



Julie Duriez - Dirigeante

HYGIÈNE 4D A 50 ANS

La 3D innovante et durable

Pour les Fêtes, offrez
l'élégance d'un grand Vin
sublimé dans nos
coffrets d'exception.



REILLANNE
LES VIGNOBLES CHEVRONVILLETTÉ



vignobleschevronvillette.com



GRAND JEU

WORLD PADEL QUEST

Scannez le QR code
et tentez de gagner
votre inscription !



Il est temps de rejoindre
LE PLUS GRAND DEFI AMATEUR
du padel Francais !

EDITO

BORN TO BE BOSS ?

Mais au fond, est-ce qu'on naît vraiment patron ? Ou est-ce qu'on le devient, un matin, en se disant qu'on n'a plus le choix, plus le temps, plus l'envie d'attendre de faire bouger les choses à notre place ?

Parce qu'aujourd'hui, entreprendre prend des allures de combat de rue, avec l'inflation qui pique, les règles qui changent, les équipes qu'il faut embarquer, rassurer, inspirer.

Alors, oui, assurément, il y a quelque chose d'inné là-dedans. Un instinct. Celui de vouloir créer. Diriger. Oser... On l'oublie parfois mais il revient toujours, surtout quand le contexte se durcit. C'est là que les décideurs se révèlent.

Dans ce numéro, découvrez ces femmes et ces hommes aux commandes de PME qui ne lâchent rien, qui inventent des chemins quand les routes se ferment.

Ceux qui transforment la crise en défi et le défi en histoire à succès.

Parce qu'au fond, diriger, ce n'est pas seulement une affaire de destinée.

C'est peut-être aussi une façon de vouloir changer le réel, apprivoiser l'adversité, inverser les codes, pour mieux se réaliser et créer de la valeur.

Comme vous le découvrirez à la Une de ce numéro, qui célèbre à la fois l'anniversaire d'une saga entrepreneuriale familiale et l'exemple d'une transmission accomplie, tournée vers l'avenir.

Pour cela et pour tout le reste... sincères félicitations à chacune et à chacun d'entre vous, The Bosses !

Edition / Rédaction / Publicité : HOLDING KATS
235 Chemin du Beal 06480 la Colle-sur-Loup
direction@in-magazines.com
www.in-magazines.com



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

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



OFFREZ À VOS PROCHES
OU À VOS COLLABORATEURS,
l'occasion de briller sur la
scène du plus grand tournoi
amateur de padel au monde !

Des offres exclusives
pour votre entreprise !

PLACE OFFERTE
dès 10 billets achetés !

1 place = 220 € TTC
10 places = 2 200 € TTC + 1 offerte
20 places = 4 400 € TTC + 2 offertes
50 places = 11 000 € TTC + 5 offertes
100 places = 22 000 € TTC + 10 offertes



Toutes les infos sur :

worldpadelquest.com



S O M M A I R E

HYGIÈNE 4D A 50 ANS

- 8 L'histoire continue d'innover
- 10 **JULIE DURIEZ**, *dirigeante*
Génération innovation
- 12 **EMMANUELLE CHARRIAU**, *gestion et suivi client*
Le sens du service
- 14 **JOSÉ MAS**, *technicien*
« On vient sauver la situation ! »
- 16 **JIMMY JEAN-LOUIS**, *chef d'équipe technique*
Intervention qualité

BORN TO BE BOSS

- Entreprendre, diriger, décider :
- 18 Ils nous racontent leurs réussites

Services aux entreprises & mobilité

- 51 Mobilité régionale
PACA : les transports du quotidien bénéficieront de l'effet JO 2030
- 53 Récompenses
Trophée des entrepreneurs positifs
- 54 GROUPE TRANSCAN
Nouvelle feuille de route pour le transporteur azuréen

Energies, environnement & initiatives durables

- 57 Transport multimodal
Une canopée bioclimatique pour la future gare niçoise
- 57 Innovation – Energies
Un chauffage aérothermique révolutionnaire pour une école du Var
- 58 Pisciculture
A Cannes, une nouvelle ferme aquacole plus durable et responsable
- 58 Préservation Littorale
A Antibes, des plages requalifiées
- 59 Monaco - Mission Grèce 2025
Pour une Méditerranée durable, mieux comprise et protégée

Professions libérales, banque, finance, assurances & mutuelles

- 61 Engagement environnemental
LUMIA : la CECAZ métamorphose son siège niçois
- 61 Intelligence Artificielle
Des bourses pour se former à l'IA

