambitieux. Vous y bénéficiez d'un accompagnement global qui réunit l'ensemble des compétences bancaires, fiscales et comptables et votre chargé d'Affaires vous garantit toute la réactivité et la disponibilité que vous êtes en droit d'attendre.

Un exemple marquant de ce partenariat reste la collaboration avec le groupe ADM Invest, dirigé par Maxime Aparicio. Grâce à un suivi personnalisé et des solutions financières adaptées, la CECAZ a pu soutenir ses initiatives dans le secteur du loisir, qui connaît une croissance dynamique.

“ la CECAZ est fière de financer des entrepreneurs qui innovent et dynamisent l'économie locale. En soutenant ces acteurs, elle réaffirme son engagement envers le développement durable des entreprises, créant ainsi un écosystème florissant au service de la communauté. ”

Pour innover et dynamiser l'économie locale

En ce sens, les réussites d'ADM Invest témoignent de l'impact positif de l'accompagnement de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur, qui permet aux entreprises du groupe de se développer et de diversifier leurs offres. La banque locale reste très sensible aux problématiques de financement et plus que jamais prête à accompagner les entreprises dans leur développement, qui passe inévitablement par le volet investissement.

A ce titre, la CECAZ est fière de financer des entrepreneurs qui innovent et dynamisent l'économie locale. En soutenant ces acteurs, la Caisse d'Épargne Côte d'Azur réaffirme son engagement envers le développement durable des entreprises, créant ainsi un écosystème florissant au service de la communauté.



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Côte d'Azur

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

À L'ÉCOUTE

DES ENTREPRISES LOCALES

Partenaire communication d'ADM Invest



Première radio indépendante en PACA, Kiss FM accompagne les entreprises dans la mise en œuvre de leur stratégie de communication. ADM Invest et ses activités de loisirs (bowling, karting, laser game, escape game) bénéficient depuis deux ans de l'expertise de la station de Radio. Ce partenariat de confiance s'est construit pas à pas, Maxime Aparicio ayant choisi Kiss FM pour promouvoir et valoriser ses sociétés, en lien direct avec Nicolas Sellem, qui coordonne la stratégie média.

Une offre au-delà du simple spot radio

Avec plus de 40 ans d'expérience, Kiss FM ne se limite pas à la diffusion de publicités. La station se positionne comme un véritable partenaire stratégique, en proposant des dispositifs sur mesure et en intégrant, lorsque nécessaire,

d'autres supports complémentaires. ADM Invest bénéficie d'un accompagnement renforcé, pensé bien au-delà de la simple diffusion radio. Kiss FM déploie pour le groupe un dispositif complet : d'affichage, sponsoring de rubriques, campagnes digitales Meta Ads, podcasts, création de contenus et actions événementielles.

Une collaboration basée sur l'écoute et l'exigence

Vision claire et objectifs ambitieux caractérisent Maxime Aparicio. Ses échanges réguliers avec Kiss FM permettent d'affiner en permanence les dispositifs de communication. Une collaboration où exigence et efficacité se rejoignent, en cohérence avec la philosophie de Kiss FM.

KISSFM

L'ESPRIT DU SUD

Kiss FM, une histoire azurienne devenue référence régionale

Fondée en 1982 à Cannes par Patrice Sidrac, Kiss FM s'est imposée au fil des années comme la première radio indépendante de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Aujourd'hui, elle touche plus de 250 000 auditeurs chaque semaine, de Marseille à Monaco, en FM comme en DAB+.

Au-delà de son rôle de média musical et local, Kiss FM est un partenaire stratégique pour les entreprises. Sa régie publicitaire propose des dispositifs adaptés à chaque zone de chalandise et combine la puissance de l'antenne avec des solutions digitales, offrant aux acteurs économiques régionaux un levier de visibilité incontournable.

> Kiss FM - 04 92 186 186
www.kissfm.fr





SERVICES AUX ENTREPRISES & MOBILITÉ

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

DOSSIER

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

DOSSIER IA COMPRENDRE ET AGIR

Comment abordez-vous la transformation digitale au sein de votre entreprise ? Êtes-vous déjà confrontés aux avancées des technologies de l'IA ? Comment votre entreprise s'empare-t-elle du sujet ? Votre activité évolue et des solutions se dessinent, visant à développer votre performance ou vous apporter un avantage concurrentiel : quelles sont-elles ? Autant de questions pertinentes qui influent déjà sur la stratégie de vos PME et ETI dans les Alpes-Maritimes.

Le territoire maralpinois qui est assurément une terre promise pour l'IA, avec la labellisation en 2024 IA-cluster de l'Institut 3IA Côte d'Azur.

3IA est l'un des quatre « Instituts Interdisciplinaires d'Intelligence Artificielle » créés en France en 2019. Son ambition : faire naître un écosystème innovant et influent aux niveaux local, national et international. Ainsi, en mai 2024, l'Institut obtenait officiellement la labellisation IA-cluster pour donner suite à sa candidature à l'appel à manifestation d'intérêt (AMI) « IA-cluster : pôles de recherche et de formation de rang mondial en intelligence artificielle » lancé dans le cadre de la stratégie nationale en Intelligence Artificielle lancée en 2018.

Labellisation IA-cluster de l'institut 3IA Côte d'Azur



**NOTRE PRIORITÉ
VOTRE SÉCURITÉ!**

Design Graphique @maggyimage.com

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



Les ambitions du projet 3IA Côte d'azur 2030 sont de renforcer les 4 principaux axes de recherche et d'élargir ces axes à des thématiques émergentes, d'installer 33 chaires académiques, attirer 5 chaires internationales et 70 doctorants ou postdocs et de soutenir la création de 3 unités de recherche internationales.

Former plus de 1600 étudiants chaque année

Côté formation, plus de 20 nouveaux programmes d'excellence liés aux axes de recherche seront proposés avec l'objectif de former plus de 1 600 étudiants par an.

“ IA-cluster : pôles de recherche et de formation de rang mondial en intelligence artificielle ”

Côté innovation, la labellisation IA-cluster viendra en soutien à la création de 2 nouveaux programmes ambitieux (chaires industrielles) et renouvellera le programme d'ingénierie IA (3IA TechPool) ainsi que le programme de soutien aux startups en IA (Start-It-Up) en partenariat avec l'Initiative d'Excellence d'Université Côte d'Azur. De son côté, le département a pris les devants

en 2020 avec la volonté d'accueillir tous les publics grâce à son outil : **la MIA, pour Maison de l'Intelligence Artificielle, basée à Sophia Antipolis**, reçoit chaque année plus de 10.000 personnes pour comprendre les enjeux et à terme, agir avec l'IA au quotidien, dans leurs entreprises, leurs administrations ou plus simplement dans leur vie quotidienne.

Signarama
Saint Laurent du Var

Signarama, la signalétique pour votre croissance.

Télégramme, YouTube, Facebook, Instagram, LinkedIn

Tél : 04 89 93 92 92 - Mail : saintlaurentduvar@signarama.fr
36 allée des Géomètres ZI Secteur D11 - 06700 Saint Laurent du Var

plus que pro

Ne prenez plus de risques inutiles !
CONFIEZ VOS PROJETS À DES EXPERTS RECONNUS

- Le label des Meilleures Entreprises de France**
- Une sélection exigeante :** seules les entreprises les plus méritantes sont référencées
- Objectif double :** protéger le consommateur & valoriser le savoir-faire des pros
- Des avis clients contrôlés et vérifiés** pour inspirer confiance
- Une solution digitale unique :** plus de visibilité, plus de clients, plus de rentabilité

Pour plus d'informations, contactez **Thierry François**
06 61 15 94 17
thierry.francois@plus-que-pro.fr

MEMBRE **plus que pro**
LE LABEL DES MEILLEURES ENTREPRISES DE FRANCE

www.plus-que-pro.fr

in, YouTube, Facebook

COMPRENDRE

MAISON DE L'IA :

de la découverte à la mise en application en entreprise

Dans le département, il existe depuis 2020 un lieu qui vous permettra de vous familiariser avec les technologies de l'intelligence artificielle : la MIA, ou Maison de l'Intelligence Artificielle. Et pour aller plus loin, des programmes proposent de vous accompagner dans la mise en place de l'IA dans vos activités professionnelles.

Sensibiliser, explorer les nombreux enjeux de l'IA : tels sont les objectifs majeurs que se fixe la Maison de l'Intelligence Artificielle, initiative territoriale innovante, lancée en 2020 et portée par le Département des Alpes-Maritimes sous l'impulsion de son président Charles Ange Ginésy, en partenariat avec la Communauté d'Agglomération Sophia Antipolis, la Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur et Université Côte d'Azur.

Un projet qui démarre en 2017 et qui sera effectif en mars 2020, juste avant la pandémie. Depuis, la Maison de l'IA a œuvré à son travail d'acculturation de tous les publics, aussi bien les entreprises, collectivités, institutions éducatives que le grand public.

100.000 personnes ont déjà pu être sensibilisées depuis son ouverture il y a 5 ans. La MIA articule son action autour de quatre grandes missions : sensibiliser à l'IA, fédérer l'écosystème du territoire.

➤ la Maison de l'IA en chiffres



100 000

personnes ont déjà pu être sensibilisées depuis son ouverture il y a 5 ans.

(Entreprises, collectivités, institutions éducatives que le grand public)

5000

professionnels qui ont pu participer, en 2024, à des démonstrations, des ateliers interactifs ou bénéficier des services de la MIA.



Nouveau !

CHEVALET NUMÉRIQUE
STOP-TROTTOIR ✨

BOOSTEZ VOTRE VISIBILITÉ
à partir de **99 €/mois !**

*voir conditions en agence.



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

CGpub
média



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>

L'IA transforme profondément le monde économique, comme académique et professionnel. Au cœur de ces profondes mutations, la MIA accompagne entreprises mais aussi collectivités territoriales ou services de l'état, dans l'exploitation de ces potentiels et dans la compréhension des fondamentaux de cette technologie. En 2024, la Maison de l'Intelligence Artificielle a accueilli 5000 professionnels qui ont pu participer à des démonstrations, des ateliers interactifs ou bénéficier des services de la MIA. Plusieurs formules sont étudiées en fonction des besoins des professionnels.

Immersion dans l'IA

Pendant 1 h 30, plongez dans l'univers de l'intelligence artificielle grâce à des parcours interactifs dans le showroom de la MIA. Découvrez les bases de l'IA et les innovations locales développées par les entreprises et startups de l'écosystème.

Ateliers pratiques d'IA générative

Découvrez les outils les plus récents d'IA générative et apprenez à les utiliser pour vos projets professionnels. Ces ateliers vous permettent d'apprendre et d'appliquer les bonnes pratiques de prompt engineering ainsi que les précautions à prendre dans vos organisations. Au programme : présentation de la MIA, présentation des LLMs suivie



d'ateliers sur l'utilisation des IA génératives type Chatgpt, Mistral, Copilot et les bonnes pratiques à respecter.

Intégration de l'IA dans vos activités

Ultime étape de la découverte de l'IA, ce programme doit vous permettre de bénéficier d'un accompagnement pratique pour intégrer efficacement l'IA dans vos processus organisationnels. Les experts de la MIA vous aideront à identifier les opportunités d'innovation et à structurer votre transition vers des solutions IA.



1361 Route des Lucioles
06410 Biot Sophia Antipolis

04 22 21 50 42

www.maison-intelligence-artificielle.com

DG MOTORS
PASSEZ AU NIVEAU SUPÉRIEUR

ACHAT & VENTE SIMPLIFIÉS	recherche, négociation, financement, formalités, livraison à domicile.
ATELIER & MÉCANIQUE	contrôle technique, révisions, réparations, pneus (pose, stockage, remplacement).
ESTHÉTIQUE & PROTECTION	detailing complet, sellerie sur-mesure, covering, peinture, films de protection.
ÉQUIPEMENTS MULTIMÉDIA	GPS, caméra de recul, Apple CarPlay / Android Auto.
SERVICE CLÉ EN MAIN	convoyage, prise en charge et récupération de véhicule à domicile.

Des services partout pour vous - domicile, travail ou vacances.
Contactez-nous, nous sommes à votre écoute !

06 99 72 90 33 christophe.dechelette@dg-motors.fr
dg-motors.fr

Senior Compagnie
Aide à domicile

- Vie sociale et relationnelle
- Vie quotidienne
- Actes essentiels de la vie
- Retour d'hospitalisation
- Aide administrative
- Gardes non médicalisées
- Téléassistance

50% de crédit d'impôt*
Capital MEILLEURES ENSEIGNES 2024

DES SERVICES SUR MESURE

Agence Senior Compagnie d'Antibes :
25 av. de l'Estérel · 06160 Antibes
04 22 91 73 19 · senior-compagnie.fr

SPÉCIALISTE EN RÉSEAUX D'ENTREPRISE

Chez **AroData**, nous accompagnons **vo**tre entreprise dans sa croissance avec des **solutions IT sur-mesure** :

INFOGÉRANCE



Externalisez la gestion de votre parc informatique et concentrez-vous sur votre cœur de métier.

CYBERSÉCURITÉ



Protégez vos données, sécurisez vos postes (antivirus, EDR), bloquez les intrusions et assurez vos sauvegardes.

OPÉRATEUR INTERNET & MOBILE



Une connexion internet pensée pour vos exigences professionnelles : rapide, stable et efficace.

DÉVELOPPEMENT DIGITAL



Création de sites web, logiciels et applications adaptés à vos besoins professionnels.

DEMANDEZ VOTRE
AUDIT GRATUIT



04.22.53.75.24



contact@arodata.fr



www.arodata.fr

Retrouvez nous autour d'un café !

62 Imp. Font Roubert
06250 Mougins

C.E.O

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



O. GRISSI



WWW.ARODATA.FR



CCI NICE COTE D'AZUR

MISE EN PRATIQUE : avec CAP IA, l'industrie et le BTP se forment

Il est avéré que l'intelligence artificielle accroît la performance et les coûts dans les domaines de l'industrie et du BTP. Amélioration de l'efficacité de suivi du chantier, anticipation des risques, réduction des coûts...

Les solutions sont nombreuses et ces avancées permettent de réduire les coûts de construction de 20 % en moyenne, notamment via l'automatisation des tâches administratives, la maintenance prédictive et une meilleure gestion des délais. Dans l'industrie, l'IA transforme aussi chaque aspect du secteur : production, maintenance ou fonctionnement des chaînes logistiques. Dans ce contexte, les entreprises se doivent de saisir les opportunités proposées par l'IA tout en apprivoisant la mise en pratique de cette nouvelle technologie.

« Adopter l'IA pour exister demain »

La CCI Nice Côte d'Azur, à travers sa Commission Industrie & BTP propose donc « CAP'IA Industrie & BTP », un nouveau parcours d'accompagnement dédié aux entreprises pour intégrer l'Intelligence Artificielle dans leurs métiers. Objectifs : sous le sous-titre volontairement alarmant de « Adopter l'IA pour exister demain », ce programme doit leur permettre de renforcer leur compétitivité en leur apportant des solutions concrètes. Ce parcours se décline en 4 étapes clés : une conférence expérientielle, « le déclic IA », suivie de visites immersives dans des

entreprises ayant déjà une pratique aboutie de l'IA, renforcées par des ateliers collectifs animés par des experts de l'intelligence artificielle, suivis par un diagnostic IA.



Conférence de Salah-Eddine Benzakour, expert en stratégie et transformation numérique

Cas d'usage et questions existentielles

Première étape vécue par une centaine de dirigeants azuréens, au centre d'affaires du Terminal 1 de l'aéroport Nice Côte d'Azur : la conférence de Salah-Eddine Benzakour, expert en stratégie et transformation numérique, fondateur du TEDxAlsace. Lancée autour des questions existentielles que chacun se pose au sujet de l'IA, cette conférence rythmée poussait les entrepreneurs à une réflexion éclairée, sans a priori, les invitant à se saisir des bonnes questions sur leur propre utilisation et leur rappelant les fondamentaux en matière d'IA, comme le volet de la sécurisation des données. L'approche de Salah-Eddine Benzakour faisait la part belle à des démonstrations et cas d'usage issus du terrain, pour aborder l'intelligence artificielle comme un véritable levier de croissance. Les dirigeants, curieux, vont pouvoir aborder la deuxième étape du programme avec une acuité différente et une approche beaucoup plus pragmatique de l'utilisation de l'IA dans leurs propres entreprises.

➤ Renseignements : Programme CAP IA sur www.cote-azur.cci.fr

VOUS PERDEZ DE L'ARGENT SANS LE SAVOIR

Découvrez les 7 leviers immédiats pour rentabiliser et générer du cash... dès aujourd'hui !

GUIDE OFFERT à télécharger

30 minutes stratégiques OFFERTES pour identifier vos opportunités de croissance.

ÉRIC CHIPPON ROSSI

E C R R
ERIC CHIPPON ROSSI

www.ericchipponrossi.com

AD
A&D CONCEPT

CSE EXTERNALISÉ Tempeos :

Tous les avantages légaux sans la contrainte de gestion

DES 1 SALARIÉ, boostez le pouvoir d'achat de vos équipes avec plus d'1 million d'offres de remises et accédez à tous les leviers RH défiscalisés possibles.

Confiez la mise en place à un expert et optimisez les avantages sociaux de vos salariés.

LES BÉNÉFICES IMMÉDIATS :

- Plus d'1 million d'offres de remises pour vos salariés (achats du quotidien, loisirs, vacances, sorties...).
- Accès aux leviers RH défiscalisés pour votre entreprise (jusqu'à 3 540 €/salarié/an).
- Solution digitale clé en main, simple, rapide et sans gestion administrative.

ATTIREZ, MOTIVEZ ET FIDÉLISEZ vos collaborateurs tout en optimisant vos coûts.

Arnaud HUÉ, fondateur de l'agence Tempeos A&D Concept

06 70 69 88 08
arnaud.hue@tempeos.com
aetdconcept.tempeos.com

» GROUPE ORBISUR

PRÉVOIR, ANTICIPER, MIEUX PROTÉGER :

l'IA au service de la sécurité des biens et des personnes

Dans le domaine de la sécurité des biens et des personnes, l'organisation des entreprises telles que le groupe Orbisur, met à profit les avancées technologiques que l'IA peut lui fournir sur des problématiques opérationnelles comme sur des questions de structuration interne du groupe. Les avantages ? Ils sont nombreux : anticipation des risques, optimisation des moyens mis en place... Directeur des opérations et responsable marketing du groupe, Nicolas Bourdeau pointe toute l'importance de s'ouvrir et d'acculturer les équipes de travail à ces nouveaux outils, qui constituent une innovation majeure et tout spécialement en matière d'analyse prédictive.

Nicolas, en tant que Directeur des opérations du groupe Orbisur, vous veillez chaque jour à ce que l'ensemble de vos équipes dispose des outils adéquats pour mener à bien leur mission. Au premier rayon de cet arsenal, on retrouve l'informatique et ses récentes avancées, dopées à l'intelligence artificielle...

Je supervise l'ensemble des systèmes d'exploitation ; nous avons un ERP métier et nous disposons de systèmes de mains courantes qui permettent à l'ensemble de nos agents de sécurité de faire remonter les différentes informations et signalements à nos clients comme à notre direction d'exploitation.

Quels sont les enjeux de la mise en place d'outils d'IA dans votre organisation et celles de vos équipes sur le terrain ?

Le premier enjeu est de gagner en immédiateté : ne pas devoir remplir du papier, faire une remontée instantanée d'informations, en temps réel, avec photos, vidéos, etc. Mais nous disposons déjà de ces outils. Ce qui est nouveau, c'est notre propension à les utiliser pour les amener à nous fournir de la data plus poussée, plus précise, qui va nous permettre de travailler sur de l'analyse, sur du prévisionnel, afin d'affiner nos prestations de sécurité et par là même la satisfaction client. Les points communs entre nos différents sites surveillés, les statistiques relevant de nos mains courantes : tout ceci peut être analysé pour être exploité et utilisé par la suite dans nos offres de prestation.

Où se situe l'innovation dans votre activité ?

L'avènement de l'automatisation n'est pas nouveau dans notre domaine d'activité, mais c'est son utilisation qui diffère d'une entreprise à l'autre.

Car oui, nous utilisons déjà des bots dans le domaine de la sécurité mais ils ont cette fois-ci un autre intérêt. Affectation des tâches, automatisation de rappel de mails, information qui circule de manière automatisée et intelligente entre les services, etc... les applications sont nombreuses. Et chez nos clients, comment cela fonctionne ? Concrètement, chacun d'entre eux

“ Nous devons entraîner nos agents IA pour qu'ils prennent en compte dans la globalité toutes les subtilités de notre fonctionnement et de l'organisation de l'entreprise. ”

DES STATS POUR ALLER PLUS LOIN

Selon un rapport de WifiTalents*,
publié en juin 2025,

62 %

Des responsables sécurité estiment que l'IA améliore la détection d'incidents

40 %

C'est le taux de baisse du nombre de fausses alertes estimé en cas d'adoption de l'IA par les services de sécurité

*WifiTalents est une plateforme de recherche et de données de marché, spécialisée dans la production de statistiques et rapports sur divers secteurs d'activité, y compris la sécurité, l'IA, la vie professionnelle, etc.

peut avoir accès à un Dashboard d'analyses que nous générons et alimentons grâce au remontées des mains courantes, de même que nos équipes, qui en interne -qu'ils s'agissent de coordinateurs ou de responsables de terrain- peuvent consulter pour se rendre compte sur place de la situation en temps réel ou pour établir un compte-rendu.

Notre organisation fait que certains opérateurs seront prévenus en fonction de l'importance de l'événement et de leurs autorisations d'accès à ces dossiers. Ce qui est nouveau, c'est au niveau de l'analyse prédictive. Tout est beaucoup plus rapide, fluide. Analyser une similitude entre deux sites à surveiller, ou être en mesure de déterminer ce qui va concrètement se passer demain avec une plus forte certitude, cela nous devient absolument indispensable si nous voulons améliorer, corriger, être toujours plus performant dans la sécurisation apportée à nos clients. Des agents IA nous aident par exemple à élaborer des tableaux de bords pour faire des connections entre l'agent de sécurité et sa prestation, les sites de nos clients tandis que certaines statistiques intégrées à notre ERP ou à nos mains courantes sont extraites et analysées pour nous permettre cet accroissement de la qualité dans notre prestation.

Dans d'autres domaines, des outils nous aident par exemple sur des points importants à relever lors de nos réunions de lancement de marchés. Nous devons entraîner nos agents IA pour qu'ils prennent en compte dans la globalité toutes les subtilités de notre fonctionnement et de l'organisation de l'entreprise. C'est un travail de formation qui prend du temps, mais ces agents IA devraient être opérationnels d'ici à la fin de l'année 2025.

Comment vos clients accueillent cette innovation, cette nouvelle prestation d'analyse de l'information ?

Avec notre solution analytique et de visualisation, nous fournissons de l'information à nos clients, qui permettent de leur apporter de la précision sur leurs propres besoins.

Ils sont satisfaits de cette ressource mais beaucoup n'utilisent pas encore assez cette richesse d'information statistique. Cela dépend évidemment de la typologie de nos clients et de leur appétence aux nouvelles technologies.



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

“ L'avènement de l'automatisation n'est pas nouveau dans notre domaine d'activité, mais c'est son utilisation qui diffère d'une entreprise à l'autre. ”

Nicolas **BOURDEAU**

Directeur des opérations et responsable marketing du groupe Orbisur



» PROXIMA INTERIM

PROFILS GAGNANTS

Identifier, fidéliser les meilleurs profils, les diriger vers leurs entreprises clientes selon une vision du travail avant tout centrée sur l'humain : ce sont les missions dévolues à Séverine Gibot et Audrey Deniau, impliquées dans le développement de Proxima Intérim à Saint-Raphaël. Voici leurs parcours.

SÉVERINE GIBOT

Résponsable de l'agence Proxima de Saint-Raphaël

“ On a bâti tous les jours la confiance des clients, la relation avec les salariés intérimaires, on a fait preuve de rigueur et d'une disponibilité constante... ”

Originaire de région parisienne, Séverine Gibot quitte à 40 ans la capitale pour goûter à la douceur de vivre de la Côte d'Azur. Une première vie dans le monde de l'événementiel la voit travailler plusieurs années pour des lieux de réception à Paris et en région parisienne et y organiser des manifestations privées comme des moments clés de la vie des entreprises.

Arrivée sur la Côte d'Azur il y a huit ans, elle constate vite que le réseau lui fait défaut et que les opportunités professionnelles y sont moins nombreuses. Après une petite étude de marché du secteur de l'emploi dans sa région d'adoption de Fréjus Saint-Raphaël, Séverine détecte une demande croissante pour le profil de chargée de recrutement en intérim : à 40 ans, l'idée d'une reconversion fait son chemin...

Elle réapprend un métier, ne craint pas de repartir de zéro en se lançant dans une formation de gestionnaire de paie, pendant la crise sanitaire. Entretemps, une première agence d'intérim lui permet d'entrevoir les rudiments administratifs de la profession : contrats, relevés d'heures, mutuelles, paies... Mais si le milieu professionnel lui plaît, l'état d'esprit et les valeurs de l'agence ne s'alignent pas sur ses convictions. Une rencontre va pourtant tout changer. Avec Thibaut Astolfi, fondateur de Proxima Intérim,

Séverine découvre un jeune entrepreneur à la vision managériale intelligente et un projet naissant où tout est à construire, dans une ambiance familiale résolument bienveillante.

Fonctionner au mérite et à la confiance

« On a bâti tous les jours la confiance des clients, la relation avec les salariés intérimaires, on a fait preuve de rigueur et d'une disponibilité constante... » La méthode Proxima est claire, exigeante, axée sur le concret. Et ça fonctionne ! Petit à petit, Séverine prend en charge le recrutement et une partie de l'administratif de l'agence, se forme et évolue jusqu'à diriger le site de Saint-Raphaël. Proxima Intérim développe l'accompagnement des entreprises dans les domaines du recrutement, de l'intérim comme du RPO (pour recruitment process outsourcing) qui consiste à externaliser tout ou partie des processus de recrutement d'un client.