Intercommunalités & vie des municipalités

- 62 **PAYS DE GRASSE**
Martelly, étape clé de la requalification du centre-ville de Grasse
- 64 **Projet alimentaire territorial**
Au cœur du défi pour une alimentation locale et durable
- 66 **Exposition**
Les paysages imaginaires de Ferdinand Springer
- Emploi**
- 68 Les Rendez-vous de l'Emploi en Pays de Grasse
- 69 **Biot - Recherche & Santé**
CreApolis : un lieu d'interaction pour répondre aux enjeux des aidants

CHR, événementiel & loisirs

- 70 **Expos**
Musées nationaux du XX^e siècle des Alpes-Maritimes
Nouveaux accrochages et expositions
- 72 **Formation & insertion professionnelle**
Les futurs pros du tourisme soutenus par Côte d'Azur France Tourisme
- 73 **Gare Croisette**, le spot hype de l'hiver
- 74 **LES FÊTES CHEZ DANIEL DESAVIE** : authenticité et tradition
- 76 **LE PARK MOUGINS**
L'écrin d'élégance au service de tous vos événements d'entreprise
- 78 **RESTAURANT ROMANIA**
Le sens de la fête pour une cuisine du partage !

BORN TO BE BOSS

S O M M A I R E



38
DG MOTORS
Christophe Déchelette
Autos... et plus



18
DEPIL TECH
Paul & Jean-Baptiste Mauvenu
Deux frères en lumière



28
NICETOILE &
NICE SHOPPING
Patrick Nolier
NICETOILE :
nice refresh !



40
OPUSQUALIS
Leonid Orlioglo
L'excellence n'a pas
de frontière



20
TRANSCAN
Christophe Debrabandère
Carnet de route



30
PROXIMA INTERIM
Thibaut Astolfi
Dirigeant à
temps plein



42
AGECO CANNES
Gilles Perez
L'expert-comptable qui
explique, et ça compte !



22
COPWORK
Aurélie & Jérémie Collin De L'hortet
Esprit de famille



32
ORBISUR GROUPE
Nicolas N'Diaye
Objectif inclusion



44
V INDOMITUS PADEL
Florian et Mallaurie Valsot
Section Elite :
objectif qualité



24
CAISSE D'ÉPARGNE
CÔTE D'AZUR
Céline Garrot
Un parcours transverse,
de l'ingénierie informatique
à l'expertise métiers



34
ACRO SOLUTION
Franck Silvestre
Histoire
ascensionnelle



46
Tyrone Pottier
Génération 2012
en force



26
EXCELSIA & TEMPEOS
Carole Boulanger
Arnaud Hué
CSE externalisé : des
avantages pour tous



36
POMPES FUNÈBRES &
MARBRERIE ANTIBOISES
Christophe Et Caty Naudin
Une affaire
d'humanité



48
Arthur Aureglia-Cauneille
Talent en progression

HYGIÈNE 4D, 50 ANS

L'HISTOIRE CONTINUE D'INNOVER

Reprise depuis 13 ans par la fille de son fondateur, Julie Duriez, l'entreprise de 3D et d'assainissement Hygiène 4D, fête 50 ans d'activité dans l'hygiène antiparasitaire, sur la Côte d'Azur et en région parisienne : retour sur une aventure familiale devenue une référence locale.

Le secteur de l'hygiène antiparasitaire reste souvent méconnu, alors qu'il représente en France un marché de plus de 500 millions d'euros, porté par un millier d'entreprises, dont la grande majorité sont de petites structures très spécialisées. Dans ce paysage où les grands groupes tendent à uniformiser les méthodes, Hygiène 4D conserve une identité artisanale, ancrée dans la précision du geste et la connaissance du territoire.

Tout commence en 1976, à Antibes. La famille Duriez, arrivée quelques années plus tôt installe l'activité au cœur de la ville. Les camions vert pomme de l'époque deviennent une signature familiale dans les rues. Dans la foulée, l'agence de Montrouge ouvre ses portes sur le marché Parisien. Rapidement, il faut plus d'espace : Hygiène 4D s'installe route de Nice pour accompagner une clientèle variée — syndics, collectivités, hôtels, restaurateurs, mais aussi particuliers confrontés aux rongeurs, insectes ou problématiques d'assainissement (curage, débouchage, pompage, inspections vidéo). Au fil des décennies, une équipe fidèle se constitue, certains collaborateurs ayant fait partie de l'entreprise pendant plus de trente ans.

Une référence sur la Côte d'Azur & en Île-de-France

Très tôt, une opportunité permet à M. Duriez d'étendre l'activité en région parisienne. Aujourd'hui, la filiale francilienne d'Hygiène 4D — désormais installée à Malakoff — fonctionne avec un niveau d'activité comparable à celui de la Côte d'Azur, assurant des interventions régulières dans toute l'Île-de-France, comme dans les Alpes-Maritimes.

“ Tout commence en 1976, à Antibes. La famille Duriez, arrivée quelques années plus tôt installe l'activité au cœur de la ville. Les camions vert pomme de l'époque deviennent une signature familiale dans les rues. ”

L'histoire connaît un tournant en 1994 : la disparition du fondateur oblige sa femme à reprendre la direction. À l'époque, piloter une entreprise technique dans un univers masculin reste un défi considérable. Mais grâce à une équipe soudée, Hygiène 4D poursuit sa croissance et s'installe à la Fontonne, à Antibes, dans des locaux adaptés à son développement.

Fin 2012, c'est un accident de sa mère qui conduit Julie à interrompre sa vie en Australie pour venir aider temporairement à la conduite de l'entreprise. Et ce qu'elle imaginait être un retour provisoire devient une révélation : à 23 ans, elle découvre un métier exigeant mais passionnant, un savoir-faire à préserver et une entreprise familiale à projeter vers l'avenir.

Et quelques mois plus tard, elle reprend officiellement la direction, modernise l'organisation, introduit de nouvelles méthodes de suivi, renforce la relation client... et apporte un souffle neuf à une structure déjà bien ancrée dans son territoire.

Aujourd'hui, alors qu'Hygiène 4D franchit le cap symbolique des 50 ans, l'entreprise continue d'avancer avec l'agilité d'une jeune poussée. Innovante, réactive, et fidèle à son esprit d'origine : faire bien, faire durable, faire différent.

Hygiène 4D
Désinfection Désinsectisation
Désratisation Désouratisation
Assainissement des Espaces Depuis 1976

AGENCE CÔTE D'AZUR

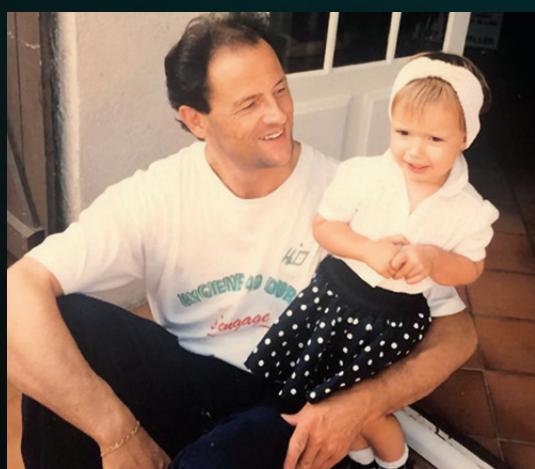
31 ch. des Tuilières
06220 VALLAURIS
04 93 74 74 00
contact06@hygiene-4d.com

AGENCE ÎLE DE FRANCE

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

EN CHIFFRES

 900.000 € de CA (2025)
60 % D'activité pour la région parisienne,
40 % Sur la Côte d'Azur



Le papa de Julie Duriez, fondateur d'Hygiène 4D

“ Hygiène 4D franchit le cap symbolique des 50 ans et l'entreprise continue d'avancer avec l'agilité d'une jeune poussée. Innovante, réactive, et fidèle à son esprit d'origine : faire bien, faire durable, faire différent. ”

JULIE DURIEZ

Dirigeante d'Hygiène 4D
depuis 2013



JULIE DURIEZ

GÉNÉRATION INNOVATION

De la restauration à la décoration d'intérieur, la vie professionnelle de Julie Duriez aurait pu prendre d'autres directions, il y a un peu plus de dix ans. Mais on n'échappe pas à son destin. Et parce qu'il y a quelque chose d'inné dans la vocation du dirigeant, elle a préféré choisir de prendre la relève de ses parents. Bien lui en a pris : Hygiène 4D passe le cap de la cinquantaine en pleine forme, prête à affronter les nombreux nouveaux défis posés aux entreprises de demain...

En un demi-siècle, comment ont évolué les activités de l'entreprise jusqu'à aujourd'hui ?

Julie Duriez : Au départ, en 1976, dans les statuts de la société, il était mentionné que nous faisions du nettoyage d'immeubles, des entretiens de locaux et des remises en état, de la vente de produits sanitaires... Le siège social était alors à Antibes. L'actionnariat était familial.

Aujourd'hui nous sommes restés spécialisés dans l'hygiène antiparasitaire et l'assainissement et ne réalisons plus d'entretien de locaux. Je suis arrivée à la direction en 2013, dans une certaine urgence : ma maman avait eu un accident et ne pouvait plus diriger Hygiène 4D. Mon parcours de dirigeante a été atypique. J'ai repris les rênes de l'entreprise seule, sans personne pour m'accompagner dans ce nouveau rôle. Je me suis retrouvée face à la gestion d'une équipe, des clients et de l'ensemble de la société, avec pour seules ressources ma volonté de découvrir ce milieu et mon sens « pratique-pratique ».