La concurrence est forte, mais les candidats sont nombreux. Le secteur d'activité de prédilection ? Les entreprises de travaux publics. Les particularités de Proxima Intérim ? « Assurément, la transparence dont nous faisons preuve avec nos clients et nos salariés en intérim ». Cela passe par une plongée dans l'univers de chaque client pour mieux comprendre ses besoins et les subtilités de son environnement de travail. Pas question de placer un travailleur coûte que coûte rappelle Séverine pour qui la confiance et le dialogue instaurés dans la relation tripartite agence / entreprise cliente / intérimaire, restent le point cardinal des valeurs de Proxima Intérim. Car si l'analogie entre le monde du travail par intérim et l'événementiel pourrait paraître lointaine, Séverine a, elle, très vite entrevu certaines similitudes entre les deux carrières qu'elle a embrassées : aller chercher les bonnes personnes et les bons intervenants au moment où un besoin précis se fait connaître. « L'anticipation, la réactivité et la faculté d'être force de proposition, même dans les situations difficiles. On y ajoute la curiosité, la compréhension du besoin client et le relationnel : toutes ces qualités sont précieuses ! ».

Prochains objectifs pour celle qui a pris la direction de l'agence en janvier : pérenniser la bonne conduite de Proxima Intérim, œuvrer à son développement commercial et continuer de se différencier en apportant toujours plus d'innovation à ses clients.

Des RH au recrutement

Originnaire du Var, Audrey Deniau est la régionale de l'étape. Son parcours professionnel l'amène dans une première vie professionnelle à occuper un poste d'assistantat de direction orienté dans le tourisme au sein du groupe Pierre & Vacances, puis elle se spécialise pendant une quinzaine d'années pour un organisme qui opère dans la gestion RH dans le secteur médico-social. Une structure qui accompagne des publics souffrant de troubles psychiques, où Audrey officie avec la double casquette d'assistante de direction et de gestionnaire des ressources humaines.

En quittant ce dernier poste, elle décide de se rapprocher du monde de l'intérim, un secteur qui l'avait beaucoup attiré quelques années auparavant, à l'occasion de stages. Elle concrétise cette envie il y a deux ans maintenant, en répondant à l'offre d'emploi de Proxima Intérim, qui propose un poste d'assistante d'agence, aux nombreuses attributions : accueil des intérimaires, gestion administrative de leurs dossiers, préparation et gestion de la paie...

Audrey se forme sur les outils logiciels et commence par transposer ses connaissances en gestion RH et droit social dans le monde de l'intérim -où les spécificités des contrats, des conventions collectives comme de l'environnement juridique- sont nombreuses. C'est aussi pour elle une nouvelle façon d'aborder le travail qui se dessine : avec des salariés qui bougent, évoluent continuellement, l'ajustement au changement devient son quotidien.

S'adapter à l'instant T

Aucune monotonie pour Audrey, qui affine ses facultés d'adaptation, apprend à connaître les intérimaires, passe du temps avec eux pour les comprendre autant que pour leur faire comprendre les process de l'agence et sa façon de travailler. Et si les profils sont très différents, Audrey est unanime sur la qualité de chaque rencontre faite dans le processus de recrutement.

Depuis 3 ans, elle a découvert le théâtre d'improvisation, une révélation qui lui a apporté plus de confiance en elle. Au quotidien, confrontée à des situations et à des réactions qui nécessitent de devoir s'adapter en permanence, les vertus de l'improvisation se font sentir quand l'humour, la répartie - parfois une petite touche de légèreté - permettent en un instant de débloquer certaines situations... Des remèdes bienvenus en ces temps difficiles !

Et les qualités de Proxima Intérim ? « Je dirais transparence, professionnalisme, confiance, disponibilité, personnalisation du contact... », énumère Audrey en souriant. Ce qui a changé pour elle depuis bientôt deux ans ? « Travailler la relation client de manière organisée, dans une très bonne ambiance, tout ceci m'apporte une grande sérénité et sincèrement... la joie de venir travailler le matin ! »

Ses objectifs, ce prochain trimestre ? L'accueil d'une nouvelle assistante d'agence qui la secondera dans ses tâches. 2026 correspondra aussi à un audit interne de l'intégralité des process administratifs de l'agence afin de les formaliser sur un outil spécifique à Proxima Intérim. En vue du développement des effectifs de l'agence, l'idée est que chacun puisse être rapidement opérationnel sur le fonctionnement interne. « Cela permettra aussi de questionner nos pratiques de manière objective, de nous perfectionner, pour toujours mieux répondre aux besoins de nos clients », analyse Audrey. Et de poursuivre la quête ultime de Proxima Intérim : la sélection experte des profils gagnants...

AUDREY DENIAU

Assistante d'agence

“ Travailler la relation client de manière organisée, dans une très bonne ambiance, tout ceci m'apporte une grande sérénité et sincèrement... la joie de venir travailler le matin ! ”



ENTRE NOUS

Audrey...

... se révèle dans le théâtre d'impro quand elle n'est pas sur une piste de Flamenco, danse de salon qu'elle affectionne depuis déjà 10 ans

Séverine...

...Aime la nature, la mer, les sports nautiques comme le stand up paddle, et les animaux. Pour tout ceci, « Aucun regret d'avoir quitté Paris ! »



249 Av du 8 Mai 1945 83700 Saint-Raphael
04 94 17 57 69 - contact@proxima-recrutement.com
www.proxima-recrutement.com

» **POMPES
FUNÈBRES
ANTIBOISES**

CATY & CHRISTOPHE NAUDIN

Deuil : l'innovation, au cœur de L'HOMMAGE PERSONNALISÉ

Marqué par la tradition et les rites, souvent auréolé d'une image austère, le monde du funéraire n'en reste pas moins un secteur économique qui évolue et innove chaque année afin que le monde du deuil soit en mesure de s'adapter aux volontés de chacun. Dans cet état d'esprit, Christophe et Caty Naudin, repreneurs des Pompes Funèbres Antibois, ont décidé de placer l'humanité et l'innovation au cœur de leur métier, non pas pour dénaturer le funéraire, mais plutôt dans la louable intention de le revaloriser. Pour cela, ils proposent aux familles endeuillées une approche différente et des innovations à la mesure de l'hommage sur-mesure que tout un chacun souhaite apporter au défunt.

“ *Accompagner les familles endeuillées, ce n'est pas qu'une prestation technique, c'est un engagement profond, pour rendre l'hommage plus personnel, plus serein et plus significatif* ”

Caty & Christophe Naudin

La vision du métier de Caty et Christophe Naudin relève avant tout d'une certaine vocation :

« Accompagner les familles endeuillées, ce n'est pas qu'une prestation technique, c'est un engagement profond, pour rendre l'hommage plus personnel, plus serein et plus significatif », soulignent Caty et Christophe. Et comme ils aiment à le faire remarquer, leur métier, en de nombreux points essentiels, s'apparente à celui d'un prestataire événementiel, pour qui l'écoute des souhaits de leurs clients reste primordiale dans le dessein de lui offrir l'hommage qui correspondra le mieux à ses attentes, dans la bienveillance et l'empathie.

Ainsi, les différents partenaires sélectionnés par les Pompes Funèbres Antibois ont en commun cette vision voulue par Caty et Christophe : ils incarnent des services modernes, respectueux, concrets et très souvent exclusifs sur le territoire de la Côte d'Azur.

A commencer par les bijoux DeuxBrins, révolution intime de l'hommage à un être cher et pas seulement dans la période du deuil, mais aussi à l'occasion de célébrer des moments heureux de la vie, de ceux qui créent des souvenirs : mariage, naissance, témoignage d'une amitié profonde... leur particularité inédite ? Un bracelet unique, conçu à partir d'un échantillon de salive qui contient l'empreinte génétique de la personne qui vous est chère. Chaque bijou de titane, monté sur un bracelet de couleur, peut contenir un ou plusieurs éclats d'ADN surmontés d'un écriin en titane recouvert de verre saphir.

- **Les urnes Dignity, fabriquées en Bretagne à partir de sédiments marins et de coquillages. Leur structure biodégradable autorise la dispersion en mer, de l'urne comme des cendres du défunt.**



Les bijoux DeuxBrins, ●

objets uniques, conçus à partir d'un échantillon d'ADN de la personne qui vous est chère. Montés sur un bracelet de couleur, ils sont surmontés d'un écrin en titane et recouverts de verre saphir.

Bien au-delà de l'aspect technique nécessaire à la réalisation de ce bracelet (le prélèvement salivaire est transmis à un laboratoire qui assure l'implémentation de l'ADN dans le bijou et délivre un certificat d'authenticité), c'est le fruit du travail empli d'émotion, de trois amis qui se qualifient aujourd'hui de « bijoulogistes », étant les seuls à avoir réussi la fusion de la science de la biologie avec l'art de la bijouterie... Une histoire qui ne pouvait que séduire Caty et Christophe, qui deviennent dépositaires exclusifs de la marque DeuxBrins dans le département des Alpes-Maritimes.

Léger comme le vol du papillon

Poésie, sensibilité et légèreté enveloppent les doux papillons en origami réalisés par Laëtitia Beun (« Se dire au revoir »), pliés à la main et qui peuvent contenir un mot d'amour, une pensée intime, la traduction d'un adieu...

Distribués aux proches lors des obsèques, ils peuvent aussi être déposés sur le cercueil, invitant chacun, à sa manière, à exprimer une émotion, un lien, un souvenir. Au cœur de la cérémonie toujours empreinte d'une forte émotion, les papillons de Laëtitia offrent une parenthèse de grâce et laissent part à la créativité, au recueillement et à la transmission.

Pour Christophe et Caty, ce symbole de papier a toute sa place dans les moments de recueillement : « Nous sommes partenaires de ce projet poétique et humain en proposant ce rituel aux familles qui



souhaitent honorer autrement le départ d'un être cher dans une approche résolument belle, libre et personnelle ».

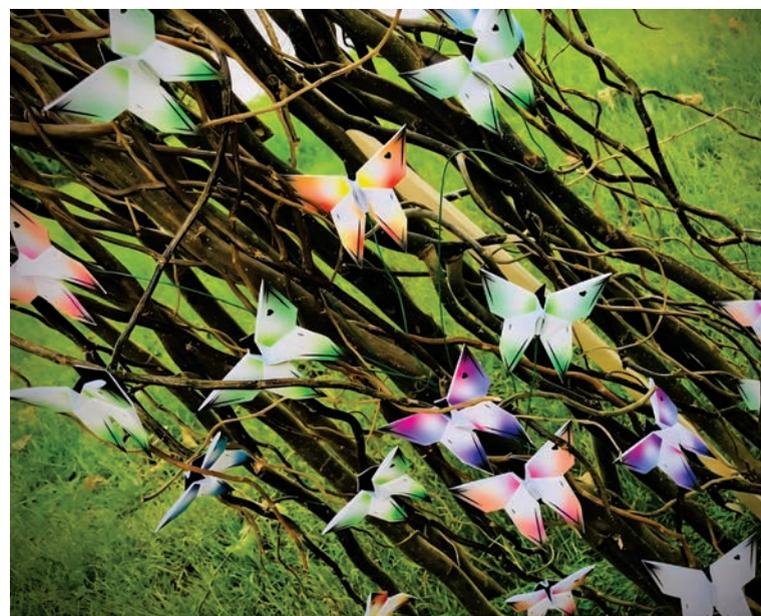
Une démarche responsable

Si dans les métiers du funéraire, la notion de durabilité est prégnante, Caty et Christophe Naudin souhaitaient faire coïncider leur souci de conjuguer une démarche responsable et le choix de prestataires respectant leurs convictions. C'est le cas avec le choix des urnes Dignity, fabriquées en Bretagne à partir de sédiments marins et de

coquillages. Leur structure biodégradable autorise la dispersion en mer, de l'urne comme des cendres du défunt. Une alternative responsable et poétique pensée pour reposer en harmonie avec la nature, dans l'incarnation d'un certain retour à l'essentiel, à la beauté tout aussi simple que symbolique. Conçues pour l'inhumation, la dispersion en mer ou l'immersion, elles respectent les volontés de chacun, leur mémoire ainsi que l'environnement. A ce titre, leur fabrication artisanale en circuit court leur confère le plus faible bilan carbone du marché des urnes funéraires.

Ces doux papillons ●

en origami réalisés par Laëtitia Beun (« Se dire au revoir »), distribués aux proches lors des obsèques, peuvent aussi être déposés sur le cercueil, invitant chacun, à sa manière, à exprimer une émotion, un lien, un souvenir.





● **Pierre & Cristal**

Résolument contemporaines, ces alternatives aux monuments funéraires traditionnels, sont proposées par les Pompes Funèbres Antiboises

Retour à la mer

Les Pompes Funèbres Antiboises sont pionnières dans la volonté de fournir un service de dispersion en mer en proposant aux familles une démarche encadrée de façon légale, écologique et sereine. En partenariat avec la société Neptune Dispersion, les formules proposées sont diverses : en dispersion individuelle ou collective, avec ou sans la présence des proches, en Méditerranée ou en Atlantique, les Pompes Funèbres Antiboises organiseront les cérémonies dans le respect des volontés du défunt comme de l'environnement marin.

“ Parce que funéraire ne veut pas dire funeste, nous avons fait le choix d'un véhicule qui élève, qui apaise » soulignent Caty et Christophe. ”

Cet adieu libre et naturel, en harmonie avec les éléments, peut aussi s'organiser sur la Côte Atlantique, les Pompes Funèbres Antiboises proposant, avec leur partenaire Neptune Dispersion, des solutions d'acheminement adaptées, sans complexité logistique.

Couleurs apaisantes

Élégance, discrétion et atmosphère raffinée : c'est ce que Caty et Christophe souhaitaient mettre en exergue dans le choix de leur corbillard. Son aménagement de qualité, signé Les Dauphins, spécialiste français unanimement reconnu dans la profession, son coloris volontairement clair, évoque l'élan et la douceur d'un voyage vers un ailleurs paisible. « Parce que funéraire ne veut pas dire funeste, nous avons fait le choix d'un véhicule qui élève, qui apaise » soulignent Caty et Christophe.

Hommage de verre

Résolument contemporaines, les alternatives aux monuments funéraires traditionnels, choisies par les Pompes Funèbres Antiboises auprès de Pierre & Cristal, apportent une touche de modernité et se veulent entièrement personnalisables. Fruit d'un savoir-faire innovant, le verre utilisé allie élégance et robustesse. Résistant aux intempéries comme au temps, il s'intègre avec harmonie dans les cimetières traditionnels tout en proposant une lecture nouvelle de l'hommage aux défunts. Chaque pièce est façonnée sur mesure et devient le reflet unique du souvenir : une manière douce, épurée et durable de dire l'amour autrement.

● **Les monuments temporaires**

« **Tellement là** », *personnalisables et livrés sous 72 h partout en France. Permettent aux familles de se recueillir en attendant la pose du monument définitif*



Tellement là

En attendant la pose du monument définitif, les familles peuvent se recueillir sur les monuments temporaires, personnalisables et livrés sous 72 h partout en France. « Tellement là » se distingue par une approche aussi sensible que contemporaine du souvenir. Les familles disposent rapidement d'un lieu de recueillement digne, avec cette solution qui allie design soigné, réactivité et responsabilité environnementale: une fois retirés, les matériaux sont recyclés ou transformés (en bancs, jardinières...) dans une démarche d'upcycling engagée. Les monuments temporaires ne sont pas les seules créations et innovations de Tellement là : les stèles textiles « Fabric » ou lumineuses « Ora », à énergie solaire, le cadre musical « Orphée » composent un ensemble d'hommages personnalisés, modernes, esthétiques et respectueux de l'environnement.

Des cercueils aux décors uniques

Dans le registre de la personnalisation, les Pompes Funèbres Antiboises ont choisi de devenir partenaires de la startup toulousaine « Pimp My Coffin », qui révolutionne l'hommage funéraire en proposant des cercueils personnalisés à l'aide d'un covering imprimé en haute définition, réalisé en quelques clics permettant de créer du sens et raconter une histoire intime et émotionnelle forte. Une gamme complète d'articles funéraires personnalisables complète le travail de Pim My Coffin, proposant une cohérence esthétique à l'hommage rendu.

Un réseau d'indépendants dynamiques

Dans cette quête perpétuelle d'innovation et de diversité, Caty et Christophe se sont également fédérés au sein de « Funéplus », 1^{er} réseau national d'entreprises funéraires indépendantes, riche de plus de 30 ans d'existence. Dans une dynamique collective, Funéplus offre la liberté à ses membres d'agir librement localement, tout en bénéficiant de ressources mutualisées, d'un accès à la formation continue, d'une centrale d'achats performante et d'une impulsion nationale fidèle aux valeurs de respect, de service et d'innovation voulue par les Pompes Funèbres Antiboises.

Plateforme numérique

Pour compléter leurs services d'accompagnement dans le deuil, Caty et Christophe Naudin sont désormais partenaires de la plateforme numérique Obsèques en France, qui a pour objet, au-delà de la cérémonie, de proposer aux familles un accompagnement simple, clair et bienveillant. Facilement publier un avis de décès, recevoir des condoléances, partager des photos et témoignages...

Obsèques en France, *nouveau partenaire de Caty et Christophe Naudin, a pour objet, au-delà de la cérémonie, de proposer aux familles un accompagnement simple, clair et bienveillant.*



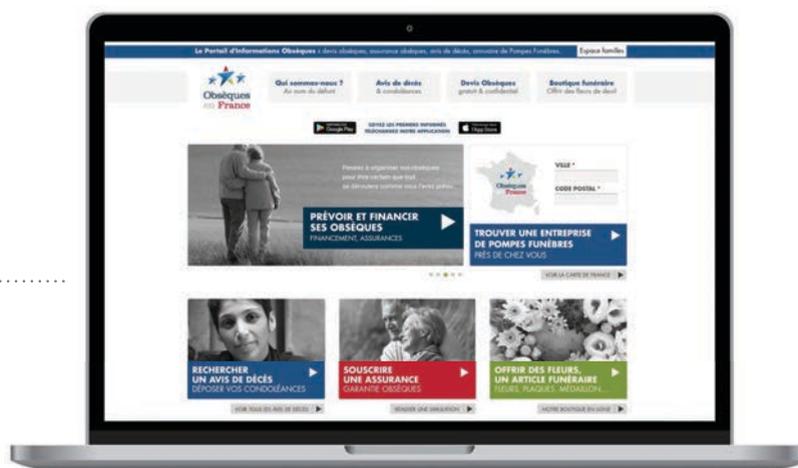
Sur cette plateforme, un rendez-vous diagnostic gratuit, en toute transparence, sans aucun engagement et sans nécessité de donner ses coordonnées pour une mise en relation, vous est proposé avec l'application Déva qui référence l'intégralité des services proposés par les Pompes Funèbres Antiboises. Après la période douloureuse qui suit le décès, une aide aux démarches administratives est également proposée par Obsèques en France et s'il en est besoin, un accompagnement par mandat peut être mis en place pour faciliter ce travail.

Vous l'aurez compris : les Pompes Funèbres Antiboises ont choisi de sélectionner un ensemble de partenaires qui lui permet de tisser aujourd'hui cette relation invisible mais puissante, empreinte de respect, d'humanité et de modernité, pour aborder le deuil autrement, de manière plus personnelle et humaine.

- **Pimp My Coffin**, nouveaux partenaires des Pompes Funèbres Antiboises, révolutionne l'hommage funéraire en proposant des cercueils personnalisés à l'aide d'un covering imprimé en haute définition, réalisé en quelques clics



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





PROFESSIONS LIBERALES, BANQUE, FINANCE, ASSURANCES & MUTUELLES

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

NEWS

BANQUE & IMMOBILIER

GROUPE COURTIN ET CECAZ, partenaires pour un immobilier plus agile, plus responsable

Le Groupe Courtin, acteur majeur de l'immobilier en région Sud, annonce un partenariat stratégique avec la Caisse d'Épargne Côte d'Azur (CECAZ), banque coopérative 100 % azuréenne, marquant une étape décisive dans son développement.

Cette alliance se concrétise par une prise de participation minoritaire de CECAZ dans le Groupe Courtin qui détient Courtin Promotion, Flexo et Courtin Expertises et Travaux.

Ce partenariat repose sur quatre axes forts, avec en premier lieu la maîtrise complète de la chaîne de valeur immobilière, de la conception au financement en passant par l'exploitation, avec un ancrage local fort dans les départements des Alpes-Maritimes et du Var.

Il s'agit également de soutenir le développement de projets ambitieux sur l'ensemble

du territoire grâce aux expertises de l'ingénierie financière de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur.

Troisième axe : la poursuite du déploiement national des espaces Flex-O, aujourd'hui présents dans 18 implantations, représentant 65 000 m² et plus de 2 000 entreprises clientes : une offre agile, modulable et pensée pour les nouveaux usages professionnels.

Enfin, il s'agit d'opérer entre les deux nouveaux partenaires des synergies bancaires et immobilières. Pour Claude Valade, Président du Directoire de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur : « En réalisant ce partenariat d'envergure avec le Groupe

Courtin, la Caisse d'Épargne Côte d'Azur réaffirme son rôle d'acteur engagé dans le développement économique de son territoire.

Ce partenariat illustre notre volonté d'accompagner des entreprises innovantes et responsables, porteuses de solutions concrètes pour les nouveaux usages professionnels et l'aménagement durable des territoires »

► Pour en savoir plus :
groupe-courtin.com et
www.caisse-epargne.fr/cote-d-azur/

Claude Valade, Président du Directoire de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur
Christophe Courtin, Fondateur et CEO du Groupe Courtin





MAISON DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE
DÉPARTEMENT DES ALPES-MARITIMES

UNE INITIATIVE TERRITORIALE UNIQUE
PENSÉE POUR ACCOMPAGNER VOTRE TRANSITION VERS L'IA



GRAND PUBLIC



PROFESSIONNELS



SCOLAIRES

MAISON-INTELLIGENCE-ARTIFICIELLE.COM



FACTURE ÉLECTRONIQUE : un soupçon d'IA, beaucoup d'humain et de l'écoute

Au 1^{er} septembre 2026, toutes les entreprises françaises devront être en mesure de recevoir des factures électroniques, tandis que les grandes entreprises et les ETI devront également les émettre. Le 1^{er} septembre 2027, toutes les entreprises -TPE comme micros, devront également les émettre. Au sein du Cabinet d'expertise-comptable Excelsia, tout est déjà prêt avec des solutions affinées pour chaque client et une bonne dose d'IA pour fluidifier le tout. Carole Boulanger, fondatrice d'Excelsia, nous explique et nous rassure : cela va bien se passer !

L'IA s'invite aussi dans la profession d'expert-comptable. L'une des petites révolutions du moment, la facturation électronique, n'y échappe pas...

Carole Boulanger : oui, l'intelligence artificielle est déjà incluse dans les logiciels dédiés à la facturation électronique, avec de l'imputation automatique, de la reconnaissance de caractères... Suivant la typologie de nos clients, très différente, nous avons opté pour trois logiciels adaptés à la facturation électronique. Le premier d'entre eux permet une facturation assez simple et peut être facilement implémenté dans la comptabilité des clients qui le souhaitent. Deux autres intègrent plus de paramètres et sont plus développés afin de permettre à des clients dont la taille des organisations est sensiblement plus importante, de gérer différemment leur facturation.

Quels sont les objectifs de cette grande réforme de la facturation ?

L'enjeu de cette mise en place devait permettre de répondre à plusieurs problématiques : générer une facture électronique plutôt que papier permet de moderniser le système de facturation des entreprises, de gagner du temps et d'optimiser la gestion comptable. Cela doit également permettre d'éviter la fraude à la TVA qui reste la fraude fiscale la plus importante en France. Je ne pense pas me tromper en évaluant d'ailleurs à près de 90 % les contrôles fiscaux au sein de notre cabinet qui concernent la seule vérification de la TVA ! Avec l'arrivée de la facture électronique, le centre des impôts pourra effectuer des contrôles de cohérence sur les pièces émises par les entreprises. A terme, ils souhaiteraient aller jusqu'à préremplir la déclaration de TVA, ce qui se fait déjà sur les opérations internationales.

Quel sera le cheminement des factures électroniques, lors de la mise en application du système, fin 2026 ? Comment cela va-t-il fonctionner ?

A ce moment-là, en 2026, au moment d'établir sa facture, l'entreprise devra donc utiliser un logiciel qui transmettra directement cette facture au centre des impôts, via ce que l'on appelle une PA (pour Plateforme Agréée).

Jusqu'à fin 2024, le gouvernement comptait opter pour un Portail Public de Facturation (PPF) avant d'abandonner le projet. A terme, toute entreprise pourra récupérer sa facture en passant par sa PDP, avec, bien évidemment, un processus de validation. Chaque entreprise pourra récupérer toute facture qui aura déjà été adressée au centre des impôts avec son

.....

“ Générer une facture électronique plutôt que papier permet de moderniser le système de facturation des entreprises, de gagner du temps et d'optimiser la gestion comptable. ”

.....



> EXCELSIA

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

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

contact@excelsia.fr

numéro de TVA. Ensuite, l'entreprise pourra valider ou non, le bien-fondé de celle-ci et choisir de la régler, à l'échéance de son choix. Cette information de paiement sera également télétransmise aux impôts. Une fois le client payé, lui-même devra informer le centre des impôts de ce règlement.

Tous vos clients sont-ils prêts face à ces échéances ?

C'est une vraie avancée pour nos clients. Certains de nos outils vont faciliter le paiement direct des factures, en un clic.

Les chefs d'entreprise devront adapter leurs méthodes de travail. Mais ils sont déjà, pour 90% d'entre eux, habitués à travailler en dématérialisation, en déposant des pièces comptables sur nos propres plateformes, via leur ordinateur ou leur smartphone. Mais ceux qui émettent encore des factures Excel devront -à terme- se mettre à la page...

Nos trois outils passent par des PDP différentes. Si l'un de nos clients ne souhaite pas utiliser nos outils de facturation, nous générerons une facture électronique à l'aide de ses éléments, qui seront contrôlés afin de vérifier si l'ensemble des informations légales et obligatoires sont présentes, pour ensuite la transmettre aux impôts.

Pour autant, j'ai par exemple un client artisan qui fonctionnait toujours avec un facturier et qui va pouvoir, à partir de son smartphone, générer directement sa facture et la transmettre à son client et au cabinet. Ses clients pourront ensuite payer leur facture en cliquant dessus !

Pour cette typologie de client, le changement sera peut-être plus facile...

Et l'humain dans tout ça ?

A ce jour, nos solutions permettent de gagner du temps, cela évite les actions rébarbatives, mais cela fonctionnera bien et de manière fluide seulement si nos clients prennent en main cette technologie. Nous aurons toujours besoin d'une intervention humaine. Rassurons-nous : jamais l'IA ne déclenchera le paiement automatique d'une facture à leur place et Dieu merci !

A portrait of Carole Boulanger, a woman with short brown hair, wearing a maroon sleeveless dress and a necklace. She is holding glasses in her right hand and has her left hand on her hip. The background is a plain, light grey color.

CAROLE BOULANGER

Fondatrice d'Excelsia

“ Nous aurons toujours besoin d'une intervention humaine. Rassurons-nous : jamais l'IA ne déclenchera le paiement automatique d'une facture à leur place et Dieu merci ! ”

JEAN-YVES MORIN

Membre du directoire en charge
du pôle Finances et Expertises
au sein de la CECAZ

“ Notre objectif : combiner le meilleur de l’humain et du digital, en laissant à nos clients la liberté de choisir le canal qui leur convient et enrichir avec l’IA la relation humaine établie entre nos clients et leur conseiller ”



» CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR

L'IA : OUI, MAIS AVEC DE L'HUMAIN ET DE LA CRÉATION DE VALEUR

La Caisse d'Épargne Côte d'Azur (CECAZ), banque coopérative régionale, accompagne le développement de l'IA générative, cette nouvelle transition technologique qui bouleverse les usages, tant personnels que professionnels. En plaçant l'humain au cœur de son approche, elle adapte les besoins de ses collaborateurs en la matière, tout comme sa stratégie pour faire de cette intelligence artificielle un nouveau gisement de valeur. Membre du directoire en charge du pôle Finances et Expertises au sein de la CECAZ, Jean-Yves Morin nous explique en quoi celle-ci peut être mise au service de tous, en même temps qu'elle permet la transformation des métiers, dans le souci de toujours mieux construire la banque de demain.

Comment vous êtes-vous emparés du sujet de l'IA au sein des équipes de la CECAZ ?

Jean-Yves Morin : Depuis 2021, nous avons constitué une équipe de 17 personnes qui travaillent sur la data et désormais l'IA. Au sens large -la data, telle que nous l'abordons, permet la mise à disposition de nos commerciaux des tableaux de bord, qui organisent le suivi de leur activité et de leur performance. L'IA vient en renfort de l'activité de l'ensemble des collaborateurs, des commerciaux ou fonctions support.

Nous allons encore nous structurer pour décliner ce qui se fait au niveau national, en local. Nous devons embarquer tout le monde : toutes les générations n'ont pas la même appétence technique sur ces sujets. Mais l'IA ne remplacera pas l'humain. Nous sommes convaincus que cela va l'aider, l'assister en optimisant ses tâches, lui permettre d'être plus pertinent dans ses offres clients, ou dans son travail quotidien, s'il travaille sur des fonctions support.

Comment les 1450 collaborateurs de la CECAZ s'adaptent-ils à ces changements ?

La clé du succès réside dans l'appropriation de l'IA par le plus grand nombre. Nous avons déployé un programme de formation complet pour nos collaborateurs, conçu en collaboration avec des

experts et adapté aux spécificités de chaque métier, et bien sûr dans un cadre sécurisé. Nous avons lancé un hub interne, Maïa, qui propose des outils, des formations, un tchat sécurisé et des prompts et assistants experts, prêts à l'emploi pour accompagner chacun dans la diversité de ses tâches quotidiennes. Ces assistants sont cocréés avec les filières métiers et les utilisateurs.

Au niveau du groupe BPCE, plus de 40 000 collaborateurs ont déjà adopté nos outils d'IA générative. À la CECAZ, nous observons la fidélité de nos collaborateurs à cet outil, dont le taux est de 81 %. Chaque utilisateur interroge l'outil une fois par jour en moyenne.

Comment allez-vous concrètement enrichir l'expérience client ?

L'IA permet de réduire considérablement les temps d'attente ou encore de fournir des réponses instantanées, à l'image de notre assistant virtuel, disponible dans notre application mobile Caisse d'Épargne, Banxo.

“ L'IA ne remplacera pas l'humain. Nous sommes convaincus que cela va l'aider, l'assister en optimisant ses tâches, lui permettre d'être plus pertinent dans ses offres clients, ou dans son travail quotidien, s'il travaille sur des fonctions support. ”

Elle nous aide également à anticiper les besoins et préférences de nos clients, afin de leur proposer des services sur mesure.

Notre objectif : combiner le meilleur de l'humain et du digital, en laissant à nos clients la liberté de choisir le canal qui leur convient et enrichir avec l'IA la relation humaine établie entre nos clients et leur conseiller

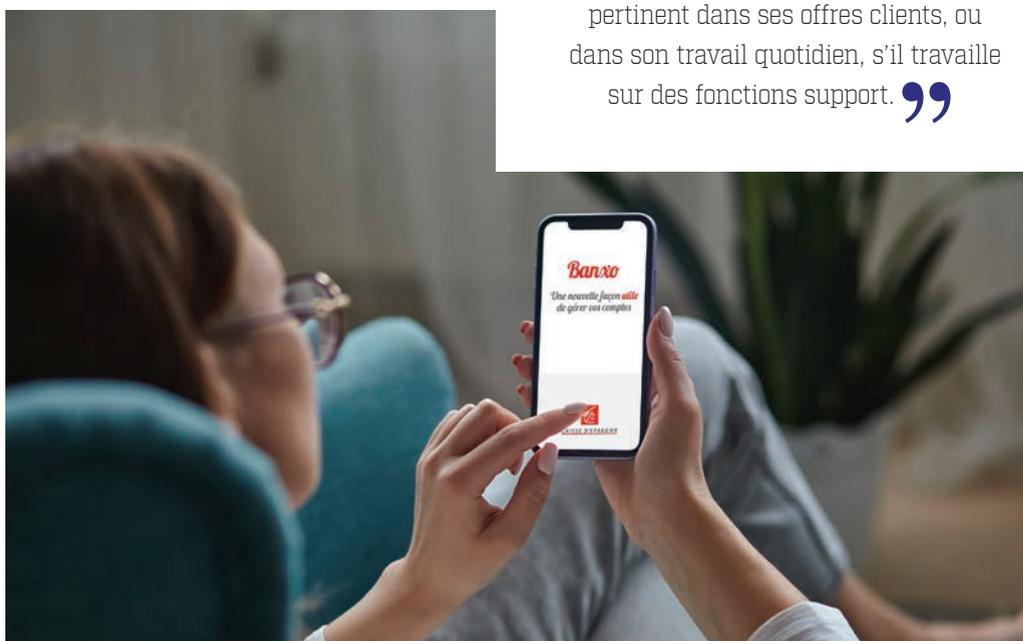
L'enjeu de la création de valeur est également au cœur de vos préoccupations stratégiques en matière d'IA :

Oui et 5 domaines auront notre priorité en 2026, afin de pouvoir nous concentrer sur des applications à fort potentiel de retour sur investissement. Pour créer de la valeur autant qu'éviter les coûts, nous nous concentrerons sur l'IA au service du conseiller en travaillant sur la simplification des processus front-to-back mais aussi sur la simplification de l'expérience digitale de nos clients avec l'amplification des services de l'application mobile Banxo.

Au centre de nos priorités également, la transformation des centres de relation clients spécialisés (12 millions d'appels/an au niveau du groupe BPCE), l'IA pour les métiers de l'IT et la lutte contre la fraude.

A propos de fraude, justement, quel constat faites-vous des avancées de l'IA ?

La lutte contre la fraude a été l'un des premiers secteurs où nous avons adopté des outils d'Intelligence Artificielle : la fraude documentaire, la fraude externe, ou sur les transactions car nous comptabilisons 11 milliards de transactions de paiement annuelles... Grâce à ces outils dopés à l'IA, ce sont plusieurs centaines de millions d'euros de transactions frauduleuses qui ont pu être évitées au niveau du groupe BPCE l'an dernier !



SANTÉ TÉMOIGNAGE

LUCIE FERRANDIZ

Infirmière libérale, ENTRE VOCATION ET LIBERTÉ

En s'associant pour reprendre un cabinet situé dans le quartier de Nice Nord, Lucie Ferrandiz vient de s'installer comme infirmière libérale. Une vocation et une envie d'indépendance pour la jeune femme qui au prix d'un travail relationnel quotidien, commence à se faire connaître dans sa zone d'exercice et développe une patientèle dans la capitale azurienne, en attente de soins techniques comme chroniques. Entretien.

Lucie, vous êtes une azuréenne « pure souche » !
Lucie Ferrandiz : oui, je suis née à Grasse, j'ai grandi entre Mougins et Cannes. J'ai fait mes études à l'école d'infirmières de l'Hôpital de Cannes. A la suite de ces études, j'ai emménagé avec mon conjoint à Nice où j'ai commencé par pratiquer mon métier à l'hôpital Pasteur. Dans un premier temps, je suis restée 3 ans en service de pneumologie.

Est-il nécessaire de se spécialiser pour exercer dans un service en particulier ?

Non, mais j'ai choisi la pneumologie car au-delà de l'opportunité d'entrer dans un service formateur, on peut y pratiquer une très grande diversité de soins.

Par la suite, j'ai eu envie de changer d'horizons, car entretemps l'équipe avait changé et le travail devenait moins collaboratif entre médecins et infirmières, mais plus directif.

J'ai également pratiqué le métier en clinique mais cela m'a été pesant : nous étions peu écoutées, nous exercions beaucoup de responsabilités alors que nos tâches étaient peu reconnues. C'est à ce moment-là qu'a eu lieu le déclic et qu'avec ma collègue d'alors, Chloé, nous avons franchi le pas de nous associer pour devenir indépendantes.

Qu'apprend-on en école d'infirmière et comment s'organise la formation ?

Sur 3 ans d'études, la formation en école d'infirmière est partagée entre 50 % de temps scolaire en amphis et en TD (Travaux Dirigés) et pour l'autre moitié en stages pratiques.

On y apprend les bases des connaissances du métier : anatomie, physiopathologie, les mécanismes des maladies, la pharmacologie... mais aussi tout ce que l'on peut apporter comme soins infirmiers aux patients, dans les règles de bonnes pratiques.

D'où vous est venue cette vocation ?

Ma mère est infirmière libérale... En grandissant, je m'étais toujours dit que je travaillerais, soit auprès des animaux, soit dans une profession médicale.

« Avec Chloé, mon associée, nous nous répartissons entre 40 et 45 patients chaque jour. Il y a une tournée le matin et une l'après-midi et elles s'articulent en fonction de la localisation des patients et des contraintes horaires pour certains soins. »

Mais je me suis vite rendu compte que les longues études n'étaient pas faites pour moi : J'ai oublié les métiers de vétérinaire ou de médecin et sans regret aucun, je me suis lancée dans ces études d'infirmière. Immédiatement, cela m'a beaucoup plu, et même plusieurs années après je me dit que j'ai fait le bon choix !



Les infirmiers libéraux en France

Avec près de **600 000 infirmières et 425 000 aides-soignantes** en activité en 2021, ces professions sont les plus importantes en termes d'effectifs, devant les médecins (228 000), les kinésithérapeutes (91 000) et les pharmaciennes (74 000).

Un métier féminin :

87 % des infirmières salariées et 82 % des infirmières libérales étaient des femmes en 2021. On dénombrait 99 467 infirmiers conventionnés libéraux au 31 décembre 2023 en France, dont 4998 nouvellement installés cette année-là.

Moins de 20 % d'infirmiers en libéral
Les professionnels de santé libéraux sont payés à l'acte et exercent leur métier sous leur propre responsabilité en cabinet médical, maison de santé pluriprofessionnelle (MSP), clinique, etc. Ils représentent plus d'un tiers de l'ensemble des professionnels de santé inscrits à leur ordre respectif. Cette part varie fortement d'une catégorie à l'autre (moins d'un cinquième pour les infirmiers et par exemple jusqu'à plus de 90 % pour les masseurs-kinésithérapeutes).

Cet environnement familial a pu vous influencer dans vos décisions ?

Finement, je constate que nous sommes nombreuses dans la famille à exercer comme infirmières : ma tante, plusieurs cousines... Quant à ma mère, je l'ai souvent sollicitée pour des conseils... Depuis quelques années, elle a vendu son cabinet et n'effectue aujourd'hui que des remplacements. Quand je lui ai expliqué que je souhaitais m'associer pour ouvrir mon propre cabinet en libérale, elle a été sur la défensive et inquiète, car elle-même était passée par là et comme beaucoup, elle avait connu des difficultés au cours de sa période d'exercice. Mais c'est une vocation...

Alors par la suite, quand elle a vu que cette décision était mûrement réfléchie, que c'était mon choix, elle m'a soutenue et m'a fait profiter de son expérience de plus de 25 ans d'exercice en libéral !

Comment travaillez-vous aujourd'hui ? De quoi avez-vous le plus besoin ?

De ces premiers mois de travail, je constate qu'il nous manque un peu de communication avec certains médecins, de coordination, en lien avec nos patients. Les généralistes ont beaucoup de travail, et nous devons parfois les solliciter à plusieurs reprises pour avoir des ordonnances... car nous travaillons sous prescription médicale !...

Alors, afin qu'ils mettent un visage sur notre nom et sur notre cabinet, nous avons débuté une tournée des médecins pour nous présenter à eux. Cela représente une dizaine de praticiens qui s'occupent déjà de nos patients chroniques.

Avec Chloé, mon associée, nous avons acheté chacune 50 % de la patientèle, et nous nous sommes mises d'accord sur le type de soins que nous souhaitions faire et développer en fonction du temps demandé, ainsi que sur les secteurs où nous intervenons. Pour l'heure, nous nous répartissons entre 40 et 45 patients chaque jour. Il y a une tournée le matin et une l'après-midi et elles s'articulent en fonction de la localisation des patients et des contraintes horaires pour certains soins.

LUCIE FERRANDIZ

Infirmière libérale

“ Nous développons notre réseau auprès des médecins, des prestataires et des structures de santé, et nous continuons de nous former sans cesse sur les nouvelles pratiques en soins infirmiers. ”

Vous avez pour objectif de développer votre patientèle : comment allez-vous procéder ?

Nous souhaitons en faire un cabinet de soins un peu plus techniques : perfusions, pansements, injections, chimios... et redynamiser la vie du cabinet.

Et pour cela, nous développons notre réseau auprès des médecins, des prestataires et des structures de santé, et nous continuons de nous former sans cesse sur les nouvelles pratiques en soins infirmiers.

S'installer comme infirmière libérale, comment cela fonctionne ?

Certaines zones sont plus ou moins dotées en nombre de praticiens. A Nice, par exemple, il n'est plus possible de s'installer en libéral car la zone est « surdotée ». Seule solution : racheter la patientèle d'un cabinet ainsi que son conventionnement.

Pour moi, il n'était pas question de m'installer ailleurs : j'ai grandi sur la Côte d'Azur, j'ai exercé à Nice... Il fallait donc trouver un cabinet, ce que nous avons fait, en cherchant par le bouche-à-oreille et sur les réseaux sociaux qui publient ce type d'annonces.

Votre nouvelle vie professionnelle bouscule-t-elle votre vie perso ?

Mon compagnon comprend très bien que j'aie besoin de travailler énormément : il est chef d'entreprise et nous sommes tous les deux « la tête dans le guidon » ! Nous sommes dans le même état d'esprit et il me soutient beaucoup, en m'aidant notamment au niveau relationnel, pour me faire connaître et développer mon réseau.

➤ CABINET INFIRMIER

65 Boulevard Henri Sappia
06100 Nice
06 59 80 74 93





IT, INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE & SCIENCES DU VIVANT

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

NEWS SCIENCES & IT

AROMES, PARFUMS ET FRAGRANCES

LMR NATURALS s'étend pour innover

International Flavors and Fragrances (IFF), l'un des leaders mondiaux de la fabrication de parfums et d'arômes, agrandit le site Grassois de LMR Naturals avec un investissement de l'ordre de 10 M€, portant désormais sa superficie à 4687 m² (+75 % d'augmentation de surface).

Un investissement qui entend répondre à la demande mondiale croissante d'ingrédients naturels traçables, soutenables et hautement qualitatifs pour la parfumerie et la cosmétique. Afin d'accélérer le développement de nouveaux ingrédients naturels, cette extension intègre un hall pilote de pointe ainsi qu'un nouveau champ expérimental tout proche, offrant un accès direct aux matières végétales pour explorer leur potentiel botanique et accélérer l'innovation. Sur place, l'équipe d'IFF compte sur une équipe de plus de 30 experts en recherche et

développement opérations. « LMR Naturals est un atout stratégique du portefeuille d'IFF et cette extension de notre site illustre notre engagement à façonner l'avenir des ingrédients naturels », dit Erik Fyrwald, CEO d'IFF. « Nous plantons plus profondément encore nos racines dans Grasse, centre d'excellence mondial des naturels, et y déployons une innovation à grande échelle, qui permet aux parfumeurs et aromaticiens à travers le monde de créer des signatures performantes, uniques et soutenables, plébiscitées par les consommateurs », rajoute Mr Fyrwald.



Erik Fyrwald, CEO d'IFF

« Nous plantons plus profondément encore nos racines dans Grasse, centre d'excellence mondial des naturels, et y déployons une innovation à grande échelle, qui permet aux parfumeurs et aromaticiens à travers le monde de créer des signatures performantes, uniques et soutenables, plébiscitées par les consommateurs »

> lmrnaturals.iff.com



PHARMARÔME ET MANE, à la conquête de l'Europe du Sud

Pharmarôme, expert reconnu en aromatisation pharmaceutique, et MANE, 1^{er} entreprise française dans l'industrie des arômes-parfums et 5^e acteur mondial du secteur, annoncent l'extension de leur accord exclusif de distribution. Déjà en vigueur en France, ce partenariat stratégique couvre désormais également le marché italien.

Cette extension s'inscrit dans la volonté conjointe des deux entreprises de renforcer leur présence en Europe du Sud sur le marché pharmaceutique pour proposer une offre de qualité supérieure, alliant innovation, traçabilité et conformité réglementaire.

La collaboration entre Pharmarôme et MANE s'appuie sur une vision commune : proposer aux laboratoires pharmaceutiques des solutions aromatiques à la fois performantes, innovantes et conformes aux exigences réglementaires strictes du secteur. Ce partenariat a permis de développer une offre unique sur le marché, conjuguant l'expertise technique de Pharmarôme et l'excellence aromatique de MANE.

Expansion vers l'Italie

Fortes du succès de cette collaboration sur le marché français, les sociétés Pharmarôme et MANE étendent leur partenariat exclusif



Renaud Milliard, directeur commercial Distribution Flavours & Pharma Western Europe, de V. MANE FILS



Robin Chamorot, président chez Pharmarôme

La collaboration entre Pharmarôme et MANE s'appuie sur une vision commune : proposer aux laboratoires pharmaceutiques des solutions aromatiques à la fois performantes, innovantes et conformes aux exigences réglementaires strictes du secteur.

➤ www.mane.com & www.pharmarome.fr

à l'Italie. Ce développement stratégique vise à offrir aux industriels pharmaceutiques italiens un accès facilité à des arômes hautement spécialisés, accompagnés d'un support réglementaire et technique dédié. Ce partenariat marque un tournant pour Pharmarôme, entreprise familiale française fondée en 1976 et dirigée actuellement par la 3^e génération dont la vision s'inscrit sur l'innovation, la qualité et le service. Pharmarôme poursuivra sa mission d'accompagner ses clients en Italie, avec des solutions aromatiques performantes et conformes aux normes les plus strictes du secteur.

Pour MANE, groupe 100 % familial et indépendant créé en 1871, leader Français de la parfumerie et des arômes et cinquième acteur mondial, cet accord lui permet de poursuivre son développement en Italie dans les secteurs pharmaceutiques et nutraceutiques en plein essor.

20 ANS D'AMITIÉ



DE TECHNOLOGIE ET DE CONFIANCE AU SERVICE DES ENTREPRISES DU SUD

Fondée en 2006 par Karim Agrebi, rejoint quelques années plus tard par Thierry Montard, l'entreprise 3S2i fête son 20^{ème} anniversaire et continue de tisser sa toile dans le paysage IT azuréen.

UNE ENTREPRISE LOCALE ET DE PROXIMITÉ

Karim Agrebi et Thierry Montard se sont rencontrés bien avant que le mot « cybersécurité » ne devienne une priorité pour les entreprises. Les deux amis fondent 3S2i avec une ambition partagée : bâtir une société à taille humaine, ancrée sur son territoire, capable d'accompagner les travaux d'impression puis la transformation numérique des acteurs économiques du Sud.



20 ans plus tard, le pari est réussi. Installée à Nice, 3S2i s'est imposée comme un acteur reconnu dans la région PACA, en développant une offre complète de service IT : infogérance, cybersécurité, hébergement cloud, dématérialisation ou encore solutions d'impression.

THIERRY MONTARD – CO-FONDATEUR

LA RÉPONSE D'UNE ENTREPRISE DANS UN ÉCOSYSTÈME NUMÉRIQUE TOUJOURS PLUS INCERTAIN

« Nos clients veulent des réponses simples, rapides et fonctionnelles. Qu'il s'agisse de sécuriser un réseau ou d'héberger des données sensibles, ils savent que l'on est là à leurs côtés. » raconte Karim Agrebi.

Dans un environnement où la souveraineté numérique, la résilience IT et la cybersécurité sont devenues incontournables, 3S2i défend une approche fondée sur le relationnel et l'écoute qui s'illustre par un accompagnement personnalisé. Un positionnement clair et une culture de la réactivité qui s'avèrent nécessaires aujourd'hui.

« On a construit l'entreprise sur notre amitié et notre complémentarité. C'est ce lien humain que l'on retrouve dans la relation que nous entretenons avec chacun de nos clients. » précise Thierry Montard.

KARIM AGREBI – CO-FONDATEUR



WWW.3S2I.FR

34 AVENUE HENRI MATISSE, NICE, 06200

LES SOLUTIONS FLEXIBLES

pour transformer votre entreprise

Jérémie Collin de l'Hortet nous ouvre les portes de Copwork, la startup qu'il a fondé en 2017 afin de booster les process et faciliter la transformation digitale des entreprises en leur apportant des solutions numériques adaptées aux besoins de leurs business.

Dans un contexte d'automatisation des process et de développement de l'IA, Jérémie propose une analyse pertinente qui répond à des problématiques très variées en apportant une flexibilité bienvenue dans la transformation digitale des PME.

Jérémie, votre cursus universitaire vous a amené très tôt à vous intéresser à l'automatisation des tests en informatique : expliquez-nous...

Après mon DUT Informatique, j'ai préparé un diplôme d'ingénieur à l'école Polytech, en alternance, dans une première entreprise de Sophia Antipolis, puis chez Thales Underwater Systems où j'ai pu mener un vrai travail d'ingénierie en réalisant une étude de faisabilité sur l'automatisation des tests. L'idée ? Systémiser les tests. Par la suite, cet aspect « automatisation » ne m'a plus jamais quitté !

En 2014, je suis parti travailler à Bruxelles puis aux USA pour une entreprise qui développe des solutions logicielles destinées à faire le lien entre les personnels sur le terrain et le bureau : « MobiWork » fournit tous les outils nécessaires pour planifier, suivre et gérer efficacement votre personnel mobile. A mon retour en 2017, je leur ai proposé de lancer la distribution de leur logiciel en France et pour cela, j'ai créé Copwork, qui à ses débuts n'était donc que distributeur et intégrateur car avec mon expertise en développement, je pouvais développer des passerelles avec des logiciels métiers existants.

Quels ont été les débuts de Copwork ?

Nous avons signé notre 1^{er} contrat important avec le transporteur régional Transcan. Ce qui leur a plu ? La flexibilité. Ils souhaitent ajouter un développement à leur logiciel existant, pour lequel l'éditeur leur demandait... un an de délai ! Ils ne pouvaient pas attendre. En deux mois, Mobiwork et nous avons été en mesure de leur fournir. Aujourd'hui, notre approche est simple : comprendre vos besoins, y répondre avec précision, et vous accompagner à chaque étape de votre transformation digitale pour faciliter vos opérations, et gagner un temps considérable.

Comment vous êtes-vous orienté vers l'automatisation de process en entreprise ?

Une expérience de consultant pour une banque européenne pour lequel j'ai fait du test automatisé, m'a conforté dans l'idée de lancer des solutions d'automatisations de process, via Copwork. L'automatisation est un thème passionnant, que je maîtrise plutôt bien et cela devient un sujet pour beaucoup d'entreprises. A ce moment-là de mes réflexions, on voyait

Pour tout type d'entreprise, nous avons packagé une offre qui comprend un audit de l'activité, pour comprendre ses enjeux et ses process de travail, puis une proposition d'amélioration, d'optimisation, avec un forfait comprenant un volume d'heures de développement pour automatiser certains process ou fonctionnalités.*

Aurélié COLLIN DE L'HORTET,
sœur de Jérémie et associée de Copwork,
travaille le volet commercial de l'entreprise



arriver ChatGPT, l'avènement du no code et des applications qui permettraient de commencer à intégrer des briques entre elles, sans forcément faire de développement. Dans ce même temps, nous sommes devenus distributeurs d'un autre logiciel, Odoo, un ERP de gestion globale, depuis la fonction CRM jusqu'à l'inventaire, la fabrication, la production, la compta, la facturation, etc...

Quelle est aujourd'hui votre offre ?

Copwork travaille avec une 1 offre complète qui intègre audit de process, et mise en place d'axe d'amélioration via le digital, qui repose principalement sur 3 solutions : Mobiwork, orienté « terrain » pour les entreprises aux équipes mobiles ; Odoo, généraliste mais qui connecte l'ensemble des logiciels dans leur solution, en open source -et donc personnalisable chez nos clients en fonction de leurs besoins spécifiques. Enfin, nous proposons nos solutions IA / No-Code, idéales pour les entreprises qui cherchent à développer rapidement des applications sur mesure. Chaque solution peut être adaptée aux besoins spécifiques d'un secteur ou d'un cas d'utilisation, et elle est prête à être déployée sans délai. Ces solutions web apportent de la flexibilité et permettent d'ajouter des fonctionnalités aux logiciels existants.