Quelles décisions ont pu compter dans ton apprentissage de chef de l'entreprise ?

Je me souviens bien d'une décision prise avec beaucoup d'émotion : la première, quand il a fallu reprendre les commandes de l'entreprise. Un mélange de fierté, mais aussi d'interrogations, de challenge, dans un contexte difficile...

Ce qui me motivait, c'était le défi, l'objectif à atteindre. Je crois que c'est ce qui m'aide encore aujourd'hui et que c'est ce qui m'a toujours portée : tenter, tester. La curiosité permet de se positionner, d'apprendre et donc de ne pas avoir à dire « je n'y arrive pas ». C'est souvent parce que l'on ne sait pas, que l'on ne va pas chercher les connaissances, que l'on ne parvient pas à atteindre ses objectifs... J'ai pris par la suite d'autres décisions beaucoup plus rapidement, moins sous le coup de l'émotion, comme lorsque nous avons décidé de créer World Padel Quest. Nous avons chiffré, fait le bilan de nos compétences et celles à acquérir, préparé un rétroplanning, etc. En quelques mois l'aventure était lancée !

Tout est allé très vite !

Quelle dirigeante es-tu ?

Aujourd'hui, à chaque recrutement, au bout de quelques jours, je lis ma fiche de poste à ma nouvelle recrue ! Cela permet de lui expliquer mon rôle dans l'entreprise et d'être transparente sur mon fonctionnement. Lorsque je recrute, je ne sais pas -à la lettre- où je vais pouvoir amener les équipes

mais je suis toujours dans l'accompagnement. Il ne faut pas craindre de me poser des questions. Même si je laisse aussi beaucoup d'autonomie, j'aime les prises de décisions de la part de mes équipes.

Je me rends bien compte que faire tourner l'entreprise, ce n'est pas être vissée sur son siège au bureau 12 heures par jour ! L'image de la patronne qui doit toujours être présente, c'est surtout une injonction qu'inconsciemment les équipes peuvent te faire ressentir. Et ce n'est pas vrai : c'est en dehors de l'entreprise que je fais des rencontres, que je développe mes contacts. J'ai appris aussi à montrer nos savoir-faire, à ne pas hésiter à nous mettre en avant. J'ai compris le pouvoir de la communication et son incidence positive sur l'écosystème. Comme avec IN Magazine et IN Club, par exemple, qui nous donnent les moyens de nous montrer, au-delà de nos sphères de travail, de notre écosystème économique.

“ Je crois qu'il ne faut pas oublier de repartir sur le terrain, régulièrement. Cela m'aide à comprendre le travail de mes équipes au quotidien, à percevoir et analyser pourquoi il y a des points de blocages, des difficultés qu'ils n'auraient pas le temps de me faire remonter. ”



Comment se porte la concurrence : y a-t-il aujourd'hui des ouvertures d'entreprises dans la lutte antiparasitaire ?

Le secteur de la lutte antiparasitaire reste dynamique. L'activité gagne aussi en importance face à l'évolution des problématiques de santé publique. Le développement récent de cas de chikungunya à Antibes, transmis par le moustique tigre, illustre parfaitement cette tendance : les enjeux ne sont pas seulement liés au confort ou à l'hygiène, mais relèvent de la protection humaine et de la prévention. Ces épisodes renforcent le rôle essentiel des professionnels du secteur, dont l'expertise devient indispensable dans un contexte où les vecteurs potentiels se multiplient et s'adaptent. La lutte antiparasitaire est plus que jamais un métier d'avenir, au cœur des enjeux de santé publique et de sécurité sanitaire.

L'année 2024 ?

Un exercice difficile, lié en partie à un léger recul du volume d'affaires, mais 2025 a marqué un retour de la croissance, notamment au niveau de l'agence de Vallauris. A Paris, cette année a été consacrée à la réorganisation de l'équipe. Tout est en place pour faire une belle année 2026 !

Où en sont tes projets de développement par croissance externe ?

Dans l'immédiat, ce n'est plus à l'ordre du jour car je me consacre pleinement en parallèle au développement de World Padel Quest, qui se spécialise dans l'organisation de tournois de padel amateur dans toute la France. Mais cela ne veut pas dire que je n'ai pas d'autres idées de développement ! J'ai constamment ma « boîte à idées » dans laquelle je note des intuitions, des concepts. Mes dernières réflexions concernent les médias et l'éducation, des domaines dans lesquels pourraient selon moi, émerger de nouveaux métiers, liés - par exemple, à leur contrôle, à leur encadrement.