Pour tout type d'entreprise, nous avons packagé une offre qui comprend un audit* de l'activité, pour comprendre ses enjeux et ses process de travail, puis une proposition d'amélioration, d'optimisation, avec un forfait comprenant un volume d'heures de développement pour automatiser certains process ou fonctionnalités. Lorsque nous les rencontrons, nos clients ont déjà une problématique en tête et nous réfléchissons ensemble à la résolution de celle-ci.

Qui sont vos clients ?

Ils ont plusieurs activités différentes : transport, logistique, services sur le terrain dans le BTP, la silver économie, les services à la personne... Nous pouvons adresser de très petites entreprises (dès 1 salarié), même si la taille moyenne est plutôt de l'ordre de 20 jusqu'à plus de 500 salariés. Intéressé pour travailler localement, j'aime avoir un contact direct avec nos clients, une proximité forte.

Où voyez-vous l'avenir de vos solutions ? Qui, selon vous, devrait utiliser les services de Copwork ?

Tout le monde évidemment (Rires) ! Mais avant tout, en dehors de plébisciter tel ou tel secteur d'activité, ce que nous aimons, c'est lorsque se présente à notre équipe un challenge concret, sur lequel nous pouvons apporter une importante plus-value.

Dans le domaine du transport et de la logistique, par exemple, nous commençons à bien maîtriser le sujet.

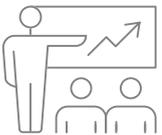
De l'IA, de l'automatisation de process, nous pouvons également en mettre dans certaines fonctionnalités : dans le transport ou les services à la personne, nous travaillons par exemple sur des solutions d'optimisation de tournées. C'est ce que nous aimons avec l'IA : rapprocher l'humain en automatisant ce qui n'a pas de valeur ajoutée. Afin que les gens soient de moins en moins isolés derrière leur PC à des tâches sans intérêt et pour optimiser -certes, mais en valorisant le travail de tout le monde.

J'aime dire que nous travaillons sur de l'hybridation IA/Humain, en combinant des outils d'intelligence artificielle (RAG, chatbots, vectorisation, automatisation intelligente...) avec l'expertise métier de nos clients pour leur fournir des outils ultra-personnalisés rapidement et à coûts maîtrisés.

Quels sont vos projets en cette rentrée ?

Nous avons beaucoup d'ambition : aujourd'hui, nous sommes 5 au sein de Copwork, nous recrutons deux développeurs en ce moment et prévoyons de doubler notre CA cette année à 1 M€, puis de le doubler à nouveau en 2026, à 2 M€. L'avenir, c'est aussi de proposer de la formation à nos entreprises clientes sur des sujets tels que l'IA générative ou l'apprentissage, c'est pourquoi nous sommes plein processus de certification Qualiopi ©.

***UN AUDIT OFFERT AUX DIRIGEANTS !**



Lecteur de IN Magazine, chef d'entreprise :

sur présentation de cet article, profitez d'un audit offert par Copwork pour faire performer votre activité !

Offre valable jusqu'au 1^{er} décembre 2025

Jérémie COLLIN DE L'HORTET

Fondateur de la startup Copwork

“ J'aime dire que nous travaillons sur de l'hybridation IA/Humain, en combinant des outils d'intelligence artificielle avec l'expertise métier de nos clients pour leur fournir des outils ultra-personnalisés rapidement et à coûts maîtrisés. ”

COPWORK

535 Route des Lucioles
06560 Valbonne Sophia Antipolis
➤ www.copwork.eu



BTP, ARTISANAT, HABITAT & IMMOBILIER

Avec les entreprises
pour construire, rénover,
transformer

NEWS

SALON - BTP & CONSTRUCTION JEUDI 2 OCTOBRE

IBT S'INSTALLE À GRASSE

La 3^{ème} édition du salon IBT Côte d'Azur prend ses quartiers le 2 octobre prochain à Grasse et s'organisera entre le Palais des Congrès et le cours Honoré Cresp !

Pour la première fois, le Salon IBT quitte Nice pour s'installer à Grasse, capitale mondiale du parfum, offrant un nouveau cadre pour cette édition 2025. Professionnels de l'industrie, du bâtiment ou de la filière arômes et parfums : c'est le rendez-vous pour découvrir de nouvelles perspectives, rencontrer des contacts qualifiés et créer des opportunités. Après le succès de la seconde édition 2024, le salon IBT Côte d'Azur est devenu LE rendez-vous de l'industrie et de la construction azurienne ! Le fruit d'un travail commun entre la CCI Nice Côte d'Azur, l'UPE06, l'UIMM Côte d'Azur (Union des Industries et Métiers de la Métallurgie), la FBTP 06 (Fédération du Bâtiment et des Travaux Publics) et Prodarom (Syndicat National des Fabricants de produits aromatiques). IBT répond à 4 objectifs : fédérer les entreprises des secteurs du BTP et de l'industrie, favoriser les rencontres d'affaires, sensibiliser le jeune public aux métiers de l'industrie et de la construction et répondre à la problématique de recrutement.



LE SALON IBT EN CHIFFRES



+ de 3 000 m²
sur 2 niveaux

+ de 90
exposants

4 000
visiteurs



1 job dating
qui a réuni plus de 500
candidats,

avec 55 entreprises
1 550 collégiens
et étudiants

> www.ibtcotedazur.fr

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

Binôme Bruxelles

Architecture d'intérieur
& menuiserie sur-mesure



L'élégance. La matière. La maîtrise.



Concept et agencement sur-mesure clé en main.

Notre savoir-faire mêle créativité, fonctionnalité et confort. Dans nos ateliers, nous concevons des espaces et des meubles pensés pour leur ergonomie, et leur identité vivante et vibrante.

**BINÔME
BRUXELLE**
L'île-sur-la-Sorgue

Fanny
06 24 30 26 35

binome.bruxelle@gmail.com

binomebruxelle

MURAZUR DECO

DONNEZ VIE À VOS MURS !

Découvrez un procédé ultra innovant pour décorer en un clin d'œil les murs de vos bureaux, de votre maison, de vos façades extérieures avec Murazur Déco !

➤ Vincent et Marine Carbonnet, qui évoluent depuis plusieurs années dans le monde de la création et de la personnalisation, développent aujourd'hui une technologie d'impression verticale révolutionnaire. Avec Murazur Déco, ils vous proposent d'imprimer jusqu'à 4 m de haut et sur une longueur infinie, toute illustration, photo, à l'aide de la technologie Wallpen, qui allie haute précision et définition.



Oubliez la tapisserie, les aplats de peinture, les temps de préparation et de mise en œuvre : leur procédé peut réaliser très rapidement tous vos projets avec une vitesse d'exécution qui peut aller jusqu'à 4 m² de l'heure, à l'aide d'encre résistante jusqu'à 12 ans. Le système Wallpen travaille à partir du fichier numérique de votre illustration / dessin / photo / motif, afin de le restituer en haute définition sur votre mur ou façade extérieure. Hôtels, restaurants, commerces, crèches, collectivités, mais aussi bureaux, showrooms, lofts... Que vous soyez particulier, chef d'entreprise en quête d'une solution de personnalisation sensationnelle, architecte ou décorateur d'intérieur, apportez une touche unique à votre projet de personnalisation avec Murazur Déco. Pour décorer vos murs, Vincent et Marine interviennent dans tout le département.



Estimation du coût des travaux :
à partir de 200 € HT le m² imprimé.

Vincent et Marine Carbonnet fondateurs
de Murazur Déco



➤ MURAZUR DECO
07 67 54 68 29
contact@murazurdeco.fr
www.murazurdeco.fr





IBG CLIM

CLIMATISATION & CHAUFFAGE

RESIDENTIEL & TERTIAIRE



PROFESSIONNALISME | QUALITÉ | RÉACTIVITÉ

Basés à Antibes sur la Côte d'Azur, nous proposons une gamme complète de services de climatisation adaptés au climat méditerranéen de la région. Notre équipe d'experts intervient de Cannes à Nice, ainsi que dans le Var, pour l'installation, la maintenance et la réparation de systèmes de climatisation. Nos techniciens certifiés assurent un service rapide et de qualité, avec des interventions d'urgence et des contrats de maintenance préventive pour garantir le confort optimal de nos clients tout au long de l'année sur l'ensemble de la Riviera française.

**Obtenez dès aujourd'hui
votre devis gratuit**

et découvrez comment notre équipe peut améliorer votre confort et votre efficacité énergétique.



■ INSTALLATION

CLIMATISATION & CHAUFFAGE

Faites confiance à nos experts pour l'installation de votre système de climatisation, pompe à chaleur ou chauffage.

■ DÉPANNAGE

CLIMATISATION & CHAUFFAGE

Nos dépanneurs interviennent rapidement chez vous 7J/7 sur l'ensemble du département des Alpes-Maritimes (06) et du Var (83).

■ MAINTENANCE

CLIMATISATION & CHAUFFAGE

Découvrez nos contrats de maintenance et d'entretien garantissent un air pur et une meilleure longévité pour vos appareils.

INSTALLATEUR AGRÉÉ TOUTES MARQUES



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

1770 route de Grasse - 06600 Antibes (à côté du concessionnaire Renault)

Manon
DUQUESNE
architecte d'intérieur
pour Innoov

“ Plans d'aménagement,
plans techniques... Souvent en
duo avec Jean-Christophe qui
dirige la partie agencement,
nous supervisons plusieurs
projets de rénovation et de
construction. ”





DESIGN D'ESPACES, enthousiasme et créativité

Villas de luxe, maisons contemporaines, logements collectifs, commerces & bureaux, hôtels...

Le bureau d'études interne d'Innoov matérialise toutes vos idées et réalise plans et coupes d'exécutions des ouvrages en transposant les avant-projets en dessins.

À la manoeuvre, Manon Duquesne, architecte d'intérieur chez Innoov. Présente dès la conception et jusqu'à l'exécution du chantier, elle insuffle vie à vos projets en veillant à chaque détail. Son exigence et sa sensibilité créative offrent à vos espaces une identité unique, élégante et cohérente, de l'idée initiale à la réalisation finale. Tout commence dans son univers inspirant...

Vous exercez un métier passion. Où et comment vous y êtes-vous formée ?

Manon Duquesne : née à Grasse, j'ai effectué 5 années d'études à l'École de Condé de Nice, établissement de référence en matière de design. En premier lieu, j'y ai d'abord effectué une mise à niveau en Arts Appliqués, avant de choisir une spécialisation. Assez vite, le design d'espaces m'a particulièrement intéressée. J'ai poursuivi dans cette voie avec un Master en architecture d'intérieur & scénographie de luxe. Une spécialisation qui m'a permis de pousser ma créativité et d'explorer des univers variés : la conception d'espaces m'a appris à être attentive aux détails techniques, tandis que la scénographie, par nature éphémère, a stimulé mon approche créative. L'humain au coeur de chaque réalisation, pour concevoir des espaces qui répondent aux besoins de ceux qui les habitent. Au fil de stages et d'immersions en entreprises, j'ai perçu tout le potentiel ainsi que la somme d'apprentissage à acquérir dans l'architecture d'intérieur, un vaste domaine où l'on se forme sans cesse. Par la suite, à l'obtention de mon diplôme, j'ai mené une intense recherche d'emploi et j'ai été recrutée par Innoov en juin de cette année.

Sur quels projets travaillez-vous actuellement ?

Plans d'aménagement, plans techniques... Souvent en duo avec Jean-Christophe qui dirige la partie agencement, nous supervisons plusieurs projets de rénovation et de construction. Parmi eux, un chantier d'envergure à Courchevel, où chaque détail est pensé pour sublimer l'espace et créer une atmosphère à la fois luxueuse et raffinée, en étroite collaboration avec les différents corps de métiers.

Dans le même temps, je débute un projet de villa à Mouans-Sartoux où nous en sommes à la phase de sélection des matériaux. En parallèle, je vais commencer à me pencher sur l'aménagement d'une importante villa niçoise. Et au vu de l'activité qui se profile, l'équipe design va s'étoffer avec l'arrivée de nouvelles recrues dans les prochaines semaines.

“ Je suis d'un naturel à savoir mettre le positif en avant et à ne pas me décourager si mon interprétation du projet ne convient pas à notre client. Je sais qu'il faut persévérer, se remettre sur le projet en toute humilité tout en restant concentrée sur une réflexion qui se mène en équipe. ”

Est-il difficile de ne pas trop imposer sa touche personnelle lorsque l'on dessine un projet ?

Plusieurs cas de figure peuvent se présenter. Pour les deux nouveaux clients pour lesquels je développe des projets, nous en sommes encore aux réunions de découverte et d'échanges, ce qui laisse une grande liberté créative. Pour d'autres projets, l'espace et le mobilier sont déjà largement définis, ce qui demande de s'adapter avec subtilité.

J'aime le « sur-mesure » et réfléchir pleinement à l'aménagement des espaces, et j'apprécie donc particulièrement lorsque notre créativité

est sollicitée. À l'inverse, le moins stimulant reste de devoir intégrer des pièces ou du mobilier déjà choisis, qui ne nécessitent pas d'adaptations ou de réflexion.

Je suis d'un naturel à savoir mettre le positif en avant et à ne pas me décourager si mon interprétation du projet ne convient pas à notre client. Je sais qu'il faut persévérer, se remettre sur le projet en toute humilité tout en restant concentrée sur une réflexion qui se mène en équipe.

Colorimétrie, matières, textures... où vont vos préférences du moment ?

En ce moment, je suis particulièrement inspirée par des nuances intemporelles telles que le beige, le sable ou le brun. Ces teintes se combinent parfaitement avec ma matière de prédilection : le bois, qui apporte chaleur et caractère aux espaces. Toujours à la recherche de l'harmonie à travers la matière.

Votre pièce fétiche à aménager ?

J'aime travailler sur la chambre et le dressing... Il est très intéressant, avec le client, de s'orienter sur des menuiseries intérieures sur-mesure. C'est un travail plus significatif, plus riche, tout en offrant la possibilité de proposer des solutions d'aménagement optimisées : placards et rangements de toutes hauteurs, intégrés de manière à exploiter pleinement les cloisons et façades, pour valoriser chaque recoin de l'espace.

ENTRE NOUS

Rentrée sportive

« Au minimum une fois par semaine, je pratique le padel à Mougins, en duo avec une amie. Je viens de découvrir la discipline ! Je suis en pleine phase de reprise sportive pour me redonner de l'énergie et adopter un mode de vie sain. »



INNOOV

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



« LES FORCES D'INNOOV ? Autonomie, esprit d'équipe, confiance »

L'entreprise conçoit et coordonne votre projet d'aménagement, vous assiste et vous accompagne dans tous vos projets de construction neuve ou de rénovation. Du concept initial à la réalisation finale, la promesse est belle et les résultats sont à la hauteur de l'engagement des forces vives d'Innoov, dont fait partie Flavio Mota, Directeur de travaux pour l'entreprise Mouginoise.

Flavio, vous avez rejoint Innoov il y a quelques mois. Quelles sont vos responsabilités au sein de l'entreprise ?

Flavio Mota : mon rôle de directeur de travaux consiste à assurer le suivi intégral de nos projets de construction et de rénovation. Cela commence en règle générale par la partie consacrée à l'étude financière et à la compréhension globale du projet, puis il s'agit de mettre les équipes en place et assurer la gestion des plannings du chantier.

Le client bénéficie d'une première approche avec l'équipe de direction d'Innoov, composée de Jean-Philippe Cheton et Franck Marciano, qui nous adressent ensuite tous les éléments nécessaires à l'étude de faisabilité du chantier.

En phase d'études, il s'agit de relever tous les points importants afin de préparer le volet administratif, réglementaire du projet, puis de passer à la gestion de l'ensemble des commandes. Mon travail consistera principalement à assurer au client que le chantier se déroulera dans les règles de l'art, que les délais impartis seront respectés, il m'impose aussi de m'assurer de l'approvisionnement des chantiers en temps et en heure, etc.

A la suite de ces études préliminaires, et dès que le chantier est lancé, j'assure un suivi régulier et à l'issue de réunions de chantiers hebdomadaires avec tous les intervenants, j'établis un compte rendu intégral de l'avancement des travaux.

En interne, je gère le ou les lots qui nous concernent : agencement, menuiserie aluminium... Ce travail consiste à ajuster les contraintes de chaque projet suivant les lots concernés.

Quel est votre parcours et comment vous êtes-vous investi chez Innoov ?

Je travaillais déjà en collaboration avec Innoov sur certains projets de menuiserie aluminium avant d'entrer dans l'entreprise comme directeur de travaux.

Je suis né au Portugal puis de 2 à 12 ans, j'ai vécu à Paris avant de repartir dans mon pays d'origine où j'ai commencé ma vie professionnelle. En 2007, je suis revenu en France et pendant 13 ans, j'ai évolué dans une entreprise de BTP et de construction en passant par tous les postes pour finir comme conducteur de travaux.

« Innoov, c'est une équipe performante, de la fluidité dans le travail, de la confiance et un énorme potentiel. J'y apprends beaucoup, je continue de me former, notamment sur des aspects réglementaires et administratifs. »

J'y ai gagné une expertise dans tous les corps d'état. Sur la Côte d'Azur, je me suis lancé à mon compte dans la menuiserie aluminium, en partant d'une unité de fabrication que j'avais développé au Portugal. J'assurais la revente de mes produits ici. Une expérience enrichissante qui par ailleurs, m'a permis de connaître les fondateurs d'Innoov.

A un moment donné, je crois que l'entreprise, qui évoluait extrêmement rapidement, a eu besoin de cette polyvalence que j'avais développé, à savoir de pouvoir concilier les aspects administratifs, réglementaires et l'expérience de terrain dans la conduite des chantiers.

Quelles sont vos forces ?

L'une de nos forces réside dans notre autonomie : nous faisons tout, nous-mêmes, en interne. Nous avons notre bureau d'architecture, une direction pour chaque corps de métier et de nombreux partenaires fiables ainsi qu'un riche

carnet d'adresses qui nous amène à traiter une grande diversité de chantiers, qui deviennent de très belles réalisations.

Et c'est particulièrement ce que j'aime : voir évoluer, au fil des mois, nos réalisations. A l'année, plus de 70 personnes travaillent sur nos projets. Innoov, c'est une équipe performante, de la fluidité dans le travail, de la confiance et un énorme potentiel. J'y apprends beaucoup, je continue de me former, notamment sur des aspects réglementaires et administratifs. Chaque projet est nouveau, stimulant et bénéficie de notre esprit d'équipe : tout le monde est mis à contribution pour trouver des solutions.

Quelles difficultés rencontrez-vous et comment y faire face ?

Elles concernent principalement la rénovation, qui réserve bien souvent des surprises et des complexités à traiter. Par expérience, dès les débuts d'un projet, vous devez anticiper les problèmes qui ne sont pas visibles à l'œil nu mais que vous suspectez : c'est un challenge encore plus stimulant et c'est ce qui rend les choses encore plus belles, lorsque vous parvenez à un résultat final incroyable...

ENTRE NOUS

Sports mécaniques...

...« Je suis accro à la F1 et plus généralement aux sports mécaniques. J'ai mes propres kartings... Dès que j'ai besoin de m'évader, je cours piloter sur la piste de La Sarrée ! J'ai évidemment testé les karts électriques de Cannes Karting et je fréquente aussi la piste de Roquebrune-sur-Argens où le concept de glisse est très différent ».

2° pêche mignon...

...« La cuisine ! Parmi mes préférés, je citerais un plat typiquement portugais, le cochon de lait au four à la broche, pommes de terre sauce à l'ail, au poivre, aux oignons, à l'huile d'olive et au thym blanc... »

FLAVIO
MOTA

Directeur de travaux
chez INNOOV

“ L'une de nos
forces réside dans notre
autonomie : nous faisons
tout, nous-mêmes,
en interne. ”

Romain
SARDELLI

Fondateur de RMS Ingénierie

“ RMS Ingénierie travaille
tous les domaines assujettis
au management de la
construction, après l'obtention
du permis de construire. ”



» RMS INGENIERIE

Poursuite de la CONSTRUCTION

Romain Sardelli a fondé RMS Ingénierie voici 2 ans, concrétisant l'aboutissement d'un parcours professionnel solide d'une dizaine d'année, au service de la maîtrise d'œuvre dans la construction, en région parisienne et sur la Côte d'Azur. En cette rentrée des entrepreneurs, l'entreprise muscle ses effectifs et se structure pour faire face à de nouvelles échéances professionnelles.

Au service des constructeurs, promoteurs ou particuliers en quête de qualité de suivi sur des chantiers complexes, RMS Ingénierie vit une rentrée dynamique, avec plusieurs changements impactant qui auront pour objectif de structurer encore l'entreprise, conformément aux attentes de Romain Sardelli, qui vise un développement à la hauteur du potentiel des donneurs d'ordre du marché azuréen. RMS Ingénierie travaille tous les domaines assujettis au management de la construction, après l'obtention du permis de construire. Hormis leur principale mission qui est la maîtrise d'œuvre, l'entreprise peut également opérer sur de l'OPC (ordonnancement, pilotage et coordination de travaux), ou sur de l'Assistance à Maîtrise d'Ouvrage (AMO).

Une nouvelle implantation

La dynamique qui va se mettre en place commencera par un déménagement des bureaux de Nice, qui seront transférés à l'ouest de la ville, au plus proche de la connexion des axes routiers qui desservent l'est et l'ouest du département. Une nouvelle implantation stratégique dans des locaux plus grands qui doivent permettre d'affirmer encore les ambitions de l'entreprise de maîtrise d'œuvre azuréenne. Romain Sardelli voit également ce changement d'implantation comme une réponse préventive à la nécessité d'augmenter la masse salariale rapidement si les besoins de main d'œuvre se faisaient sentir au cours de l'année 2026.

Sur le volet RH, RMS Ingénierie agrandit son équipe avec l'embauche en alternance de Virgile, nouvelle recrue qui débute un BTS Management Economique de la Construction (MEC).

Tableaux comparatifs, devis, suivi des chantiers...

Il recevra donc un apprentissage sur le terrain, assorti de son volet consacré à l'économie de la construction pour une formation, qui, à terme, doit lui permettre d'intervenir lors des phases d'études, de suivi d'exécution des travaux et d'exploitation du bâtiment pour des projets de construction neuve, d'éco-rénovation, réhabilitation, restauration du patrimoine ou encore de déconstruction.

Renfort de l'opérationnel

Autre renfort d'effectif avec Romain D., responsable de projet expérimenté depuis un peu plus d'une année pour RMS Ingénierie et qui travaillait jusqu'ici à temps partiel pour l'entreprise. Depuis juin 2025, il s'investit dorénavant à temps plein au sein de la société, sur des missions qui lui permettront d'épauler la direction au sein du pôle travaux et notamment dans un premier temps sur la construction d'une villa de grande superficie rattachée à l'agence de Saint-Tropez.

Ses nouvelles attributions consisteront à prendre en charge une partie de la gestion opérationnelle des chantiers afin que Romain Sardelli poursuive en parallèle la croissance commerciale de l'entreprise et puisse s'atteler à améliorer l'organisation de la structure. « Le plus difficile étant de dégager du temps pour se détacher un peu de l'opérationnel et se consacrer à la poursuite des projets de développement » précise le dirigeant de RMS Ingénierie.

A ce titre, très prochainement, le département administratif sera musclé, avec un renfort d'effectifs d'ici au début de l'année 2026. Côté carnet de commandes, les contrats estivaux se poursuivent avec une nouvelle villa varoise pour l'agence tropézienne, la remise en état des façades d'un bâtiment classé niçois et l'étude de plusieurs opérations de rénovations hôtelières pour l'agence niçoise.

Transmettre son expertise

Lors de la création de son entreprise, Romain Sardelli avait eu l'occasion de devoir expliquer les grandes lignes de sa profession, à un public rapidement conquis par ses facultés de pédagogue. Expliquer, détailler, être à l'écoute... Le chef d'entreprise a vite été séduit par la proposition que lui a fait L'Ecole Française du Bâtiment à Nice, de le recruter comme formateur. Il enseignera donc à un public de jeunes comme d'adultes en reconversion, architectes et autres professions liées au BTP et à la construction. Plusieurs sessions d'enseignement pour lesquelles il donnera des cours de maîtrise d'œuvre : « Nous sommes dans la continuité de ce que j'ai mis en place sous forme de tutorat avec mes collaborateurs alternants et stagiaires : le plaisir de la transmission de mon savoir-faire ! » s'enthousiasme-t-il.

“ Romain Sardelli
interviendra à l'École Française
du Bâtiment à Nice auprès d'un
public varié composé de jeunes,
d'adultes en reconversion,
d'architectes ainsi que de
professionnels issus du BTP et
de la construction. ”



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





VILLES, INTERCOMMUNALITÉS & VIE DES MUNICIPALITÉS

L'actualité des communes azuréennes

ACTU RÉGION

ANTIBES

ENVIRONNEMENT

RÉUTILISATION DES EAUX USÉES TRAITÉES : une première nationale pour les ports d'Antibes

Au début du mois d'août, un arrêté préfectoral a autorisé pour la première fois en France une expérimentation de six mois de réutilisation des eaux usées traitées (REUT) à usage portuaire, dans les ports d'Antibes.

Une initiative qui répond directement aux restrictions d'eau en vigueur depuis le 14 août 2025. Elle permet de préserver les ressources en eau potable tout en maintenant les activités portuaires essentielles.

Au-delà des ports, les perspectives sont ambitieuses : arrosage des terrains sportifs d'Antibes (36 m³/jour), irrigation d'un golf à Châteauneuf-Grasse, puis extension progressive à d'autres communes de la CASA. Le dispositif repose sur une « REUT Box » qui associe filtration physico-chimique, ultrafiltration membranaire, désinfection UV et chloration. La capacité de stockage atteint 50 m³. L'expérimentation porte sur un volume global de 10 m³/jour (objectif 50 m³/jour), réparti entre le Port Vauban avec environ 5 m³/jour, pour le lavage des quais,

le nettoyage du matériel et des véhicules du port. L'approvisionnement se fait par camion-citerne (6 m³), le stockage dans des cuves IBC (1 à 2 m³) et l'utilisation par lances à basse pression et brosses manuelles. Le Port Gallice réutilisera 5 m³/jour, affectés au quai Nord et au point propre. Enfin, le Port de la Salis prévoit de réutiliser 0,35 m³/jour, en alimentation directe par canalisation, réservé à l'aire de carénage clôturée. Un projet porté conjointement par la CASA et la Ville d'Antibes, avec le soutien de Veolia, la DDTM, l'ARS, l'Agence de l'eau, Gaxieu et les représentants des ports Gallice, Vauban et Salis, qui illustre la capacité du territoire à innover pour conjuguer transition écologique, adaptation au changement climatique et valorisation de la ressource en eau.



NAVIGATION DE PLAISANCE

DES ZONES PROTÉGÉES au Cap d'Antibes

Pendant cette saison estivale, les plaisanciers de l'Anse du Croûton au Cap d'Antibes, ont découvert une nouvelle gestion et organisation de la zone de mouillage, afin de réduire l'impact des ancres de navire de plaisance sur l'herbier de posidonie.



L'installation d'une ZMEL (Zone de Mouillage et d'Equipements Légers) pendant la saison estivale (15 avril au 15 octobre) a permis de mettre en place, sur une surface de plus de 20 hectares, de 47 bouées de mouillage écologique pour les bateaux de moins de 24 m. L'accueil dans la ZMEL du Croûton est gratuit mais nécessite de s'enregistrer au préalable et de scanner un QR Code sur la bouée. La durée d'amarrage est de 24 h, renouvelable après 48 h d'attente. Ce nouveau fonctionnement a également pour vocation de réguler les mouillages afin d'éviter collisions, accidents et surfréquentation de la zone côtière. Les plaisanciers apprécieront le confort de ces bouées d'amarrage qui améliorent l'expérience de navigation tout en préservant l'environnement.

➤ Plus d'informations : leportgallice.com

ENVIRONNEMENT

Rond-point des Clausonnes C'EST PARTI !

Avec 60.000 véhicules chaque jour, l'axe Valbonne - Antibes via la ZAC des Clausonnes se devait d'être préservé des perturbations qu'allaient engendrer les titanesques travaux de création d'un giratoire sur cet axe stratégique de la circulation dans la technopole de Sophia Antipolis.



Créer un carrefour moins accidentogène, préserver les temps de parcours durant les travaux (débutés le 1^{er} janvier 2024 et qui sont toujours en cours), tels étaient les enjeux de la conduite de ce chantier pharaonique de 43 M€. La mise en circulation partielle de ce nouveau rond-point surélevé s'intégrait dans le chantier complexe d'aménagement de la ZAC des Clausonnes, du projet « Opensky » renommé « Village de Sophia », maintes fois reporté et retoqué, dans l'attente d'un redémarrage. L'inauguration de l'ouvrage, pour Joseph Cesaro, maire de Valbonne, permettait de repreciser son opposition de départ à ces aménagements mais la nécessité de négocier face à un permis de construire obtenu en son temps ; et de rappeler le soin apporté à la question environnementale avec notamment la plantation prévue de 2.000 arbres ou encore le traitement des végétaux morts et des dépôts sauvages accumulés depuis des années.

Des travaux jusqu'en début d'année

Pour Jean Leonetti, maire d'Antibes et Président de la Communauté d'Agglomération de Sophia Antipolis (CASA), un bon point est à relever : ces aménagements auront été réalisés avant que ne surviennent d'éventuels problèmes de circulation liés aux futurs travaux du Village de Sophia ! Un chantier qui a également permis une réorganisation et une extension des différents réseaux, la création de bassins de rétention d'eau, d'une voie dédiée au bus-tram ou encore d'un corridor écologique autour du cours d'eau du Fugueiret. Les prochains aménagements devraient se poursuivre jusqu'en début d'année 2026 avec la passerelle piétons/vélos au-dessus de la route de la Valmasque qui sera mise en service dans les prochaines semaines. Le chantier se terminera avec la mise en service des quais de bus, la remise en état des voies de circulation pour les véhicules, les vélos et les piétons, la pose de la signalisation routière et l'aménagement des espaces verts.

FINANCEMENTS

5 M€

Département des Alpes-Maritimes



5 M€

Ville de Valbonne
Sophia Antipolis

13 M€

Communauté d'Agglomération
Sophia Antipolis

20 M€

Participation attendue de la
compagnie de Phalsbourg

SAISON CULTURELLE 2025-2026

VILLE DE VALBONNE
SOPHIA ANTIPOLIS

LA CLAQUE

SAMEDI 13 SEPTEMBRE
Théâtre musical, drôle et familial



MADAME FRAIZE

SAMEDI 11 OCTOBRE
Spectacle humoristique



VENISE SOUS LA NEIGE

SAMEDI 6 DÉCEMBRE
Théâtre



TRIBUTE QUEEN SHOW

SAMEDI 7 FÉVRIER
Concert Rock



A4 (COMME LA FEUILLE)

SAMEDI 7 MARS
Danse



LUCA SESTAK EN TRIO

SAMEDI 23 MAI
Concert Jazz revisité



FLASHEZ POUR VOIR LE PROGRAMME COMPLET :



VILLENEUVE-LOUBET

MARINA BAIE DES ANGES

UN NOUVEAU PORT, EMBLÉMATIQUE ET DURABLE

La concession du port de Marina Baie des Anges, attribuée en 2020 à un groupement mené par Eiffage, aux côtés de Sodeports et de la Banque des Territoires pour 31 ans, porte sur le financement, la conception, la construction, l'exploitation et la maintenance du site. Depuis le 1^{er} janvier 2021, la nouvelle équipe concessionnaire s'est vu confier la mission de redéfinir le port de plaisance dans sa globalité, avec la volonté d'en faire une référence innovante et durable en Méditerranée.



Inauguration du Quai d'honneur en présence de la navigatrice qui lui a désormais donné son nom : Maud Fontenoy, présidente de la Maud Fontenoy Foundation, qui œuvre pour la protection des océans.

Etape marquante dans ce contexte, la journée du 30 août a permis d'inaugurer le Quai d'honneur en présence de la navigatrice qui lui a désormais donné son nom : Maud Fontenoy.

Présidente de la Maud Fontenoy Foundation, qui œuvre pour la protection des océans, la navigatrice s'est dit honorée de cette distinction : « J'accepte avec plaisir que soit donné mon nom au quai d'honneur de la Marina Baie des Anges. Je remercie la mairie de Villeneuve Loubet pour cette marque de considération qui s'inscrit dans les ambitions environnementales de la commune pour le port et pour la préservation de nos littoraux ».

Pour un port moderne et exemplaire, En lien avec les exigences environnementales

Le réaménagement du port de Marina Baie des Anges avait pour objectif d'insuffler un nouvel élan et de renforcer le rayonnement du port tout en rétablissant l'équilibre entre activités nautiques, cadre de vie et protection du littoral. L'ambition : faire de Marina Baie des Anges un modèle de port de plaisance moderne et exemplaire, en lien avec les exigences environnementales d'aujourd'hui.

Une mission accomplie pour Lionel Luca, maire de Villeneuve-Loubet : « Classée au patrimoine de l'architecture, Marina Baie des Anges et ses bâtiments rappelant les voiles des bateaux, abrite désormais un port, rénové, labellisé « Port Propre », tourné vers l'avenir et la préservation de l'environnement.

FÊTES ESCOFFIER

DU 10 AU 12 OCTOBRE 2025
Villeneuve Loubet
 Village natal d'Auguste Escoffier



Avec
Eugénie Béziat
 Mairaine 2025
 Cheffe Restaurant Espadon
 Hôtel Ritz Paris

Démonstrations
Dégustations
Animations
Marché Courmand

En présence de Vincent Ferniôt













Fidèle à une politique menée dès 2016 pour la préservation de l'environnement marin avec la signature de la Charte Pélagos, l'obtention du label « Protection des Océans » ou encore la participation, chaque année, à la Fête de la Mer et des Littoraux, la commune de Villeneuve Loubet a tout naturellement porté sa volonté, lors du renouvellement de la concession portuaire de Marina Baie des Anges en 2019, vers un projet de port environnemental ».

Cœur Marina, pôle d'activités portuaires, touristiques et économiques

Un chantier de plus de 65 M€ qui s'échelonne sur la durée du contrat de concession et qui engage des travaux maritimes d'envergure exceptionnelle. Le réaménagement du bassin portuaire, la réfection et mise aux normes

des réseaux (eau, électricité, incendie), la reconstruction de l'aire de carénage des bateaux, la démolition et reconstruction de bâtiments techniques, du bâtiment Belvédère, et enfin le désamiantage et la déconstruction de l'ancien Bâtiment Biovimer : l'ensemble de ces aménagements aura déjà duré 4 ans.

La pièce maîtresse de la rénovation, le bâtiment Cœur Marina, s'élève désormais à l'emplacement de l'ancien centre de thalassothérapie, sur un remblai d'extension en mer. Pensé comme un véritable pôle d'activités portuaires, touristiques et économiques, Cœur Marina accueille un hôtel de 61 chambres dont 3 suites, un restaurant, un spa, un lagon extérieur d'eau de mer ainsi qu'un espace bien être avec bassin d'intérieur, hammam et sauna.



EN CHIFFRES

65 M€

De travaux

31

Ans de contrat de concession

40 %

De réduction de la consommation électrique sur l'ensemble du port depuis sa rénovation

100 %

De l'éclairage public remplacé par des ampoules LED

30 000

Litres d'eau/jour économisés grâce à la rénovation des réseaux

Le complexe intègre également un bureau de port, une capitainerie 180°, des salles de conférence et de séminaire et des espaces de coworking, soit 2 000 m² de locaux à destination des professionnels et des plaisanciers, ainsi qu'un parking public de 200 places. Prolongeant le parvis du bâtiment, le quai d'honneur Maud Fontenoy, long de 75 mètres, a été conçu pour remplir une double mission : accueillir des événements et permettre l'amarrage de bateaux.

> www.villeneuveloubet.fr

VILLENEUVE LOUBET

11^e SALON
DU

LIVRE D'HISTOIRE

17, 18 ET 19
OCTOBRE
2025 10H > 18H30

SOIRÉE D'OUVERTURE
VENDREDI 17 À 18H30

INVITÉ D'HONNEUR :
THIERRY LENTZ

ENTRÉE LIBRE

PÔLE CULTUREL
AUGUSTE ESCOFFIER










VILLENEUVELOUBET.FR

MOUANS-SARTOUX

ECONOMIE

UN NOUVEL HÔTEL D'ENTREPRISES

dans la zone de l'Argile

Porté par la CCI Nice Côte d'Azur, la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse (CAPG) et la mairie de Mouans-Sartoux, le futur hôtel d'entreprises « Argila » sortira de terre d'ici le 1^{er} trimestre 2027, au cœur de la Zone d'activités artisanales de l'Argile.

Les besoins en foncier sont croissants pour les activités professionnelles, aussi le lancement du chantier Argila remporte tous les suffrages. Pour Jean-Pierre Savarino, Président de la CCI Nice Côte d'Azur : « Cette opération collaborative avec la mairie de Mouans-Sartoux et la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse permet de proposer aux entreprises les conditions optimales pour se développer sans quitter le territoire ».

L'opération dont le coût est estimé à 14,8 millions d'euros, vise à offrir aux entreprises locales et créateurs d'activité des espaces modernes, flexibles et adaptés à leur croissance, tout en favorisant la création d'emplois. Les secteurs d'activités attendus sont variés : industrie, tertiaire, com-merce de gros, construction et services aux particuliers.

Le projet se décompose comme suit : un bâtiment d'un étage dédié aux ateliers industriels, qui totalisera 4 400 m² de surface répartis en cinq locaux et un bâtiment de deux étages proposant 1 900 m² de bureaux, ainsi que des espaces collaboratifs modernes, répartis sur différents niveaux. L'ensemble sera édifié sur une parcelle de plus 14 000 m², comprenant 141 places de parking, dont 62 en sous-sol.



EN CHIFFRES

Moins de 1 %

C'est le volume de foncier dédié aux activités économiques dans le département des Alpes-Maritimes

21 mois

Durée estimative du chantier

Répondre à un besoin identifié

Pour Jérôme Viaud, président de la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse : « En tant que Président de la CAPG, notre rôle est d'accompagner les dynamiques économiques du territoire aux côtés de nos partenaires. Ce projet, porté par la CCI dans le cadre de ses missions d'intérêt économique général, répond à un besoin identifié en matière d'offre immobilière d'entreprise ».

Des avan-tages indéniables se profilent pour les entreprises qui pourront intégrer Argila en location longue durée (3 / 6 / 9 ans) avec en premier lieu une localisation stratégique, à 10 minutes de l'autoroute A8 et à 25 minutes de l'aéroport Nice Côte d'Azur, facilitant l'accès aux partenaires et clients.

Ce sera aussi, avec la diversité d'activités présentes, l'opportunité pour les entreprises accueillies de nouer partenariats et synergies. Ajoutons à cela un cadre naturel et un environnement de travail inspirants avec vue panoramique sur les espaces naturels du haut pays grassois ainsi qu'une ap-proche durable dans la construction d'Argila : toutes les conditions sont réunies pour faire de ce projet un succès.

GRASSE

FILIERE AROMES & PARFUMS

LE SIMPPAR REVIENT À GRASSE EN 2026

Le Simppar (Salon international des matières premières pour la parfumerie) a été créé en 1991 à Paris par la Société Française des Parfumeurs (SFP) sous le nom « Journées des Matières Premières ». L'objet était de permettre à ses 800 membres de découvrir des matières premières pour la parfumerie. Depuis le COVID, ce salon est passé en rythme annuel et, pour la première fois en 2024, il s'est tenu à Grasse, berceau historique de la parfumerie. Suite au succès de cette « première », le SIMPPAR se produit désormais tous les ans en alternance entre Paris et Grasse. Il reviendra donc les 26 et 27 mai 2026 pour une 19^e édition qui se déroulera de nouveau en plein air, sur le Cours Honoré-Cresp, face au Palais des Congrès.



Eric Meilhoc, Président de la Société Française des Parfumeurs, Jérôme Viaud, Maire de Grasse et Philippe Massé, Commissaire du Salon SIMPPAR

Pour Jérôme Viaud, « Ce succès partagé a ouvert la voie à une nouvelle dynamique, et la décision de reconduire le salon à Grasse en 2026 marque une reconnaissance forte du rôle que joue le territoire dans l'écosystème international du parfum, un territoire ancré dans une tradition séculaire, inscrit au patrimoine immatériel de l'UNESCO, mais aussi tourné vers l'innovation, la naturalité et la responsabilité environnementale ».



> simppar.fr

JUAN-LES-PINS

PATRIMOINE AZUREEN

LE PROVENÇAL : RENAISSANCE

Les propriétaires des élégants appartements du Provençal à Juan-les-Pins, vont très prochainement pouvoir récupérer leurs clés et s'y installer.

Sept boutiques et un restaurant, ouverts au public, viendront compléter l'ensemble au printemps 2026. Construit en 1927, le mythique hôtel Art déco a fermé ses portes en 1976. Et il a fallu attendre son rachat par John Caudwell en 2014 pour imaginer un très ambitieux projet de réhabilitation de l'édifice pour en faire en une résidence privée haut de gamme.

C'est Arcadis, leader mondial de l'ingénierie et du conseil, qui a accompagné le Groupe immobilier britannique Caudwell, en tant qu'Assistant à Maîtrise d'Ouvrage (AMO), dans la conduite du projet de rénovation et de transformation de l'hôtel « Le Provençal » en une résidence ultra-luxe. Désormais, l'ancien palace abrite 35 appartements de luxe d'une superficie de 100 à 1000 m² sur une dizaine d'étages. Face à la mer et entouré de grands jardins, l'édifice d'une surface de 23 000 m² offre des services privés haut de gamme dont une conciergerie, un spa, une salle de cinéma, une salle de fitness, une salle de jeux, un service de sécurité et une piscine extérieure de 30 m.



© Photo Caudwell

Fête des Vendanges libres

SAM **27**
SEPT 2025
à partir de 11h

Centre Historique
GRASSE
Vente et dégustation de vin
Animations



» PAYS DE GRASSE

EQUIPEMENTS STRUCTURANTS

ALTITUDE 500 : le grand plongeon

Elle est dans le cœur de tous les Grassois comme de l'ensemble des habitants de l'agglomération. Exceptionnel panorama, plongeon mythique... La piscine Altitude 500 reste un équipement structurant destiné à accueillir les 105.000 habitants de la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse (CAPG). Et sa restructuration constitue un défi d'envergure. Le premier coup de pelle de ce chantier emblématique a été donné au début de l'été.

Pour Jérôme Viaud, la restructuration d'Altitude 500, pensée voici 5 ans, restait aussi nécessaire que symbolique : « Cette nouvelle piscine, que nous avons voulue ouverte à tous, accessible toute l'année, durable et performante, incarne une ambition collective : celle d'offrir un équipement sportif structurant, à la hauteur des besoins de notre population et des enjeux de demain ». Et de rappeler son importance : « Avec un budget global de 21 millions d'euros hors taxes, dont 18,5 millions pour les travaux, c'est un investissement majeur pour la CAPG.

Je veux remercier ici les partenaires publics qui nous accompagnent financièrement : L'État, L'ADEME, La Région Sud ; Le Département des Alpes-Maritimes, L'Agence nationale du sport, L'Agence de l'eau ». La restructuration de cet équipement répond à plusieurs intérêts : en premier lieu, l'apprentissage de la natation pour les jeunes, l'accueil des clubs et des compétitions. Le tout avec une exigence environnementale forte.

Un projet à la mise en œuvre complexe

Compte-tenu de la complexité du projet, la phase de construction prévue s'étalera sur 20 mois. Le chantier mobilisera de nombreux acteurs, 2 grues, et jusqu'à 40 ouvriers.



« Cette nouvelle piscine, que nous avons voulue ouverte à tous, accessible toute l'année, durable et performante, incarne une ambition collective : celle d'offrir un équipement sportif structurant, à la hauteur des besoins de notre population et des enjeux de demain »

Jérôme Viaud, Maire de la ville de Grasse, Président de la Communauté d'agglomération du Pays de Grasse

Il démarrera par une phase de démolition et de terrassement, avant de passer au gros-œuvre, au clos-couvert puis aux corps d'état secondaires... Durant cette étape, des réunions régulières entre les élus, les techniciens et les entreprises permettront d'assurer le suivi du chantier et d'anticiper, au mieux, les éventuels retards ou surcoûts. La mise en service et l'inauguration prévues pour 2027 seront précédées par une phase de tests et de réglages nécessaires, ainsi que de la formation des équipes en charge de l'exploitation de la piscine.

De la conception à la mise en service de cet équipement restructuré, plusieurs étapes auront ponctué le calendrier depuis cinq ans. Ainsi, menée pendant un an, entre 2020 et 2021, la première phase aura été l'étude de faisabilité qui a permis d'analyser les besoins de la population ciblée par l'utilisation de cet équipement, d'étudier le budget prévisionnel du chantier et de mener une étude d'implantation. Par la suite, à l'issue d'un concours d'architecture (30 dossiers de candidatures reçus et 3 projets présentés), le jury a retenu le projet de l'agence TNA et a abouti à la conclusion du contrat de maîtrise d'œuvre. Le projet a ensuite été mis en concurrence auprès d'entreprises spécialisées dans la construction de piscines publiques. Pas moins de 14 lots composent les marchés de travaux.

Après travaux, la piscine comptera deux bassins, dont un couvert, ce qui permettra une ouverture à l'année



EN CHIFFRES



21 M€ HT pour l'ensemble du chantier de restructuration



40 Le nombre d'ouvriers qui seront parfois présents en même temps sur le chantier



20 Mois de travaux prévus



» www.paysdegrasse.fr

» PAYS DE GRASSE

ENSEIGNEMENT SUPERIEUR

L'Ileri rejoint le dispositif GRASSE CAMPUS

Grasse Campus poursuit son extension et franchit une étape avec l'arrivée d'une nouvelle école adhérente : l'Ileri, l'Institut Libre d'Étude des Relations Internationales.

Avec plus de 800 étudiants, 22 établissements et 39 formations diplômantes (du Bac au Bac+6), Grasse Campus a l'ambition de doubler le nombre d'étudiants en renforçant les liens entre formation, recherche, innovation et développement économique, d'ici à 2030. En cette rentrée de septembre, c'est une nouvelle école qui a adhéré officiellement : Ileri (pour Institut Libre d'Étude des Relations Internationales). Elle forme depuis plus de 70 ans des professionnels des relations internationales, de la coopération, des ONG et des institutions européennes et fait partie du réseau Compétences & Développement, 14 marques d'écoles implantées sur 34 campus en France et à l'international.

Ancien Ministre de l'Éducation Nationale, Gilles de Robien est aujourd'hui Président du Comité d'orientation stratégique de l'Ileri et saluait la réussite de cette installation : « Dans le contexte actuel, il est réjouissant de voir émerger ici, à Grasse, une dynamique aussi positive. La réussite de cette implantation repose sur trois piliers : d'abord l'engagement d'élus locaux visionnaires, ensuite l'esprit d'entreprise qui permet de concrétiser de nouveaux projets, enfin la qualité des relations humaines qui rend ces initiatives possibles. Accueillir l'Ileri, c'est offrir à la jeunesse du territoire des chances supplémentaires de se former, de s'ouvrir au monde et de s'ancrer dans l'avenir. C'est aussi une chance pour le territoire et, au-delà, pour la France tout entière, qui a besoin de rayonner en diplomatie, en économie, en culture et en humanité ».

Pour la directrice de l'Ileri, Kristina Petrova, l'offre de Grasse Campus s'enrichit : « L'Ileri rejoint Grasse Campus pour proposer, dès 2026, un Bachelor en

Relations internationales au cœur d'un écosystème dynamique. Nous sommes heureux de contribuer à la diversification de l'offre de formation sur le territoire et d'accompagner les étudiants vers des métiers d'ouverture et d'engagement ».

Jérôme Viaud, maire de Grasse et Président de la CAPG, voit dans cette nouvelle implantation le marqueur d'une diversification bienvenue pour l'offre de formation du territoire : « Accueillir l'Ileri à Grasse, c'est franchir une nouvelle étape pour notre campus territorial. Nous ouvrons une filière « Droit et Sciences Politiques » tournée vers les grands enjeux internationaux – géopolitique, cybersécurité, intelligence économique – et nous offrons à notre jeunesse des parcours sécurisés, lisibles et connectés au monde ».

Grasse Campus, en soutien continu aux étudiants

Lancé en 2018, le projet de campus multisite du Pays de Grasse avait pour objectif de faciliter la

mise en œuvre de la politique territoriale en matière de formation, en offrant un soutien continu aux apprenants et aux établissements.

Parmi une sélection de 22 écoles qui proposent 39 formations exclusives sur le territoire du Pays de Grasse, le dispositif du Campus territorial offre aujourd'hui toutes les commodités et les services aux étudiants désireux d'apprendre : le service du Développement de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche (DESR) a pour mission de créer et renforcer les relations partenariales entre partenaires académiques, l'écosystème économique et industriel et les apprenants. L'accompagnement au logement se fait grâce à une plateforme en ligne, véritable interface entre les bailleurs et les étudiants, accessible depuis le site internet afin de les accompagner dans leur recherche de logement et les accueillir sur le territoire. Par ailleurs, pour faciliter la vie quotidienne des étudiants, le DESR pilote les initiatives « Bons Plans » au bénéfice des apprenants pour obtenir des tarifs étudiants auprès des commerçants, des entreprises et des associations du territoire, soutient les BDE et imagine des événements étudiants ludiques, culturels et sportifs comme les Grasse Campus Games ou encore la Spring Party. Un campus complet pour des parcours universitaires de qualité, voulus en adéquation avec les besoins économiques du territoire.

« Accueillir l'Ileri, c'est offrir à la jeunesse du territoire des chances supplémentaires de se former, de s'ouvrir au monde et de s'ancrer dans l'avenir. C'est aussi une chance pour le territoire et, au-delà, pour la France tout entière, qui a besoin de rayonner en diplomatie, en économie, en culture et en humanité »

Gilles de Robien, Président du Comité d'orientation stratégique de l'Ileri



» www.grasse-campus.fr / www.ileri.fr



FILIÈRE SPATIALE :

le Pays de Grasse joue toujours la carte de l'accueil

Depuis plusieurs années, le Pays de Grasse concentre sur son territoire plusieurs entreprises spécialisées dans l'exploitation et la valorisation des données spatiales. Si elle est connue dans le monde entier pour son industrie du parfum, la capitale des senteurs possède aussi une longue histoire dans le domaine spatial. Aujourd'hui, Grasse et la CAPG font le choix de soutenir l'accueil et le développement de cette filière innovante.

En lien avec la Communauté d'Agglomération Cannes Pays de Lérins, pôle de production industrielle historique du spatial, et la technopole de Sophia Antipolis, pôle de R&D en numérique et Intelligence Artificielle, Grasse vient renforcer l'Ouest azuréen par ses expertises en développement de services, R&D et applications. Une politique d'ouverture en faveur des entreprises de ce secteur qui ne date pas d'hier : dès 1974, le site du CERGA (Centre d'Études et de Recherches Géodynamiques et Astronomiques) accueillait à Grasse un centre de recherche international, dédié à l'astronomie et aux sciences de l'univers. Aujourd'hui, aux côtés de la Communauté d'Agglomération Cannes Pays de Lérins et de la technopole de Sophia Antipolis, le Pays de Grasse concentre plusieurs entreprises spécialisées dans l'exploitation et la valorisation des données spatiales ainsi que le site d'observation de Calern, sur les hauteurs de Grasse, qui est une antenne de l'Observatoire de la Côte d'Azur, dont les infrastructures se développent pour accueillir également des équipements d'observation spatiale privés. Un positionnement qui contribue à

renforcer la compétitivité de la Côte d'Azur dans un marché mondial de la filière spatiale en pleine expansion qui a dépassé 400 Milliards de revenus en 2022. La mobilisation foncière et l'accompagnement apporté ont par exemple permis à la PME de croissance ACRI-ST de concrétiser son projet d'extension dans le New Space à Grasse. Cette orientation traduit une volonté claire : diversifier l'économie locale et positionner le territoire sur des marchés d'avenir. ACRI-ST, ancree depuis 1989 sur la technopole de Sophia Antipolis, spécialiste du traitement de la donnée spatiale, avec 25 M€ de C.A. en 2024 et une croissance annoncée à 2 chiffres en 2025, a ainsi pu développer à Grasse, sur le site du CERGA, un centre de commande pour des missions de nanosatellites, en collaboration avec le Laboratoire Atmosphères & Observations spatiales (LATMOS). Leur mission : recueillir et analyser des données climatiques, dont plusieurs font partie des variables climatiques essentielles suivies par le GIEC.