Dans l'hygiène antiparasitaire alors ?

Un autre projet pourrait effectivement voir le jour dans les mois qui viennent. Je suis pleinement décisionnaire car j'ai racheté l'intégralité des parts de la société en 2022. Je ne m'interdis rien, ce développement pourrait prendre plusieurs formes : peut-être la création d'une entreprise sous un autre nom et qui ne proposerait par exemple que de la 3D, ou la reprise d'une autre société... Mais ça pourrait aussi être le lancement d'une franchise, en développant d'autres agences dans d'autres

“ L’innovation chez Hygiène 4D, elle est dans la simplification et la performance... L’une de nos valeurs : faire du travail de qualité, mais le plus simplement, le plus intuitivement possible. ”

départements suivant le modèle d’Hygiène 4D, pourquoi pas ? Une chose est sûre cependant : si développement il y a, il passera par l’opportunité d’une ou de plusieurs rencontres que je ferai au cours des mois à venir.

L’innovation est un levier de développement fort chez Hygiène 4D...

En 2020, nos process avaient déjà beaucoup évolué. En 2022, nous avons innové avec d’autres logiciels et une nouvelle solution pourrait voir le jour d’ici 2026. L’idée est de travailler sur un seul logiciel, parfaitement intuitif. En amont, nous souhaiterions par exemple pouvoir décoder les mails adressés afin d’en extraire un maximum d’informations utiles pour planifier les interventions rapidement. Nous faisons appel à des spécialistes de la digitalisation en ce sens pour qu’ils nous proposent un outil adéquat. Nous devons encore améliorer ces tâches chronophages : le sujet principal ne doit plus être l’informatique aujourd’hui ! Les outils informatiques doivent nous faire gagner du temps pour remplacer l’humain au cœur des entreprises. Nous sommes toujours en perpétuelle amélioration de nos process.

L’innovation chez Hygiène 4D, elle est dans la simplification et la performance... L’une de nos valeurs : faire du travail de qualité, mais le plus simplement, le plus intuitivement possible.

Comment t’organises-tu dans tes différentes activités ?

Mon planning est très structuré. J’y inscris des réunions mensuelles, des rendez-vous systématiquement programmés, il est très chargé. Cela m’aide à n’oublier personne, à être présente pour chacune et chacun.

Quels sont les moments importants à prioriser dans ta vie de chef d’entreprise ?

Je crois qu’il ne faut pas oublier de repartir sur le terrain, régulièrement. Cela m’aide à comprendre le travail de mes équipes au quotidien, à percevoir et analyser pourquoi il y a des points de blocages, des difficultés qu’ils n’auraient pas le temps de me faire remonter. C’est un excellent moyen pour moi de rester connectée à ma boîte. Sinon, on a un unique point de vue sur la situation.

Des loisirs ?

Le week-end, c’est en famille : ma fille a deux ans et demi, c’est encore un bébé, il faut savoir lui consacrer du temps ! Nos loisirs tournent beaucoup autour du padel et du nouveau projet World Padel Quest.

Et... ces 50 prochaines années, qu’est-ce que tu comptes faire ?

Pour les 50 ans qui arrivent, j’ai envie de continuer de construire une équipe avec qui travailler ensemble et vraiment s’éclater ! C’est l’objectif ultime : que tout le monde se sente motivé par son métier. En même temps, s’épanouir dans le travail, c’est plutôt un beau projet, non ?



“ Ce qui me plaît :
le contact client. Je ne peux
vendre que ce en quoi je crois.
Mon point fort : j’explique
toute la démarche, je suis
transparente. ”

EMMANUELLE CHARRIAU

Gestion et suivi client
Agence de Vallauris & Malakoff



EMMANUELLE CHARRIAUX

LE SENS DU SERVICE

Si l'on devait dérouler la bobine qui relie les différents métiers qu'a pu exercer Emmanuelle au cours de son début de carrière, on retrouverait, tout au bout, le fil rouge du contact client. Tout comprendre et tout connaître de l'entreprise : c'est l'objectif qu'elle s'est fixé afin de pouvoir toujours apporter une réponse appropriée et de qualité aux nombreuses demandes client qu'elle traite chaque jour dans la bonne humeur, depuis près de trois ans chez Hygiène 4D.

Emmanuelle, tu n'es pas venue directement à cette activité. Quel a été ton parcours professionnel avant de découvrir la 3D ? D'où es-tu originaire ?