Un écosystème dynamique

Hormis ACRI-ST, ce sont une dizaine d'entreprises qui œuvrent pour la filière spatiale, qui se sont installées au fil du temps sur le territoire de la CAPG.

Ainsi, **Avantis Group** intervient sur l'ensemble du cycle de vie des équipements spatiaux, en collaboration avec le CNES, l'ESA et Airbus DS. **Effiblu**, spécialisée en R&D collaborative, a développé des alternatives durables aux métaux rares avec le Ginstium®, nanomatériau issu d'une synthèse entre graphite, graphène et diamant, qui offre des performances inédites en conductivité électrique, réflectance et résistance à la corrosion, particulièrement adaptées au domaine spatial. **EMM et Cytech**, basées à Pégomas, sont spécialisées en mécanique de précision, en impression 3D et chaudronnerie inox. Ce sont des fournisseurs de Thales Alenia Space, Ariane Group et du CNES. **LuxCarta**, basée à Mouans-Sartoux, s'est spécialisée dans la création de données géographiques issues de l'observation de la Terre par satellite, aéronef et drone ; **Lab'Stories** est une entreprise d'ingénierie experte en innovation, tests de matériaux, qualification de produits et résolution de problèmes. **Savimex** fabrique des composants optiques polymères de haute précision utilisés dans des systèmes embarqués tandis que **Qairbon** s'est spécialisée dans la conception et l'exploitation de systèmes de mesure de gaz atmosphériques à partir de technologies de télédétection et satellites pour le suivi environnemental.

» ACRI-ST, ancree depuis 1989 sur la technopole de Sophia Antipolis, spécialiste du traitement de la donnée spatiale, avec 25 M€ de C.A. en 2024 et une croissance annoncée à 2 chiffres en 2025, a ainsi pu développer à Grasse, sur le site du CERGA, un centre de commande pour des missions de nanosatellites, en collaboration avec le Laboratoire Atmosphères & Observations spatiales (LATMOS).



» PAYS DE GRASSE

MUSÉE INTERNATIONAL DE LA PARFUMERIE

LES TRAITS DU GÉNIE, regards sur l'œuvre de la famille Fragonard

Fragonard, un nom évocateur au pays du parfum. Même si celui de Jean-Honoré est associé à la peinture, l'exposition dédiée à ce maître de l'esquisse et génie graphique du XVIII^e siècle, rend hommage à son œuvre ainsi qu'à celles de sa famille, au cœur du MIP, le Musée International de la Parfumerie de Grasse.

Depuis le début de l'été et jusqu'au 26 octobre, on met en lumière le riche travail de Jean-Honoré Fragonard, illustrateur originaire de Grasse, mais également à celui de sa famille, Alexandre-Evariste Fragonard, Marie-Anne Fragonard et Marguerite Gérard. Ce sont plus de soixante dessins, jamais exposés à Grasse, rarement montrés ailleurs et qui proviennent des collections du département des arts graphiques du musée du Louvre. « L'hommage s'inscrit dans le choix du musée national d'être, rappelons-le, le musée de tous les français, et donc de montrer et de donner plus largement accès à ses riches collections sur l'ensemble des territoires », rappelle Xavier Salmon, Conservateur Général du Patrimoine et Directeur du département des Arts Graphiques du musée du Louvre. Le musée abrite aujourd'hui neuf départements, dont les collections couvrent plusieurs millénaires et un territoire qui s'étend de l'Amérique aux frontières de l'Asie. Ce sont plus de 30 000 œuvres qui sont exposées dans les salles du Louvre dont des chefs-d'œuvre mondialement connus comme la Joconde, la Victoire de Samothrace et la Vénus de Milo.

Une famille Grassoise

Le travail des artistes Fragonard se voit ici traité à travers quatre grandes thématiques. La première permet de découvrir la famille d'origine grassoise, à travers plusieurs portraits de ses membres quand la deuxième invite à se pencher sur les nombreux voyages entrepris par Jean-Honoré, déterminants



“ L'hommage s'inscrit dans le choix du musée national d'être, rappelons-le, le musée de tous les français, et donc de montrer et de donner plus largement accès à ses riches collections sur l'ensemble des territoires ”

Xavier Salmon, Conservateur Général du Patrimoine et Directeur du département des Arts Graphiques du musée du Louvre.

dans l'évolution de son style, sa technique et ses goûts artistiques. Italie (il est pensionnaire de l'Académie de France à Rome), Flandre, Hollande... ses périples marqueront son œuvre, encore trop méconnue du grand public.

D'origine italienne, la famille Fragonard est installée à Grasse depuis la fin du XVI^e siècle. Attaché à sa ville d'origine, Jean-Honoré y fera de régulières incursions tout au long de sa vie. Des liens que Xavier Salmon souligne à propos de l'exposition : « Si le Maître fit presque toute sa carrière à Paris, il est manifeste qu'il maintint des liens avec sa ville natale, sinon par nostalgie, du moins pour des raisons familiales et de sociabilité ».

La troisième thématique de l'exposition se penche sur l'inventivité et la créativité de Fragonard, salué pour la gaieté et le lyrisme de son art et considéré comme l'un des derniers maîtres du rococo français.

Quatrième thématique qui s'intéresse aux talents de dessinateur qui ont également poussé Fragonard à illustrer certains ouvrages, pour donner suite à la commande d'éditeurs ou de sa propre initiative.

Fragonard n'a pas seulement marqué l'histoire de la peinture. Son influence s'étend également aux arts décoratifs, et notamment à l'univers de la parfumerie : la société Givaudan a d'ailleurs prêté au MIP, dans le cadre de cette exposition, une série de flacons de porcelaine du XVIII^e siècle, illustrant ce lien fort. Une dernière section de la visite s'intéresse donc à l'esprit d'une époque, illustrée de scènes galantes ou pittoresques.

JUSQU'AU 26 OCTOBRE

Les Traits du génie - Dessins du Louvre par Jean-Honoré Fragonard, Alexandre-Evariste Fragonard et Marguerite Fragonard
Musée International de la Parfumerie
2 Bd du Jeu de ballon - 06130 Grasse
museesdegrasse.com



» www.paysdegrasse.fr





CHR, ÉVÉNEMENTIEL & LOISIRS

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

NEWS

EXPOSITION

DERNIÈRE MINUTE À LA VILLA PALOMA...

Une exposition qui s'articule autour de trois grands axes thématiques : la vie en plein air et l'essor des loisirs balnéaires, les Ballets russes et l'influence des cultures slaves, l'invention du « style Riviera ». En s'appuyant sur une sélection de créations textiles et d'œuvres d'art emblématiques de cette décennie, elle entend rendre hommage au caractère résolument visionnaire de

l'approche de Chanel dans son invention de la « femme nouvelle ».

Un dialogue artistique inédit

Réunissant plus de deux cents objets, elle met en scène un dialogue inédit entre trente modèles et accessoires de Gabrielle Chanel et quarante œuvres d'artistes modernes, de Kees Van Dongen, à Pablo Picasso, en passant par Sonia Delaunay.



© Sidney Guillemin 2014



Dans un prolongement de ce dialogue fertile entre mode et arts plastiques, l'artiste Chloé Royer (née en 1989) a été invitée à produire un ensemble d'œuvres spécialement conçues pour l'exposition. En résonance avec les créations de Chanel, ses sculptures réalisées en bronze, verre et céramique interrogent les représentations contemporaines du corps féminin.

➤ A découvrir jusqu'au 28 septembre
www.nmmmc.com



MOLINARD

CRÉATEUR PARFUMEUR
1849 - Grasse

L'ESSENCE MÊME DE
VOS ÉVÉNEMENTS...



UN ÉCRIN



UN UNIVERS



UNE EXPÉRIENCE

ANTIBES - JUAN LES PINS

SCIENCES ET INTELLIGENCE(S)

en fête au Palais des Congrès

11 ET 12 OCTOBRE



Curieux, amateurs de découvertes, passionnés par les sciences, venez participer à la Fête de la science, au Village des sciences et de l'innovation, au Palais des Congrès d'Antibes - Juan les Pins !
Thématique annuelle : « Intelligence (s) ».

Au programme des exposants cette année, le stand de l'INRAE (Institut national de recherche pour l'agriculture, l'alimentation et l'environnement) qui proposera différentes animations autour des travaux de recherche menés sur les pathogènes des plantes pour une agriculture plus respectueuse de l'environnement. Avec l'association Pobot, vous plongerez dans des démonstrations interactives et ludiques de systèmes robotiques et des technologies qui les composent : électronique, mécanique, informatique... Autre domaine de référence, l'IA, avec les chercheurs du groupe eBRAIN du LEAT (Laboratoire d'Electronique, Antennes et Télécommunications) qui présenteront sur leur stand certains de leurs résultats sur la conception de puces neuromorphiques faible consommation dans différents contextes applicatifs. La société Arm invite cette année les enfants à dépasser la simple programmation logicielle pour explorer l'intelligence embarquée dans le matériel. Qu'ils découvrent pour la première fois les bases de la programmation ou qu'ils aient déjà suivi des cours à l'école, chacun trouvera un atelier à son niveau : de l'initiation ludique à la mise en œuvre de projets plus sophistiqués. Le Gapra (Groupement d'Astronomie Populaire de la Région d'Antibes) proposera aux enfants de se mettre la tête dans les étoiles, comme Air France - KLM et son atelier intitulé « L'intelligence au service de votre voyage ».

SAP Labs proposera enfin une initiation au codage avec des robots programmables et la réalisation de jeux/animations ainsi que la découverte de la réalité virtuelle et de l'intelligence artificielle.



Palais des Congrès d'Antibes - 60 Chemin des Sables
www.antibesjuanlespins.com



Méhariviera

Location de Méharis vintage à Nice

*Faites de votre événement
un moment unique.*



**Nos Méharis thermiques
et électriques**

sont disponibles pour :

- Séminaires & team building,
- Evénements d'entreprise,
- Supports publicitaires originaux,
- Animations exclusives.

Entreprises & particuliers : offrez-vous
une balade inoubliable sur la Côte d'Azur



Scannez le QR code et
bénéficiez de -10 %
sur toute location

contact@mehariviera.com | +33 (0)6 73 95 66 85

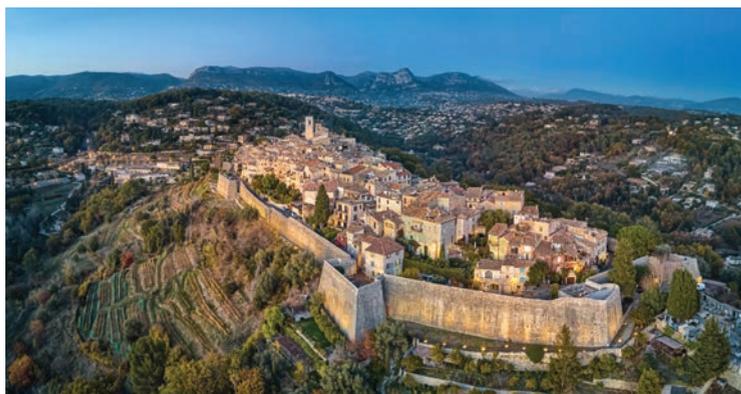
www.mehariviera.com



PATRIMOINE

SAINT-PAUL, PIONNIER DES TERRITOIRES

labellisés Pays d'Art et d'Histoire



➤ Saint-Paul-de-Vence vient d'inaugurer le label « Pays d'Art et d'Histoire », récemment attribué au Syndicat Intercommunal du Pays de Vence, composé des communes de Coursegoules, Gattières, La Gaude, Saint-Jeannet, Saint-Paul-de-Vence, Tourrettes-sur-Loup et Vence. Ce label d'excellence, décerné par le ministère de la Culture, récompense les territoires engagés dans la valorisation et la préservation de leur patrimoine et de leur cadre de vie. Avec cette reconnaissance, le SIVOM rejoint le cercle des 205 territoires labellisés « Villes et Pays d'Art et d'Histoire » en France et devient ainsi le tout premier territoire des Alpes-Maritimes à obtenir cette distinction !

➤ www.saint-pauldevence.com

CULTURE & LOISIRS

GRASSE : ENTRE CASINO ET THÉÂTRE, on ne choisit plus !



➤ **Un partenariat inédit vient de se nouer entre le Théâtre de Grasse et le nouveau Casino Infiniti à Grasse : culture et convivialité au cœur de la ville**

Le Théâtre de Grasse (TDG) et le tout nouveau Casino Infiniti, inauguré au printemps dernier, annoncent avec enthousiasme la mise en place d'un partenariat inédit, symbole d'un engagement commun en faveur du dynamisme culturel et économique local.

Ce partenariat repose sur deux axes majeurs : un mécénat artistique engagé et une formule dîner-spectacle exclusive. Ainsi, dans le cadre de ce rapprochement, le Casino Infiniti devient mécène de deux événements artistiques en ouverture de la saison du Théâtre de Grasse. Un soutien qui renforce la visibilité et l'accessibilité de la programmation culturelle, en offrant au public des expériences encore plus riches et audacieuses.

Autre volet de ce partenariat : le lancement d'une formule dîner-spectacle exclusive. Pour prolonger la magie du spectacle, une formule est désormais proposée en collaboration avec le Brassi Restaurant, situé au sein du Casino. Sur présentation d'un billet de spectacle TDG (valable le soir même ou à une date ultérieure dans la saison), les spectateurs pourront bénéficier d'un menu à 25 € comprenant (Entrée et plat ou plat et dessert) ainsi que 10 € de crédits de jeu offerts pour découvrir les tables et machines du Casino. Et ce n'est pas tout : les abonnés du Théâtre de Grasse, sur présentation de leur Carte TDG, se verront en plus offrir une coupe de champagne !

➤ www.theatredegrasse.com et www.casinodegrasse.fr



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

Test la plateforme



Contact : Elyse Venezia ☎ 06.59.94.26.24 ✉ info@nomadquest.net

AGENDA CULTUREL

UN ÉTÉ INDIEN POUR LES FESTIVALS



DU 3 AU 5 OCTOBRE

➤ A Mouans-Sartoux, le livre en fête

Vibrant, bouillonnant : la 38^e édition du festival du livre de Mouans-Sartoux se veut puissante, enga-gée, avec 300 auteurs et autrices qui participeront aux débats et rencontres, aux lectures, aux spectacles et films... 3 jours ébouriffants sur le thème « Quel monde demain ? »

L'entrée est gratuite, ainsi que les débats et rencontres et la plupart des films et spectacles.

➤ Centre-ville de Mouans-Sartoux
www.lefestivaldulivre.fr

DU 3 AU 10 OCTOBRE

➤ Du court-métrage à Nice

Dédié à la jeune création cinématographique, le Festival Européen du Court Métrage de Nice « Un Festival C'est Trop Court ! » est un événement annonciateur de nouvelles tendances. Il réunit tous les ans pendant une semaine, films et public venus des quatre coins de l'Europe, formant à chaque édition une effervescence culturelle fraîche et inédite à Nice.



➤ Divers lieux à Nice
www.nicefilmfestival.com



25 ET 26 OCTOBRE

➤ 13^e festival RE-PLAY

Pop culture, jeux vidéo : bienvenue à la 13^e édition du festival RE-PLAY qui va vous propulser dans les années 70 à 2000 ! Les jeux vidéo seront à l'honneur : c'est un peu la raison d'être de ce festival qui leur consacrera un gymnase entier ! Au programme : de nombreuses consoles, anciennes ou récentes, en libre accès mais également de nombreux concours, des collectionneurs fiers de vous présenter leurs trésors, la diffusion de génériques TV, de courts métrages, d'interviews mais aussi d'incroyables collections de jouets, de créations ou de réparations de figurines, des stands de vi-nyles, affiches de cinéma...

➤ Mouans-Sartoux - Gymnases René Friard et La Chênaie
www.replayfestival.com



LES SENS TAO
06 76 16 33 54
contact@lessens tao-mougins.fr
1233 avenue du Maréchal Juin
06250 MOUGINS

MASSAGE & ÉNERGÉTIQUE TRADITIONNELLE CHINOISE

MASSAGE EN ENTREPRISE

Le massage sur chaise en entreprise, libère les tensions musculaires et réduit le stress en quelques minutes, améliorant ainsi concentration et énergie. Il favorise une meilleure posture, diminue les douleurs liées au travail sédentaire et contribue au bien-être collectif.

Des séances courtes (15-20 min) régulières peuvent aussi réduire l'absentéisme et améliorer la performance globale.



www.lessens tao-mougins.fr



YREN
LE COURTIER-VOYAGES

YREN, la non-agence de voyages qui vous promet pourtant vos plus beaux voyages !

Prêt à vivre
UNE EXPÉRIENCE INÉGALÉE ?

Courtier en voyages, YREN, le concept qui connecte en 1 seule demande, les voyageurs avec l'agence de voyages la plus pertinente !
Voyageurs... allégez considérablement vos recherches voyages sur mesure en 1 clic !

"Voyageurs, ne cherchez plus... Demandez !"




www.courtier-voyages.fr





ROMANIA

RESTAURANT - PIZZERIA

DÉCOUVREZ NOTRE
RESTAURANT AUX SAVEURS
AUTHENTIQUES DE L'EST !

Notre restaurant vous accueille
dans une ambiance conviviale où se
mêlent tradition et modernité



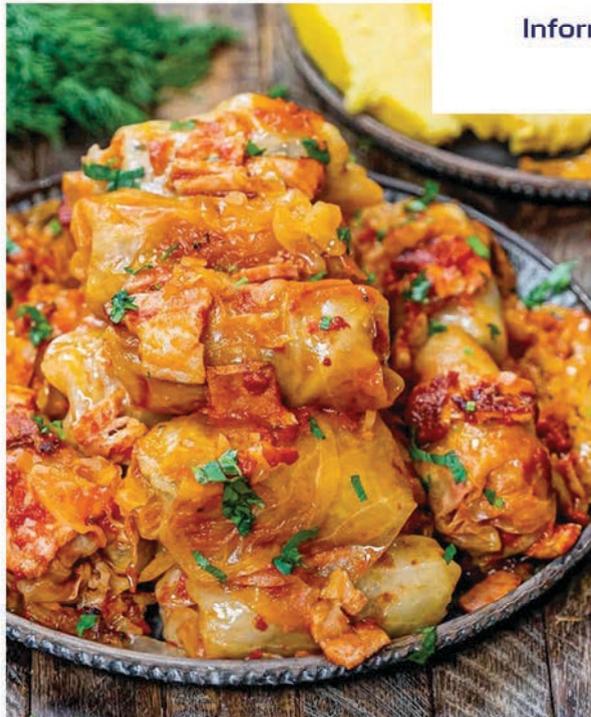
=====

SALLE DE RÉCEPTION POUR VOS ÉVÉNEMENTS

Pour vos moments importants, nous vous
proposons également la location d'une salle
élégante et confortable, idéale pour célébrer
vos anniversaires, mariages, repas d'entreprise
ou tout autre événement privé

=====

2594 Route Nationale 7
06270 VILLENEUVE-LOUBET
Informations et réservation au 06 38 63 21 06
contactromania2025@gmail.com



AGENDA CULTUREL

VILLENEUVE-LOUBET

19 ET 20 OCTOBRE

10^e Salon du livre d'histoire

Projections, conférences, expositions et débats rythmeront cette dixième édition du Salon du livre d'histoire de Villeneuve-Loubet. Deux jours de festivités qui donneront l'occasion aux passionnés comme aux néophytes et aux curieux de pouvoir rencontrer 31 auteurs et historiens, avec en invité d'honneur, Camille Pascal, agrégé d'histoire, collaborateur de plusieurs ministres, membre du Conseil d'Etat, qui fut également la plume de Nicolas Sarkozy à l'Elysée et de Jean Castex à Matignon, auteur de plusieurs romans consacrés à l'histoire de la monarchie.



10 AU 12 OCTOBRE

Fêtes Escoffier



Venez célébrer le « roi des cuisiniers et cuisinier des rois » à Villeneuve-Loubet du 10 au 12 octobre, au cours d'un voyage culinaire et culturel unique. L'héritage d'Auguste Escoffier continue d'inspirer les chefs et tous les amoureux de la cuisine qui se retrouveront au cœur du village pour des démonstrations, animations et même la présentation d'« Opéra-bouffe », un spectacle lyrique et musical autour de l'amour de la bonne chère. Expositions, ateliers enfants et séances de dédicaces (Gui Gedda, « pape de la cuisine provençale », Jean Montagard) rythmeront les agapes prévues lors de ces festivités Escoffier

> www.villeneueloubet.fr

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



L.A. EVENTS

MARIAGES, SOIRÉES PRIVÉES,
ENTREPRISES, SÉMINAIRES, INCENTIVES...

Des événements privés et professionnels sur-mesure, pensé dans chaque détail, pour des instants mémorables.

Diversité des lieux et des événements

Bateaux : soirées sur l'eau & croisières thématiques
Îles : bien-être, yoga, plongée & détente
Vignobles : dégustations & soirées champêtres
Golfs : incentives & journées découverte

Prestations clés en main :

Organisation complète, coordination des prestataires, transferts, animations, logistique... Service d'hôtessariat pour accueillir, guider et sublimer vos invités.

LA EVENTS - LAETITIA ANZIANI

06 64 45 05 41 - anziani.laetitia@orange.fr

» DOUBLETREE BY HILTON NICE CENTRE ICONIC **** NICE SHOPPING

UN HÔTEL DE VERRE pour un quartier magnifié

Erigé dans le prolongement de la gare SNCF de Nice Ville, à l'angle de l'avenue Jean Médecin, l'incroyable diamant de verre Iconic accueille l'hôtel DoubleTree by Hilton, singulier et élégant 4 étoiles dont le succès ne se dément pas depuis son ouverture à l'été 2024. A la barre du vaisseau amiral de la marque américaine en terres niçoises (Hilton était seulement implanté à Cannes), Maxime Salembier, qui nous livre ses impressions sur une première année d'exploitation exceptionnelle, ainsi que sur ses liens renforcés avec la dynamique du commerce niçois, matérialisés par l'adhésion d'Iconic à l'association Nice Shopping.

On aime, on aime pas ? La spectaculaire architecture de cet écrin de verre ne laisse personne indifférent mais une chose est sûre : les 20.000 m² d'Iconic, son parvis animé, ses restaurants, ses commerces, ses écoles et son hôtel **** ont requalifié le quartier de la gare, tout en assurant une harmonieuse jonction entre Libération et Masséna, dessinant une nouvelle trajectoire de déambulations aux niçois comme aux touristes qui s'y pressent depuis déjà plus d'un an. Iconic propose une offre inédite à Nice avec de grandes marques qui s'y sont implantées telles que Uniqlo, Five Guys, Monsieur Albert, Monoprix ou encore la salle de sport Metropolitan.

Au sein du bâtiment, DoubleTree by Hilton Nice Centre Iconic**** arbore un style boutique-hôtel, aux influences méditerranéennes signées Karine Journo (directrice du studio créatif de Compagnie de Phalsbourg), offrant par ailleurs de nouveaux points de vue encore jamais révélés à ses visiteurs, sur la ville et ses collines.

ENTRETIEN

Maxime, vous êtes un nordiste qui a migré dans le Sud il y a 15 ans, expliquez-nous votre parcours :

Maxime Salembier : J'ai grandi à Lille dans le Nord, puis j'ai eu envie de voyager et je me suis lancé dans des études de tourisme. Très jeune, j'ai eu l'occasion de travailler en villages vacances, dans l'hôtellerie, j'ai donc passé un DESS en Economie du sport et des loisirs puis j'ai travaillé en Egypte, en Espagne. De l'animation au bar, en passant par la plonge, le service... J'ai fait un peu tous les métiers,

ce qui m'a aussi donné l'occasion de voir du pays. Avec mon stage de fin d'études au Puy du Fou, j'ai débuté dans le management en restauration. Après un passage chez le Tour Operator Thomas Cook, j'ai rencontré ma future épouse en Espagne et nous sommes rentrés en France. Pour le groupe Accor, j'ai alors travaillé dans les Vosges, puis je me suis formé à la direction d'hôtel dans un établissement du groupe à Lyon. J'ai poursuivi ma carrière dans le sud, aux Mercure et Ibis de Sophia Antipolis et j'ai dirigé plusieurs hôtels du groupe, à Nice : près du Marché aux fleurs, à l'aéroport, sur la Promenade des Anglais, puis le Novotel de Cannes, en alternance avec la direction d'un autre hôtel niçois. Il y a un peu plus d'un an, Hilton a su susciter chez moi le goût d'un nouveau défi avec l'ouverture de ce premier établissement niçois.

UNE OFFRE INÉDITE ET... iconique en cœur de ville

- 105 Chambres dont 3 Suites
- 1 rooftop à vue panoramique
- 1 centre sportif
- Salles de séminaires
- Multiples points de vue inédits sur la ville de Nice et ses alentours



Le quartier de la gare se voit complètement requalifié avec cette nouvelle offre hôtelière et commerciale...

Oui et même si je nourrissais au départ quelques interrogations, j'ai pu visiter les lieux trois mois avant leur ouverture : cela a tout de suite dissipé mes doutes, le potentiel est absolument exceptionnel et la marque internationale Hilton a une très forte notoriété !

L'offre hôtelière s'est développée de manière fulgurante ces trois dernières années à Nice.

Racontez-nous votre implantation :

Très rapidement -je suis arrivé en avril, il a fallu constituer une équipe car nous devons être opérationnels avant le début de la saison estivale. Dix jours après l'ouverture, qui a eu lieu le 5 juillet, nous étions complets ! C'était « sport » avec l'arrivée du Tour de France mais j'ai beaucoup appris et ce fut une expérience réellement passionnante !