Emmanuelle Charriau : je suis une vraie Cannnoise, issue d'une très vieille famille Boccassienne ! J'ai commencé dans la cuisine, à 17 ans, sur la Croisette, comme cheffe de partie au Noga Hilton -devenu entretemps le palais Stéphanie. Je ne suis pas restée très longtemps dans le milieu, car il y a encore quelques années, la femme y était mal considérée... Près de 20 ans plus tard, notre statut a beaucoup progressé. Je suis donc ensuite passée en salle, comme commis, à la Palme d'Or, le restaurant de l'hôtel Martinez. Pour parfaire mon Anglais, je suis partie un temps sur l'île de Guernesey, et à mon retour, je suis revenue pour le Carlton. J'y suis restée quelques années mais les perspectives d'évolution étaient minces donc je suis entretemps devenue maître d'hôtel à l'Ambassador de Juan-les-Pins. Nous sommes alors en 2016... Après un dernier hôtel à Cannes, je ne trouvais plus mon compte dans la profession et je me suis lancée dans une reconversion professionnelle en devenant... esthéticienne ! Avant même l'obtention de mon CAP, je suis entrée comme responsable de boutique chez Nocibé.

...Et tu as de nouveau fait une reconversion : pourquoi ?

Mon conjoint voulait créer son entreprise de plomberie et je voulais pouvoir l'assister, mais je n'avais pas de formation dans la gestion administrative. C'est à ce moment que j'en ai parlé à Julie, qui cherchait justement, elle, à remplacer son alternante qui avait terminé son contrat : les planètes s'alignaient !

Le message que j'ai adressé à Julie était clair : « attention, je ne connais rien au métier ; je veux voir ce que je peux apporter à ton équipe et si je peux convenir pour le poste... ». Cela s'est immédiatement bien passé !

Ce poste te permettait donc d'acquérir les bases pour superviser l'administratif de l'activité artisanale de ton conjoint...

Exactement : en parallèle, je m'occupe de préparer ses devis, sa facturation, ses déclarations...

“ Sur l'assainissement comme sur la 3D, j'ai acquis la majorité des connaissances techniques et j'ai même eu l'occasion de partir sur le terrain, pour mieux comprendre, ce qui est indispensable, notamment pour la préparation des devis... ”

Quel est le périmètre de tes fonctions chez Hygiène 4D ?

Elles recourent la comptabilité, le standard téléphonique, les mails, devis, la planification du travail des techniciens et plus généralement la relation client.

Aujourd'hui, je pense que je suis la seule employée qui connaît toutes les tâches de l'entreprise. Je crois que je peux répondre à n'importe quelle question concernant Hygiène 4D !

Je n'aime pas être prise en défaut, impossible pour moi de ne pas avoir de réponse à une question que me pose un client !

Sur l'assainissement comme sur la 3D, j'ai donc acquis la majorité des connaissances techniques et j'ai même eu l'occasion de partir sur le terrain, pour mieux comprendre, ce qui est indispensable, notamment pour la préparation des devis... Savoir répondre, c'est aussi poser les bonnes questions, notamment pour évaluer la notion d'urgence et savoir canaliser les clients qui ont parfois tendance à paniquer un peu vite !

Quels sont tes motifs de satisfaction au quotidien ?

Ce qui me plaît : le contact client. Je ne peux vendre que ce en quoi je crois. Mon point fort : j'explique toute la démarche, je suis transparente. Même si je ne peux trouver une solution dans l'immédiat, je suis honnête : travailler pour un client et qu'il n'en soit pas satisfait resterait un échec pour moi !

A l'aube de ses 50 ans, comment vois-tu évoluer l'entreprise ?

Ce que je souhaiterais, c'est que nous grandissions encore avec un bon développement commercial, de nouvelles recrues, pour gagner encore en satisfaction client !

HORS CADRE

Couteau Suisse

« Je m'intéresse à beaucoup de choses... En ce moment, je suis tentée par... une formation de plomberie ! »

Au calme

Si ses semaines sont dictées par un planning exigeant, les week-end d'Emmanuelle respirent plutôt la quiétude de la campagne Varoise, entourée de ses animaux.



EQUIPE ADMINISTRATIVE

3 assistantes :

gestion et suivi client, planification opérationnelle, rédaction d'offres commerciales, RH



“ Mon métier m'apporte beaucoup de reconnaissance.

Celle des clients, celle de la direction. Lors des interventions, on vient souvent sauver la situation ! ”

JOSÉ MAS

Technicien
Agence de Vallauris

hygiène4D

COLIGNAC



JOSÉ MAS

« ON VIENT SAUVER LA SITUATION ! »

José Mas a connu une première longue carrière dans un tout autre domaine que celui de l'assainissement et l'hygiène antiparasitaire. C'est à la faveur de la crise sanitaire qu'il a choisi de s'installer durablement dans le Sud de la France, au départ de la région parisienne. Qualité de vie, autonomie dans le travail, reconnaissance : en devenant technicien d'intervention chez Hygiène 4D, l'ex-parisien a semble-t-il fait le bon choix !

Quel est ton parcours et d'où es-tu originaire ?

José Mas : Je viens de banlieue parisienne, précisément de Clichy-la-Garenne, dans les Hauts de Seine. Pendant 22 ans, j'ai géré l'agence immobilière Century 21 de Clichy. La Côte d'Azur, ce n'est pas un hasard si j'ai choisi cette région. J'avais déjà des affinités ici, j'y ai de nombreux cousins : ma maman, espagnole, et ses quatre frères et sœurs ont grandi à Bagnols-en-Foret...

Nous nous sommes installés à Saint-Raphaël puis à Fréjus il y a 10 ans. Mais pendant cinq ans, j'ai fait les allers-retours entre la Côte d'Azur et Paris, en passant 15 jours ici et 15 jours en région parisienne. Et j'ai eu l'opportunité de vendre l'agence il y a cinq ans. Je me suis définitivement installé ici. J'avais envie de changer d'air, la vie parisienne ne me convenait plus...

Pourquoi avoir choisi la 3D et l'assainissement ?

J'ai un ami qui travaillait déjà dans le domaine de l'assainissement et cela m'a intéressé. J'ai observé son parcours, il a très bien développé son entreprise. Ce milieu m'a plu aussi parce que je pouvais envisager de m'installer à mon compte assez facilement. J'ai toujours été indépendant : en 1998, à l'âge de 24 ans, je créais une première entreprise dans la téléphonie. Puis j'ai évolué dans l'immobilier.

Qu'est-ce qui est satisfaisant dans le métier de technicien chez Hygiène 4D ?

C'est un métier qui apporte beaucoup de reconnaissance. Celle des clients, celle de la direction. Lors des interventions, on vient souvent sauver la situation ! Avec le recul, je mesure la chance d'avoir rencontré Julie, qui est une femme intelligente, à l'écoute et qui sait récompenser son personnel lorsqu'il le faut... Moi aussi, j'ai connu les difficultés du dirigeant : auparavant, j'étais accaparé par les soucis de gestion, la trésorerie de l'entreprise... Je rentrais tard, j'en suis arrivé une année à oublier le jour de mon anniversaire... !

“Chez Hygiène 4D, il règne une très bonne ambiance de travail. Et ici, j'ai retrouvé de la liberté, de l'autonomie...”

Entreprendre en France, j'ai bien conscience que c'est très compliqué. C'est aussi pour cela que je comprends très bien la position de Julie et que je reconnaissais son implication. Chez Hygiène 4D, il règne une très bonne ambiance de travail. Et ici, j'ai retrouvé de la liberté, de l'autonomie...

HORS CADRE

La côte d'Azur adoptée

« J'ai retrouvé un très bon équilibre de vie. Tout ce que je ne connaissais pas à Paris, je le fais ici : je pars en bateau, je pêche, je fais du jet-ski, je cueille les champignons ! »

Boursicoteur

« Depuis plusieurs années déjà, le soir, je fais un peu de trading dans les cryptomonnaies. Je commence à être presque rentable... »



EQUIPE TECHNIQUE

2 techniciens assainissement et 3D (agence de Vallauris)

1 chef d'équipe et 2 techniciens assainissement et 3D (agence de Malakoff)

MATÉRIEL

1 poids lourd

2 véhicules légers de curage

1 véhicule léger pompeur et cureur
3 véhicules utilitaires



JIMMY JEAN-LOUIS

INTERVENTION QUALITÉ

Depuis février 2025, Jimmy Jean-Louis a rejoint l'équipe technique d'Hygiène 4D en région parisienne comme chef d'équipe de l'agence de Malakoff. Un parcours très différent puis une reconversion ont amené Jimmy à se spécialiser dans les interventions 3D et l'assainissement il y a 5 ans.

Vous dirigez l'équipe technique de l'antenne parisienne d'Hygiène 4D. Mais l'hygiène antiparasitaire, ce n'est pas votre profession d'origine ?