Parlez-nous de votre clientèle :

Nous recevons une très grande majorité d'Américains, ce qui est lié à Hilton, évidemment, qui est une marque hôtelière emblématique aux USA et parce que nous sommes le premier et le seul hôtel Hilton de Nice à l'heure actuelle. Dès nos débuts, nous avons réalisé d'excellents chiffres de fréquentation et nous sommes sur une très bonne tendance.

Notre implantation permet à nos clients, au départ de l'hôtel, de rallier n'importe quelle destination, de Menton à Cannes, en passant par l'arrière-pays, tout ceci grâce au train : c'est très facile !



PESCA : le marché aux poissons où vous faites le menu !

Complètement décalé, le « Theatre of Fish » de Pesca, le restaurant installé depuis le mois de mars au 5^e étage de l'Hôtel Doubletree by Hilton, est un véritable petit marché aux poissons où le prix s'ajuste en fonction de l'offre, qui change chaque jour selon la livraison quotidienne, la disponibilité saisonnière et les conditions météorologiques ! Dans l'esprit « zéro déchet », le stock de poisson quotidien se doit d'être vendu chaque jour... Les niçois comme les touristes commencent à beaucoup apprécier cet étal de produits frais aux airs de marché provençal, qui fait la part belle à l'inventivité culinaire de son équipe mais aussi... à celle de ses propres clients puisqu'ici, c'est vous qui faites le menu !

Notre restaurant Pesca a ouvert en mars, nous commençons crescendo, nous devons nous construire une bonne réputation et c'est déjà le cas : cela commence à être très dynamique...

Vous êtes naturellement devenus membre de l'association Nice Shopping : qu'attendiez-vous de ce partenariat ?

Nous avons créé des liens, nous avons fait connaissance, j'avais envie de m'imprégner du quartier, d'être auprès des acteurs de la ville. Au sein d'Iconic, nous exploitons la plus importante surface, nous sommes donc un peu les représentants de nos autres collègues commerçants et je voulais participer à cette vie de quartier. D'ailleurs, leur grande parade de Noël se fera cette année encore au départ d'Iconic, ce qui va mettre un coup de projecteur sur le quartier. Cette adhésion nous permet aussi de mieux connaître les acteurs économiques majeurs de la ville, avec qui nous sommes parfois déjà partenaires ou en passe de le devenir. Nous avons envie de nous rencontrer, de nous intégrer au sein de cette culture du commerce à Nice. Nous sommes avant tout un hôtel niçois et la propriétaire, Karine Journo, est originaire d'ici : dans la décoration qu'elle a signée, tout évoque Nice, avec de nombreux rappels de ce qui fait l'identité de la ville !



www.niceshopping.fr

DOUBLETREE BY HILTON NICE CENTRE ICONIC ****
8 avenue Thiers - 06000 NICE - 04 89 65 65 00
www.hilton.com/fr/hotels/ncefrdi-doubletree-nice-centre-iconic/

Maxime
SALEMBIER

Directeur général de
l'hôtel DoubleTree by Hilton
Nice Centre Iconic

“ Notre adhésion à Nice Shopping nous permet aussi de mieux connaître les acteurs économiques majeurs de la ville, avec qui nous sommes parfois déjà partenaires ou en passe de le devenir. ”



» MAISON DE BACON

Esprit festif pour vos ÉVÉNEMENTS DE FIN D'ANNÉE

MENU

Esprit de fête

90 € TTC/personne (hors boissons)

Saint-Jacques lactées en coquilles, nage aux épices douces

Suprême de Pintade clouté aux citrons confits, mousseline de panais aux truffes croustilles aux champignons

Gourmandise chocolat Bounty, crémeux glacé à la pâte ZK
Catherine Brothier

Dans chaque maison française, la tradition de fin d'année en famille se vit autour d'une table de fêtes. La Maison de Bacon sublime la cérémonie avec pour cette période de Noël, une formule de réception spécialement imaginée pour vos événements d'entreprise. Au restaurant, en privatisation totale (pour un maximum de 120 personnes) ou en semi-privatisation (de 10 à 50 personnes), retrouvez le rituel festif de la fin d'année, autour de formules culinaires d'exception, interprétées par les équipes de la Maison de Bacon.



MENU

Esprit de Noël

145 € TTC/personne (hors boissons)

Tartare de noix de Saint-Jacques en coquilles, vinaigrette à la truffe noire

Ravioles de langouste cuisinées dans leur fumet, médaillon légèrement tiédi

Filet de canette rôtie sur la peau laqué au miel, sauce grand veneur aux aïelles

Délices de Noël, sorbet clémentine

Cocktail apéritif à partir de 25 € TTC/personne





Parenthèse **EXCLUSIVE**

“ A l’occasion des fêtes de fin d’année, venez découvrir les talents culinaires de Nicolas Davouze, Chef exécutif de la Maison de Bacon, Bocuse d’Or ”

A l’étage, parenthèse intimiste et haut de gamme de la Maison de Bacon, privatisable pour vos événements de fin d’année, l’Appartement de Victor constitue la réponse à la volonté d’organiser des réunions en petit format (20 personnes à déjeuner ou diner, 30 en formule cocktail) dans un cadre feutré et un environnement de superbe facture sur 100 m² avec un fumoir et deux terrasses qui dominent la mer. Pour des réceptions d’entreprises exclusives, selon une offre sur-mesure à concevoir avec les conseillers de la Maison de Bacon. Une attention gourmande sera remise à chaque invité lors de son départ.



MAISON DE BACON

664 Bd 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** ÉVÉNEMENTIEL D'ENTREPRISE

AU CŒUR DES TENDANCES

Au centre de Sophia Antipolis, à deux minutes de l'autoroute A8, venez faire vivre à vos équipes de travail des moments de partage au Provençal Golf, pour marquer les temps forts de la vie de votre entreprise. Célébrations et dîners de fin d'année, arbre de Noël, mais aussi sessions d'intégration, présentations de produits... Autant de bonnes raisons de partager dans un cadre soigné et personnalisé ces instants précieux que l'équipe événementielle du Provençal Golf saura rendre inoubliables...

Au Provençal Golf, tous les bons ingrédients sont réunis pour fêter un événement d'importance de la vie de votre entreprise. La période du quatrième trimestre, propice à l'organisation de célébrations comme de moments d'intégration ou de commémorations de fin d'année, vous est ouverte au Provençal Golf où l'équipe dirigée par Ombretta Romiti, rompue à l'organisation d'événements d'envergure et de qualité, saura vous conseiller sur les choix à privilégier pour des moments corporate réussis.

Traditionnellement, les mois de décembre représentaient -avec les mois de juin- deux périodes particulièrement indiquées pour célébrer les événements de la vie de l'entreprise mais depuis quelques saisons, les tendances évoluent.

Déjeuners à la carte répartis en petites équipes plutôt que dîners de groupe, réservations plus tardives dans l'année, formules cocktails dinatoire avec animations : les disparités de choix de la clientèle corporate sont autant de spécificités auxquelles le Provençal Golf saura toujours trouver une réponse qualitative, conformément à sa tradition d'accueil premium des entreprises, depuis plus de dix ans déjà à Sophia Antipolis.



“ Point de repère des entreprises, référence de la restauration et de l'accueil dans la technopole, le Provençal Golf reste une valeur sûre, en matière culinaire comme en termes de service, avec une équipe en place depuis plusieurs années, habituée à proposer un large éventail de prestations à la carte ou sur-mesure. ”

Une cuisine en apothéose

Chef cuisinier du Provençal Golf, Christophe Seine accommode les saveurs méditerranéennes avec les produits locaux de ses plats d'une petite touche d'ailleurs, jouant avec des tonalités tantôt orientales, tantôt asiatiques. Ici, pas de stock ni de surgelé, des produits frais de saison, travaillés « minute », interprétés avec audace et savoir-faire et des suggestions à la carte qui emporteront à coup sûr l'adhésion de vos convives. Point de repère des entreprises, référence de la restauration et de l'accueil dans la technopole, le Provençal Golf reste





une valeur sûre, en matière culinaire comme en termes de service, avec une équipe en place depuis plusieurs années, habituée à proposer un large éventail de prestations à la carte ou sur-mesure.

Ainsi, si l'on peut considérer l'espace comme une forme de luxe, le Provençal Golf recèle d'atouts non négligeables : en été comme

» le Provençal Golf recèle d'atouts non négligeables : 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.

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.

La particularité des lieux tient aussi dans la grande modularité de ceux-ci, qui permet d'offrir plusieurs configurations à un même événement et de pouvoir travailler sur différents espaces : soirée en mode « casino », show musical, animations thématiques sur-mesure... le Provençal Golf se prête à toutes les interprétations festives comme aux événements les plus intimistes.

Et pour tout événement réservé et confirmé avant le 31 octobre 2025, l'équipe du Provençal Golf inclut dans sa prestation un verre d'accueil offert à l'ensemble de ses convives.



Menu des fêtes de fin d'année

La formule de menu des fêtes de fin d'année prévoit deux entrées au choix, deux plats et deux desserts au choix.

Verre d'accueil offert (pour toute réservation avant le 31 octobre 2025)

Entrée

Opéra de Foie Gras au Pain d'Épices et Marmelade de Figue,
Poire Pochée au Vin Rouge

ou

Terrine de Saumon mi-cuit aux Feuilles de Nori, Salpicon de Gambas et Chicons, Perles de Yuzu

Plat

Médaille de Veau dans le Quasi, Purée de Panais au Chocolat Blanc, Champignons Sauvages et Sauce Grand Veneur

ou

Noix de St. Jacques Snackées à la Pulpe de Patate Douce Mangue et Combava, Chips de Vitelotte, Jus à la Mandarine

Dessert

Bûchette Chocolat, Mandarine, Biscuit Croquant Praliné

ou

Bûchette Façon Tiramisu

Tarif par personne : 60 € TTC

Sur réservation uniquement



Suggestion de cocktail dinatoire

Sur une base de 12 canapés salés et 3 sucrés par personne, voici les différentes pièces cocktail (Variantes disponibles suivant la saison)

- Brochette tomate & mozzarella au pistou
- Navette noire au saumon fumé et crème de Raifort
- Mini pizza
- Mini pissaladière
- Quartier de bagel saumon fumé
- Navette aux herbes, fromage de chèvre frais moutarde à l'ancienne, tomates confites, noix
- Mini sandwich club poulet et curry
- Brochette comté figue et raisin
- Navette fromage aux herbes, légumes frais
- Mini focaccia courgette grillée, chèvre et miel
- Quiche aux légumes de saison
- Mini pan bagna
- Mini savarin aneth et citron
- Tortilla assortiments, jambon Serrano, chèvre et légumes, saumon fumé, poulet

Mini pâtisserie du Chef :

Eclairs café, chocolat, chou chantilly, Paris-Brest, tartelettes au citron, tartelettes ananas, opéra, tartelettes caramel beurre salé, macarons...

Forfait boissons

- Cocktail maison avec alcool type « Punch » ou Prosecco (1 verre/personne) ;
- 1/3 vin Côtes de Provence AOC Château Maïme (choix dans les trois couleurs) ;
- Soft servis en grande bouteille ;
- Eaux minérales (plates, gazeuses).

Tarif par personne : 90 € TTC



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

» RESTAURANT DA VINCI

RIVIERA SOCIETY

LA CUISINE, il l'aime aussi à l'italienne

Il y a de la persévérance dans le parcours de Théo Maucourent. Intimement persuadé que la meilleure place qu'il occuperait dans sa carrière professionnelle serait aux fourneaux, le jeune homme n'a pourtant pas misé tout de suite sur la cuisine. Mais on revient toujours à ses premières amours... Aujourd'hui, c'est la trattoria Da Vinci du groupe Riviera Society qui compte sur les talents du jeune chef pour faire voyager ses clients au cœur de l'Italie, entre pizzas, pastas, sourires et convivialité latine. Théo nous raconte son parcours.

Ouvert fin décembre 2024 à Antibes, Da Vinci, dernier né du groupe de restauration Riviera Society, emmené par Vincent Halby, compte désormais sur les talents de Théo Maucourent, ancien chef du Bistrot Margaux, pour se voir insuffler un bel esprit d'équipe en cuisine et la continuité d'une cuisine de qualité, servie dans le cadre typique des trattorias italiennes.

Une mission enthousiasmante pour Théo, qui n'est pas un petit nouveau dans le groupe...

Arrivé pour une mission d'intérim afin de remplacer la cheffe de la Piazza à Shopping Promenade Riviera, il connaissait déjà les lieux pour y avoir travaillé auparavant.

Son parcours est étonnant, loin des conventions. « J'ai commencé la cuisine un peu plus tard que les autres... » sourit-il. C'est après un bac général obtenu avec mention, que le jeune homme décide de pousser la curiosité de continuer ses études : « je ne voulais pas me couper tout de suite de cette vie sociale : être tout jeune apprenti en cuisine, c'est un passage que je devinais difficile ».

Alors Théo commence un DUT Techniques de



« J'adore le rapport que j'entretiens avec mes fournisseurs. L'inspiration viendra de ce qu'ils me proposeront et des discussions passionnées autour de leurs produits et la manière dont ils me les présenteront, me les feront aimer »

commercialisation à Cannes. Après une année enrichissante, il se sent désormais sûr de vouloir tenter l'aventure de la cuisine et goûter une nouvelle expérience de vie. Il contacte le Greta (organisme de formation pour adultes) afin de pouvoir entamer les étapes indispensables et passer une année en cuisine avec le lycée Paul Augier. Il poursuit en alternance dans un établissement du Port de Saint-Laurent du Var. A l'obtention de son diplôme, Théo se lance dans la vie active avec une première place à La Rôtisserie, un ancien restaurant de Shopping Promenade Riviera. C'est également au centre commercial de Cagnes-sur-Mer, à La Piazza, qu'il fera ses armes en tant que cuisinier, pendant quelques saisons pleines d'enthousiasme.

Changer d'air

Navigant entre La Piazza (spécialités italiennes) et le Beach Club de Saint-Laurent du Var (cuisine du monde), le jeune cuisinier découvre, apprend, retient...

Puis arrive le covid... La Piazza continue de travailler avec la vente à emporter.

« Après la crise sanitaire, je voulais changer un peu



Théo MAUCOURENT

Chef du restaurant
Da Vinci à Antibes

“ Je pense que l'on ne peut pas se dire chef tant que l'on n'a pas vécu de baptême du feu : il faut vivre ces moments de stress, la pression qui va avec, il faut être au bon endroit, au bon moment et se donner à 100 % ! ”

d'air, travailler d'autres saveurs... ». Il trouve son bonheur au Néo Sud, à Vence, place du grand jardin. « Une belle maison où j'ai rencontré des gens merveilleux et où j'ai eu l'honneur de travailler auprès de Cédric Carn, un personnage ! Il a sa propre vision de la cuisine : épurée, simple, bien faite... tout en suivant scrupuleusement les règles et les traditions. J'y ai appris la rigueur ».

Si Théo est chef de partie, il s'implique beaucoup dans d'autres tâches comme la gestion des stocks... La confiance naît et avec elle, se dessine en même temps l'opportunité de prendre temporairement un poste à la Piazza pendant le congé maternité de la cheffe de cuisine.

« Je n'avais pas le choix : le challenge était trop important pour réfléchir, alors j'ai fermé les yeux et j'ai foncé ! Je pense que l'on ne peut pas se dire chef tant que l'on n'a pas vécu de baptême du feu : il faut vivre ces moments de stress, la pression qui va avec, il faut être au bon endroit, au bon moment et se donner à 100 % ! ».

Devenir chef

Depuis, Théo aura vécu de nombreux coups de feu, de ceux où il faut prendre les décisions en quelques minutes et se mettre aux commandes des fourneaux au pied levé ! >

ENTRE NOUS

Rêve ultime...

...Participer à Koh-Lanta... Pour sa 5^e candidature au jeu télévisé, Théo a repris drastiquement le sport (2 h à 2 h 30 chaque jour) et compte bien faire partie des 24 présélectionnés !





A La Piazza, il se voit très bien accompagné par Vincent Halby et le chef Frédéric Buzet qui le prend sous son aile : « un vrai tournant dans ma vie professionnelle » se souvient-il.

« A nos débuts, c'était un peu conflictuel : un manque de maturité de ma part, puis je me suis ouvert et cela a été un déclic. J'ai fait une saison en remplacement de la cheffe puis j'ai eu envie de découvrir autre chose et j'ai démissionné en très bons termes ». Quelques mois plus tard, le Golden Beef a besoin d'un second de cuisine : Théo n'hésite pas un instant. L'aventure dure un temps et les avantages de faire partie d'un groupe de six restaurants se profilent déjà : Vincent Halby et Frédéric Buzet voient en lui le candidat idéal pour reprendre la cuisine du Bistrot Margaux : « Je suis souvent le candidat de l'urgence ! » sourit-il. L'aventure lui tient à cœur : c'est pour lui un défi tout autant qu'un honneur de passer derrière le chef Buzet.

“ Nous avons la chance de cuisiner avec de très beaux produits : à nous de les travailler encore plus, encore mieux, pour pousser cette qualité ”

Il le reconnaît volontiers : son adaptabilité lui permet de ne pas se laisser trop vite en changeant de cuisines souvent : « l'instabilité dans notre métier n'est pas forcément un défaut, lorsque vous voulez prendre des responsabilités, être en quête de mieux, de renouveau, ou aller plus loin dans la démarche culinaire. J'aime bien chercher mes limites » analyse-t-il.

Pousser encore la qualité

Au Da Vinci, l'enjeu est d'insuffler cet état d'esprit enthousiaste, assidu et passionné.

« A moi de faire de cette épreuve une expérience positive. C'est une question d'état d'esprit, de jovialité, de leadership. En étant moi, authentique, souriant, blagueur, mais travailleur ».

L'objectif qu'il s'est fixé en parallèle sera de poursuivre une quête de qualité : « Nous avons la chance de cuisiner avec de très beaux produits : à nous de les travailler encore plus, encore mieux, pour pousser cette qualité ». Avec un produit phare, la pizza, qui constitue une vraie passion pour Théo : « elle doit être aussi digeste que nourrissante et cela passe par la maîtrise de la préparation de la pâte, dont un important travail de levure », commente-t-il.

Pour renouveler la carte de Da Vinci, Théo attend l'inspiration du produit : « J'adore le rapport que j'entretiens avec mes fournisseurs. L'inspiration viendra de ce qu'ils me proposeront et des discussions passionnées autour de leurs produits et la manière dont ils me les présenteront, me les feront aimer », imagine-t-il déjà.



Da
Vinci
TRATTORIA

DA VINCI

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

04 93 34 09 57

davinci-antibes.com

» GOLDEN BEEF

RIVIERA SOCIETY

Pour une cuisine PLURIELLE

Les amoureux et connaisseurs de viande auront trouvé leur table de choix sur la Côte d'Azur. Le Golden Beef, steakhouse premium d'Antibes, met à l'honneur les plus belles pièces, originaires des régions du monde entier. A la direction de la cuisine, Arnaud Rives, 34 ans, chef touche-à-tout, exalté par le produit et inspiré par la passion de transmettre ses savoirs. Rencontre.

« **J**e suis un produit d'importation en provenance de l'Allier... » aime-t-il à se présenter. Il est toujours intéressant de préciser l'origine de l'appellation quand on a déjà vu du pays, car à tout juste 34 ans, Arnaud Rives compte déjà de belles adresses à son actif, des tables étoilées aux brasseries huppées de stations de sport d'hiver en passant par les palaces azuréens.

De ses souvenirs les plus lointains, le jeune chef du Golden Beef garde en mémoire une enfance champêtre auprès d'un grand-père amoureux de son jardin, « où on bêchait pour les endives, les patates, où l'on ramassait le persil, j'adorais ça ! Par la suite, je m'imposais souvent pour préparer des petits plats ou cuisiner pour épauler ma mère... »

Et s'il serait exagéré de dire qu'on entre en cuisine comme en religion, les casseroles, c'est quand même une affaire de vocation... Dans sa famille, si personne ne s'était lancé dans le monde de la restauration, le père d'Arnaud, ingénieur, lui avouera un jour qu'il nourrissait secrètement

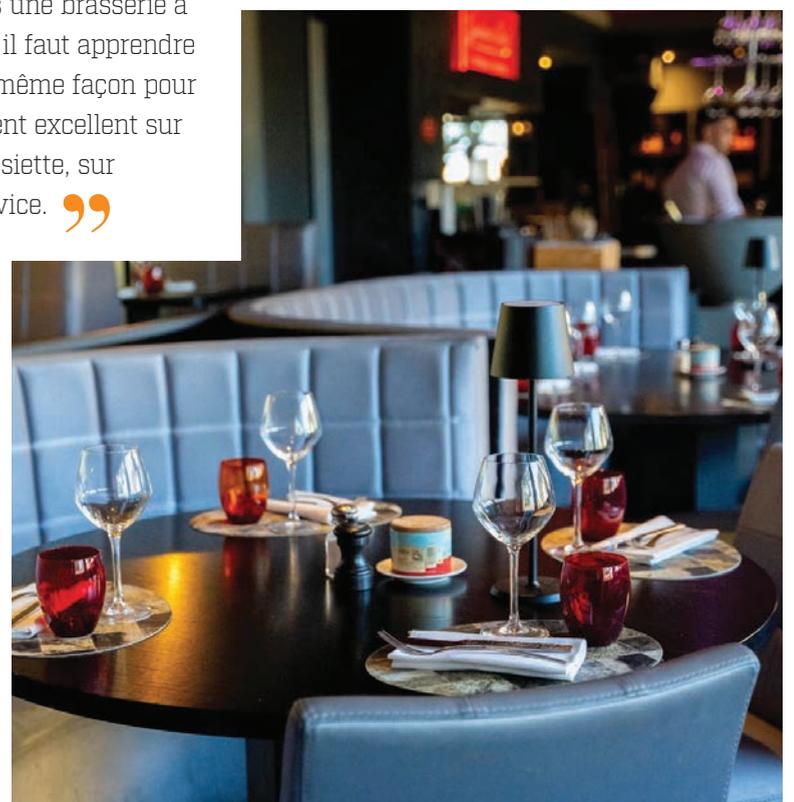


des envies de s'essayer à l'art culinaire... Alors quand son fils, à l'âge de 9 ans, clame déjà haut et fort sa passion pour les fourneaux, c'est sans un mot qu'il l'emmène très tôt un matin à Nevers, observer le travail du service dans une maison étoilée... Quand il revient chercher Arnaud dans l'après-midi... le pli est pris : « Je voulais rester pour assister au service du soir ! ».

Dès lors, Arnaud suivra la voie royale pour apprendre le métier dans toute sa diversité, en débutant par un Bac technologique Hôtellerie-Restauration à Vichy (salle, cuisine, bar), une formation proposant un bagage plus qualifiant en matière d'économie et de gestion des établissements de bouche.

S'ensuivent deux années de BTS Art culinaire et Arts de la table, entrecoupées par une première découverte de la Côte d'Azur à l'occasion d'un stage à l'Eden Roc du Cap d'Antibes. Là, Arnaud travaille pour moitié en salle et en cuisine et entrevoit déjà bien les difficultés qui peuvent survenir entre les équipes : « aujourd'hui, il ne doit plus y avoir cette animosité entre la salle et la

“ Si la technique, la précision, le soin apportés au produit sont importants en cuisine gastronomique, la rigueur l'est tout autant dans une brasserie à gros volume, car il faut apprendre à procéder de la même façon pour être constamment excellent sur chaque assiette, sur chaque service. ”





cuisine. Il est intelligent et primordial que tout le monde puisse travailler ensemble main dans la main, étant donné le contexte dans lequel nous évoluons, les exigences de la clientèle, les attentes qui changent... Cette époque est révolue, il ne faut pas se fermer ».

Deux salles, deux ambiances

Le jeune homme valide sa deuxième année de BTS à Grenoble au Lycée Lesdiguières, un établissement qui lui offre une complète immersion et beaucoup plus de mise en application de ses nouveaux savoir-faire. A Mionnay, dans l'Ain, il rejoint le restaurant triplement étoilé fondé par Alain Chapel et y parfait son apprentissage auprès de Philippe Jousse en 2011.

Arnaud découvre très vite le côté « deux salles, deux ambiances », quand il se laisse tenter par une saison à Courchevel, et qu'il fait l'expérience du coup de feu d'une brasserie de 500 couverts le midi : « cela change de la quarantaine de convives d'un étoilé ! » Mais c'est loin de lui déplaire et initialement prévue pour 15 jours, l'expérience hivernale durera 2 mois. S'il reprend l'été à L'Eden Roc, il appréciera toujours le rythme effréné de la station de sports d'hiver : « si la technique, la précision, le soin apportés au produit sont importants en cuisine gastronomique, la rigueur l'est tout autant dans une brasserie à gros volume, car il faut apprendre à procéder de la même façon pour être constamment excellent sur chaque assiette, sur chaque service : l'enjeu est d'être bon tout le temps. Travailler les deux domaines, c'est donc très constructif ».

“ Tout en conservant son esprit steakhouse, le Golden Beef monte progressivement en gamme avec une sélection de viandes argentines, des pièces françaises et australiennes de très belle facture ou encore un bœuf japonais qui s'invite à la carte exigeante des connaisseurs. ”



En brasserie, il apprend ainsi à organiser son travail, à gérer son temps.

La cuisine permet de voyager et surtout quand vous n'avez pas encore d'attaches, alors entretemps, Arnaud fait une escale à Tokyo, puis rallie La Réserve à Ramatuelle. Pendant 5 hivers, il travaillera aussi à l'Apogée de Courchevel. Une façon d'évoluer en fonction de ses goûts et envies culinaires du moment.

« Les concepts de restaurant innovent d'une saison à l'autre, ne sont pas toujours les mêmes : les gens changent, les établissements mutent... Les projets sont différents » remarque-t-il.

Chef complet

Puis le Covid passe par là et rebat les cartes. A Polygone Riviera, une place de chef se libère à la Brasserie Julien. Tous les ingrédients sont réunis : retrouver les fondamentaux de la cuisine française, l'authenticité, l'opportunité de redonner le goût aux apprenants de maîtriser les formules classiques. S'y ajoute le franc-parler du chef exécutif du groupe de restauration Riviera Society, Frédéric Buzet : il n'en fallait pas plus pour convaincre Arnaud Rives de prendre les commandes en cuisine. « C'était un joli défi : montrer que l'on pouvait travailler le produit, même dans un centre commercial, mais surtout, il fallait former une équipe à une certaine façon de travailler. Et la satisfaction de pouvoir former, c'est très gratifiant dans notre métier ».

La force du groupe Riviera Society ? Recruter et permettre une évolution des effectifs en interne, en les associant à la réussite de l'ensemble des autres établissements.

Arnaud RIVES

Chef du restaurant
Golden Beef

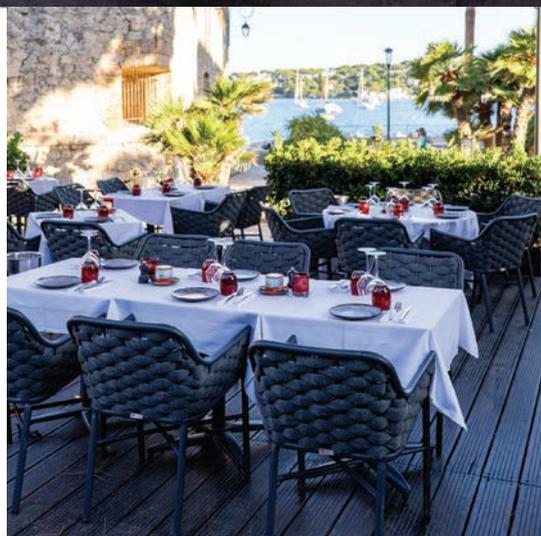
“ Je ne suis pas un cuisinier abouti – je crois sincèrement qu’on ne l’est jamais vraiment, en tout cas, je suis un chef « complet » ! ”

Ainsi, depuis près de 3 ans, Arnaud dirige les cuisines du Golden Beef. Tout en conservant son esprit steakhouse, voici un restaurant antibois qui monte progressivement en gamme avec une sélection de viandes argentines, des pièces françaises et australiennes de très belle facture ou encore un bœuf japonais qui s’invite à la carte exigeante des connaisseurs. Prochaine étape pour Arnaud : travailler la pâtisserie et garder le nez au-dessus des casseroles quand les yeux continuent de s’attarder sur les chiffres et la bonne gestion des coûts. Ne jamais rester sur une seule activité, le secret de la réussite ? Peut-être. Arnaud est surtout convaincu d’une chose : « Je ne suis pas un cuisinier abouti – je crois sincèrement qu’on ne l’est jamais vraiment, en tout cas, je suis un chef « complet » ! »

ENTRE NOUS

A deux-roues

Arnaud est fan de moto. Une passion qui anime déjà plusieurs membres de l’équipe du Golden Beef. De quoi renforcer encore l’esprit d’équipe... ou monter un gang de bikers ?



GOLDEN BEEF

1 Avenue du Général Maizière, Antibes

Ouvert tous les jours de 12 h à 22 h 30

www.golden-beef.fr

» SERENITE CELESTE

INSTITUT DE BEAUTE

Entre la scène et l'institut, POUR TOUJOURS RÉVÉLER LA BEAUTÉ

Sérénité Céleste, tel est le nom du cocon esthétique ouvert par Sylvia Cheton à Mougins, chemin de la Plaine. Une douce appellation voulue pour révéler l'état d'esprit impulsé par cette ancienne danseuse professionnelle, à son univers dédié à la beauté. Rencontre.

Sylvia, votre parcours est atypique. Vous n'êtes pas venue tout de suite à l'esthétique. Votre vraie passion, c'était avant tout la danse...

Sylvia Cheton : Oui, même si depuis plus de 30 ans, je vis au rythme de ma passion pour l'esthétique. Ce métier, je l'ai choisi avec le cœur, mais il s'est aussi imposé comme une évidence, au fil d'un parcours riche et pluriel. Qui a commencé par mon enfance à l'étranger... Mon papa était dans la marine marchande et pendant 15 ans, nous avons vécu en Afrique, à Libreville au Gabon, en Côte d'Ivoire puis au Togo. C'est dans ce dernier pays qu'il a créé son chantier naval. A la suite d'événements politiques, j'ai été rapatriée en France.

Mes parents ont accepté que je parte seule, à 16 ans, pour une audition en France à Cannes. Car c'est la danse qui a guidé mes pas de petite fille passionnée. Formée à l'école Rosella Hightower à Cannes, l'une des plus prestigieuses institutions au monde, je me destinais à une carrière de danseuse professionnelle. J'y ai appris la rigueur, la sensibilité artistique et le goût du détail — des qualités qui m'accompagnent encore aujourd'hui.

Puis vous avez quitté Cannes ?

A l'issue de mon diplôme, je suis partie à Nantes, pour entrer dans une compagnie de danse contemporaine. Par la suite, j'ai donné des cours de danse puis j'ai été engagée pour danser pour des revues de French cancan et de cabaret. Mais vous allez voir que l'esthétique n'est jamais très loin

de moi... Car déjà à cette époque, je ne pouvais m'empêcher de sublimer les autres : je maquillais mes camarades danseuses, je partageais des astuces, je m'émerveillais du pouvoir transformateur d'un simple coup de pinceau ! Ma passion pour la beauté était là, bien vivante...

“ Pour moi, apprendre, évoluer, se renouveler est une évidence. J'ai eu la chance de travailler en thalassothérapie, un cadre exigeant et enrichissant où j'ai appris à allier soin du corps et approche globale du bien-être. ”

Et vous êtes revenue dans le sud de la France...

On m'avait proposé l'opportunité de diriger une boutique de prêt-à-porter, à Cannes. Ma fille allait faire ses études à Nice et nous sommes naturellement venus nous installer ici, avec mes deux enfants, il y a 8 ans.

Mais à cette époque, vous ne vous étiez pas encore formée à la profession...

J'avais un pas dans la beauté car en parallèle de ma vie artistique, j'ai repris mes études pour

me former à l'esthétique puis j'ai exercé des responsabilités au sein de plusieurs enseignes de parfumerie, ce qui m'a permis d'approfondir mes connaissances en cosmétique et en conseil, tout en développant mon sens du contact et du service client. Pour moi, apprendre, évoluer, se renouveler est une évidence. J'ai eu la chance de travailler en thalassothérapie, un cadre exigeant et enrichissant où j'ai appris à allier soin du corps et approche globale du bien-être. J'ai été formée au massage par un kinésithérapeute, ce qui a affiné mes gestes et renforcé ma compréhension de l'anatomie. Je me suis aussi formée régulièrement pour me perfectionner dans les techniques esthétiques les plus pointues.

Entretemps, j'étais devenue maman de deux merveilleux enfants et c'est à cette époque que j'ai naturellement réorienté ma carrière vers l'esthétique, un métier qui me permettait de concilier passion, bien-être des autres et équilibre familial. J'ai repris mes études pour vraiment en faire mon métier. La danse restait pour moi une passion.

Quand vous est venue l'idée de vous installer en institut ?

C'est en mars de cette année qu'une nouvelle page de ma vie s'est écrit grâce au soutien indéfectible de mon mari, Jean-Philippe Cheton et de son associé, Franck Marciano. Ensemble, nous avons transformé un ancien local de stockage à Mougins en un véritable écrin :



Sylvia CHETON

Fondatrice de l'institut de
beauté Sérénité Céleste

“ À travers chaque soin, je continue d'exprimer ce qui m'anime depuis toujours : le désir de révéler la beauté, de prendre soin de l'autre, et d'offrir un moment de bien-être sincère, dans un monde qui en a tant besoin ! ”

un centre de beauté au style chaleureux et baroque, pensé dans les moindres détails pour offrir à chaque cliente une parenthèse de douceur.

Comme une évidence, l'esthétique s'impose dans votre vision de la vie...

Aujourd'hui, je me sens pleinement accomplie dans cette aventure entrepreneuriale. Mon parcours est une passerelle entre la scène, la parfumerie, la thalasso et l'ouverture de mon propre institut. À travers chaque soin, je continue d'exprimer ce qui m'anime depuis toujours : le désir de révéler la beauté, de prendre soin de l'autre, et d'offrir un moment de bien-être sincère, dans un monde qui en a tant besoin !

Sérénité Céleste

356 chemin de la plaine

06250 Mougins

➤ 06 50 45 23 77

RDV Sur Planity : Sérénité Céleste





IN
SALON
BY IN GROUPE

5^{ème} édition

ÉVÉNEMENT
9 AVRIL
2026

Palais des Congrès
ANTIBES JUAN-LES-PINS

**LE PLUS GRAND
SALON BTOB
DE LA RÉGION**

Suivez-nous
sur LinkedIn
IN Salon



- **PLUS DE 80 STANDS**
11 SECTEURS D'ACTIVITÉS
- **PRISE DE RDV**
SUR NOTRE APPLICATION
- **NOUVELLES ANIMATIONS**
EXCEPTIONNELLES

www.in-lesalon.com

PLAN DU SALON

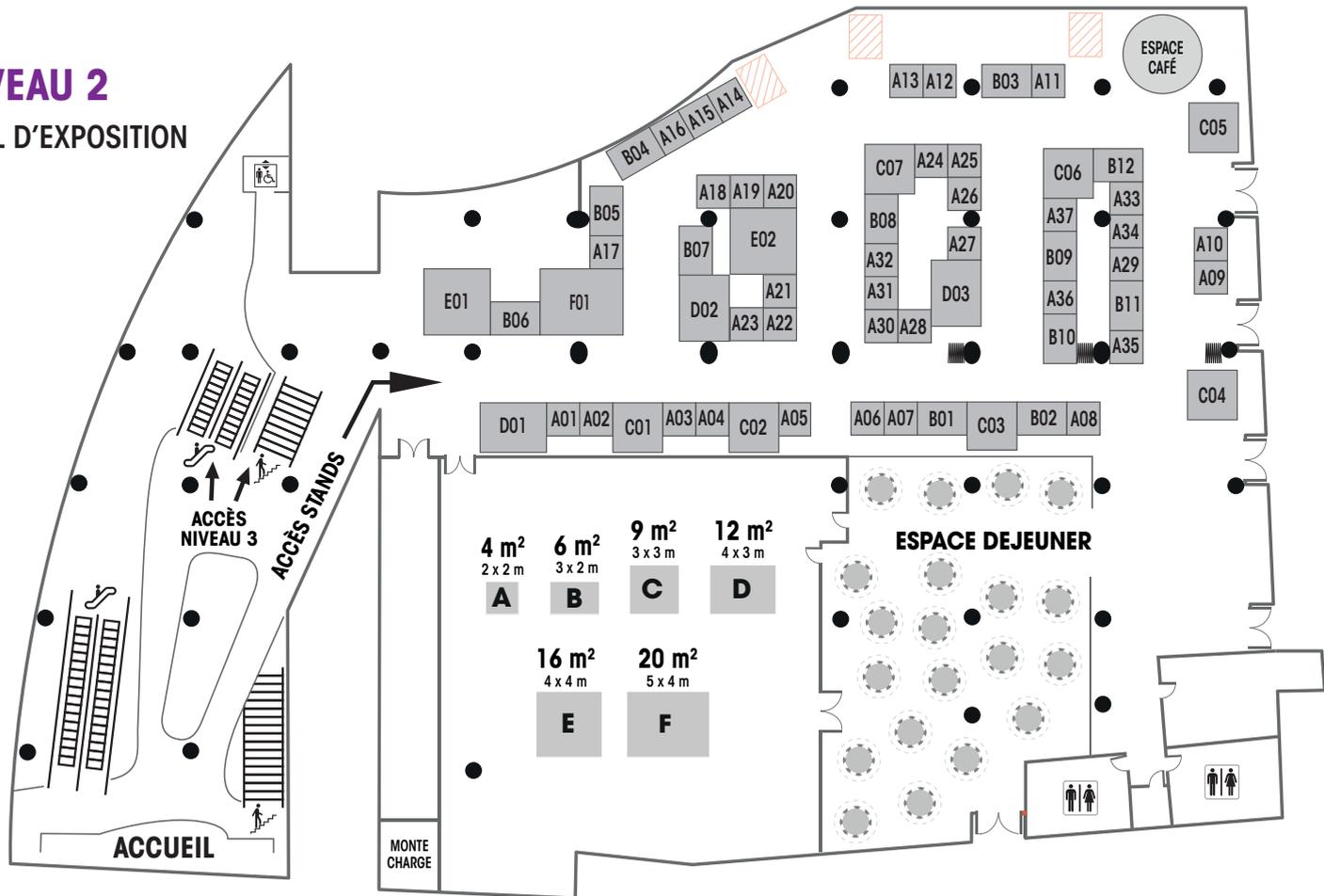
Palais Des Congrès - Antibes Juan Les Pins

11 SECTEURS D'ACTIVITÉS REPRÉSENTÉS

- Services aux entreprises
- Décoration
- BTP
- Intercommunalité
- Transport, Logistique & Mobilité
- Aménagement d'intérieur
- Accompagnement & Aide aux entreprises
- Beauté, Bien être
- Écoles & formation
- Immobilier, Promotion immobilière, Énergie & Climat
- Service à la personne
- CHR, Loisirs, Événementiel
- Monde du numérique

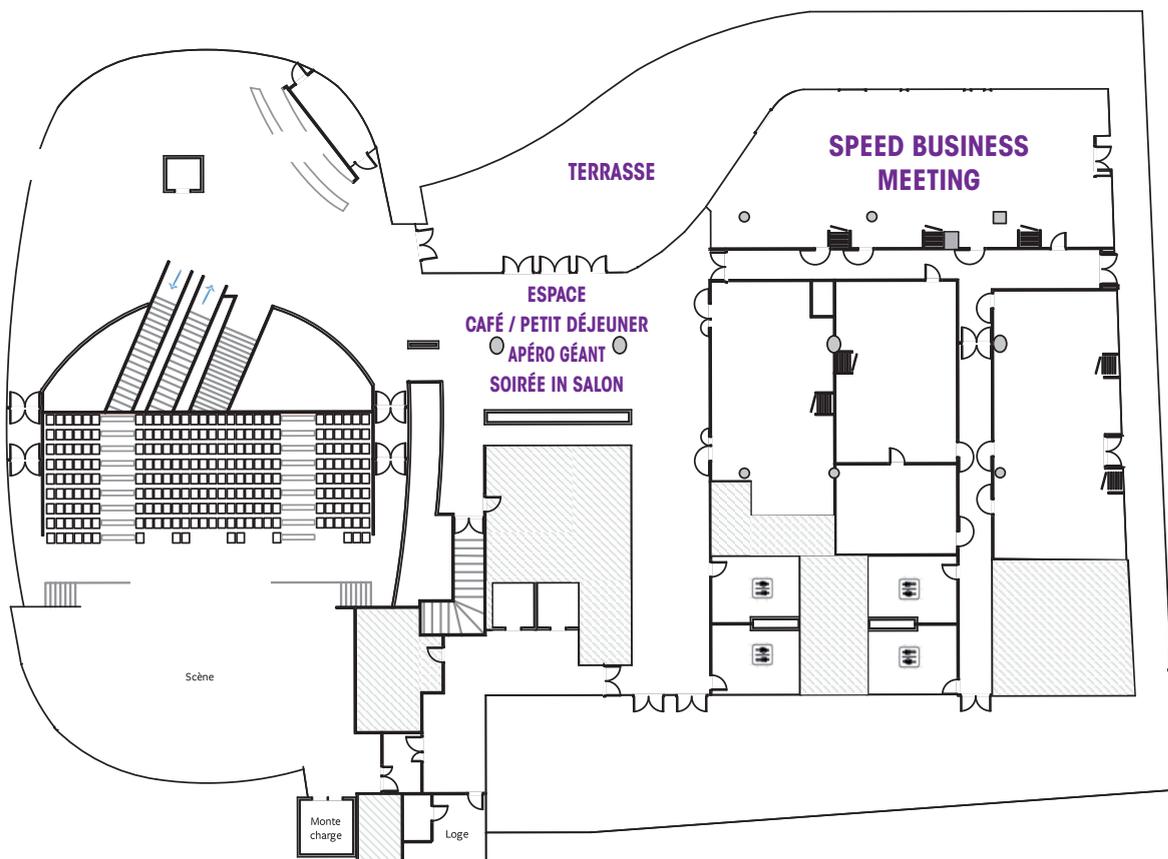
NIVEAU 2

HALL D'EXPOSITION



NIVEAU 3

- ESPACE CAFÉ,
- PETIT DÉJEUNER
- SPEED BUSINESS MEETING
- SOIRÉE IN SALON
- CONCOURS DE PITCHS



STANDS

BRONZE

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

TARIF 2 400 €

ARGENT

- > **ESPACE DE 6 M²** (3 x 2 m)
- > 1 Mange-debout + 4 chaises
- > 2 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 2 pass pour déjeuner stand
- > 4 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > 9 RDV via la plateforme

TARIF 3 500 €

OR

- > **ESPACE DE 9 M²** (3 x 3 m)
- > 1 Mange-debout + 4 chaises
- > 1 canapé + table basse
- > 3 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 3 pass pour déjeuner stand
- > 6 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > **Partenaire principal : Mise en avant** sur tous nos supports de communication et Presse
- > 11 RDV via la plateforme

TARIF 7 000 €

DIAMANT

- > **ESPACE DE 12 M²** (4 x 3 m)
- > 1 Mange-debout + 4 chaises
- > 1 canapé + table basse
- > 3 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 3 pass pour déjeuner stand
- > 6 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > **Partenaire principal : Mise en avant** sur tous nos supports de communication et Presse
- > 13 RDV via la plateforme

TARIF 9 000 €

PREMIUM

- > **ESPACE DE 16 M²** (4 x 4 m)
- > 1 Mange-debout + 4 chaises
- > 1 canapé + table basse
- > 4 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 4 pass pour déjeuner stand
- > 8 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > **Partenaire principal : Mise en avant** sur nos supports de communication, Radio, TV, Presse
- > 15 RDV via la plateforme

TARIF 12 000 €

PREMIUM+

- > **ESPACE DE 20 M²** (4 x 5 m)
- > 1 Mange-debout + 4 chaises
- > 1 canapé + table basse
- > 5 pass pour déjeuner speed business Meeting
- > 5 pass pour déjeuner stand
- > 10 pass pour la soirée cocktail dînatoire
- > **Visibilité** sur tous nos supports réseaux
- > **Partenaire principal : Mise en avant** sur nos supports de communication, Radio, TV, Presse
- > 18 RDV via la plateforme

TARIF 15 000 €

OFFRE DE PARRAINAGE

1 PARRAINAGE

Stand supérieur

(valeur 2000 €)

2 PARRAINAGES

Stand supérieur + 1/2 page dans IN Magazine

(valeur 4800 €)

3 PARRAINAGES

Stand supérieur + 1 page dans IN Magazine

(valeur 6800 €)

Exemple : j'ai réservé un **stand Argent**, je parraine une personne, mon stand s'agrandit et passe en **formule OR** !
Offre valable jusqu'au 1 mars 2026



POUR LES EXPOSANTS



ESPACE D'EXPOSITION PRIVILÉGIÉ



ACCÈS PRIVILÈGE pour le déjeuner, speed business meeting et la soirée de clôture



ANNONCES MICRO toute la journée par le speaker



PRISE DE RENDEZ-VOUS via la plateforme dédiée



INTERVIEW VIDÉO EN LIVE relayée sur les réseaux sociaux



PAGE OU 1/2 PAGE DE PUBLICITÉ AVEC PORTRAIT dans le livret exposant (en option)



RÉCUPÉRATION DES CONTACTS parmi la liste des participants (ayant accepté le RGPD)

COMMUNICATION

AFIN DE FAVORISER LE VISITORAT, NOUS METTONS EN PLACE UNE **CAMPAGNE MULTI-SUPPORTS :**

- > **Affichage urbain**
- > Presse régionale et spécialisée
- > **Campagnes radio**
- > Plus de **20 000 invitations** aux décideurs économiques de la région
- > Distribution de **300 000 Flyers**
- > Envois postaux d'invitations à toutes les collectivités locales
- > **Réseaux sociaux** : Facebook, LinkedIn, Instagram...
- > **Emailings** d'invitations
- > Envois de **newsletters** d'informations
- > Mise en avant dans le 1^{er} magazine économique de la région

DEVENEZ EXPOSANT & CONTACTEZ

Eric Pottier
06 09 86 03 03
commercial@in-magazines.com

Aurélié Suchet
06 11 03 76 62
club@in-magazines.com

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



Ils étaient présents en 2025

AZUR PROTECT - AUCHAN PRO - BG ENVIRONNEMENT - BYRSA TECH - CG PUB MEDIA - FOODGOO - FMD AROM'MATIC - ICE COMPUTER - LA GRAINE - VIAVEHO / ORBISUR - LA CLINIQUE DU PATRON - NOMAD QUEST - OMS - RESOSAFE - SIGNARAMA - SRE GROUPE - ADMINISTRA-VIE - AGECO CANNES - AXA AGENCE BRUN MORDELET - AZUREA CONSEIL - FIRMIN AVOCATS - GENERALI - HARMONIE MUTUELLE - KIIMEO PROXIMA - AZUR OXYGÈNE - INFINITE HEALTH - POMPES FUNÈBRES ANTIBOISES - DAMOTIC - 3S2I MAISON DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE - ILERI - SUP'DE COM NICE & GRASSE - AZUR COVER - AGIS06 HYGIÈNE 4D - IBC CLIM - MG ELEC RESEAUX - GAUTIER ANTIBES - INNOOV - MOS06 - OPUSQUALIS - RMS INGENIERIE - SIMONESCHI RIVIERA - COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION PAYS DE GRASSE - RESTAURANT TRAITEUR DESAVIE - TOUT & BON - WORLD PADEL QUEST - CANNES KARTING / LASER BOWLING - IN GROUPE...



IN

MAGAZINE

BY IN GROUPE

1^{ER} MAGAZINE BtoB

sur la Région Sud

Présent dans plus de
12 000
entreprises

Plus de
100 000
lecteurs

Une zone
de distribution
étendue entre
**MONACO ET
MARSEILLE**

AIX-EN-PROVENCE

MARSEILLE

AUBAGNE

TOULON

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



Les prochaines parutions & dossiers spéciaux

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.

MARS 2026

IN Magazine n°44

Parution le 9 mars

**MARQUE
EMPLOYEUR**

Les boîtes qui pensent à tout,
les bonnes pratiques partagées

- > **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



SIMPLYANSO
ANNE-SOPHIE CAYOL
 06 99 39 85 57
simplyanso@gmail.com
VINCENT DYREIT
 06 28 78 78 96
vincentd.prod@gmail.com



SENIOR COMPAGNIE
HADIDANE SKANDER
 07 68 31 10 35
skander.hadidane@senior-compagnie.fr
senior-compagnie.fr



A&D CONCEPT- TEMPEOS
ARNAUD HUE
 06 70 69 88 08
arnaud.hue@tempeos.com
aetdconcept.tempeos.com



AZUREA CONSEIL
SOLANGE LOPES
 04 22 16 15 39
info@azurea-conseil.fr
azurea-conseil.fr



LM GESTION & CO
LAETITIA MAUDUIT
 06 67 21 68 17
laetitia.gestionco@gmail.com



SCH AVOCAT
SOFIANE CHERCHALI
 06 45 43 80 57
sofiane.cherchali@gmail.com
www.schavocat.fr



LESSENS TAO
FLORENCE SEIGNEURIE
 06 76 16 33 54
contact@lessenstao-mougins.fr
www.lessenstao-mougins.fr



MURAZUR DECO
VINCENT ET MARINE
CARBONNET
 06 24 22 63 20
 contact@murazurdeco.fr
 www.murazurdeco.fr



MEHARIVIERA
PASCAL DESCARRIER
 06 73 95 66 85
 pascal@mehariviera.com
 www.mehariviera.com



UP4MIND
MAEL COLONNESE
 06 09 46 91 35
 direction@up4mind.com
 up4mind.com



ACRO SOLUTION
FRANCK SILVESTRE
 04 92 29 18 55
 contact@acro-solution.fr
 acro-solution.fr

LES MEMBRES IN CLUB

qui nous renouvellent leur confiance



excelsia
 cogex

EXCELSIA
CAROLE BOULANGER
 04 94 52 01 34
 carole.boulanger@cogex.fr



AXA PREVOYANCE
JÉRÔME
GROMONT
 06 99 05 47 59
 agencea2p.jerome.gromont@axa.fr



ÉCOLE JULIETTE DUBOIS
 Couture et Parfumerie

JULY OF SAINT BARTH
JULIETTE
ESPINASSE DUBOIS
 06 22 80 48 72
 julyofstbarth@gmail.com
 www.julyofstbarth.com
 julyingrass.com



GENERALI
KÉVIN
PEBEYRE
 06 14 48 24 34
 kevin.pebeyre@agence.generalif.fr

LOUEZ VOTRE VAN 9 PLACES AVEC ADA

ada 
ça roule pour moi

www.ada.fr



 09 72 09 90 99

 nice_ouest@reseauada.fr

LA PLACE EN  LE PRIX EN MOINS 



VEHICULES 7 / 8 / 9 PLACES

DISPONIBLE IMMEDIATEMENT

MOS 06

CARRELAGE & MATERIAUX



Transformez votre intérieur grâce à nos carrelages

**CARRELAGE
MOSAÏQUE
COLLE**

**JOINT
CARELETTE
CROISILLON**

**ENDUIT
RAGRÉAGE
AUTONIVELANT**



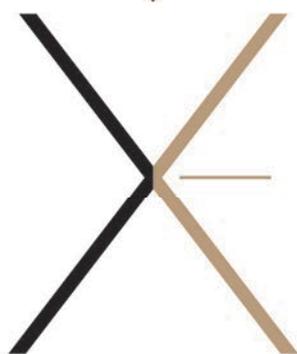
Plus de 200 000 m² en stock

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





excelsia
cogex

L'expertise comptable à taille humaine

EXPERTS COMPTABLES
COMMISSAIRES AUX COMPTES
AUDIT & CONSEIL

426-428 rue Denis Papin
83700 Saint-Raphaël

04 94 52 01 34

contact@excelsia.fr

24 rue d'Armaillé
75017 Paris

01 47 22 50 85