Jimmy Jean-Louis : je vis depuis longtemps dans le département du Val-de-Marne, en région parisienne. Je n'ai pas du tout débuté ma carrière dans l'hygiène antiparasitaire ! J'ai commencé par faire un programme d'échange international en comptabilité. J'étais manager responsable des caisses dans la grande distribution. J'y suis resté une dizaine d'années. À la suite de cela, j'ai eu l'opportunité, avec un ami, de me lancer dans la 3D. Nous étions en 2021. Je me suis formé, j'ai commencé par passer le Certibiocide, un certificat individuel pour l'activité d'utilisateur professionnel et distribution de certains types de produits biocides, réservés exclusivement aux pros.

Pourquoi avoir changé d'orientation ?

Je voulais plus d'autonomie, diriger une équipe tout en étant en contact avec la clientèle et surtout être sur le terrain. Après une première expérience, j'ai été démarché par d'autres entreprises d'assainissement et d'hygiène antiparasitaire. Pour comprendre le fonctionnement de ce milieu et acquérir de l'expérience, j'ai commencé dans une société qui réalisait la 3D essentiellement dans des ensembles de copropriétés.

Dératisation, désinsectisation, désourisation, nettoyages... J'ai été formé pour réaliser toutes ces interventions puis une autre société m'a recruté, me permettant de travailler sur le parc social dans plusieurs villes. Je dirigeais une équipe technique dans ces grands ensembles, qui comptaient souvent plusieurs bâtiments d'une dizaine d'étages. L'essentiel du travail se composait d'interventions préventives.

“Le plus gratifiant dans ce métier, c'est le sourire des clients qui vous voient arriver pour trouver une solution à une situation que bien souvent, ils jugent désespérée... !”

Qu'est ce qui fait la différence dans votre conception du travail chez Hygiène 4D ?

Les interventions que j'effectuais dans la plupart des autres entreprises d'assainissement et de 3D étaient réalisées en nombre : ce qui me plaît chez Hygiène 4D, c'est de pouvoir fournir un travail de qualité, plus qu'un volume d'interventions. C'est ma conscience professionnelle qui m'a amené à postuler chez Hygiène 4D, je voulais renouer avec le contact client, avec la qualité.

La particularité de notre fonctionnement à Paris fait que je suis également technicien. Mon équipe réalise principalement l'assainissement, les curages, débouchages, étant équipés d'un camion spécialisé. Mon travail est plus axé sur la 3D, mais nous sommes parfaitement complémentaires !

Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans votre travail quotidien ?

Avant tout, de produire un travail de qualité, mais le plus gratifiant dans ce métier, c'est le sourire des clients qui vous voient arriver pour trouver une solution à une situation que bien souvent, ils jugent désespérée... !

HORS CADRE

Tourneur

« Je suis d'origine haïtienne et je m'occupe d'artistes urbains français qui souhaitent organiser des tournées aux Etats-Unis, en Haïti voire au Canada. Une passion que je vis depuis longtemps déjà ! »

Ballon

Ancien footballeur, Jimmy a été champion de France de futsal



“ Ce qui me plaît chez Hygiène 4D, c'est de pouvoir fournir un travail de qualité, plus qu'un volume d'interventions. ”

JIMMY JEAN-LOUIS

Chef d'équipe technique
Agence de Malakoff



DEUX FRÈRES en Lumière

Si leur nom vous dit vaguement quelque chose, c'est peut-être bien parce que vous l'avez vu s'afficher sur l'un des cent salons d'esthétique spécialisés dans la lumière pulsée et le laser, sous la marque Dépil Tech. L'enseigne fondée en 2011 à Nice par Paul & Jean-Baptiste Mauvenu va cette année prendre des vitamines, car les deux frères entrepreneurs ne manquent ni d'idées, ni d'ambition pour asseoir l'expertise et l'héritage de Dépil Tech, qui aura connu de nombreuses tempêtes avant d'aborder 2026 toutes voiles dehors, à la conquête de nouveaux marchés.

La Trajectoire

Fin 2022, plus de dix ans après avoir fondé Dépil Tech, leur réseau de centres esthétiques dédiés à la révolutionnaire technique d'épilation définitive à la lumière pulsée, Paul et Jean-Baptiste reviennent à la direction opérationnelle de leur enseigne. On peut dire qu'ils... reprennent du poil de la bête.

Car leur marque a tout connu depuis 2011 : tout d'abord une ascension fulgurante avec jusqu'à 25 ouvertures de centres par an, des milliers d'esthéticiennes formées dans leur académie dédiée à la lumière pulsée, basée au siège niçois, l'extravagant Château néo-gothique Leliwa, à l'Ouest de la ville. Un lieu qui correspond bien à l'attachante personnalité des deux frères, dont l'élégant bureau d'époque contraste avec les technologies que leurs lasers dernier cri déploient tous les jours sur des centaines de clients en France.

L'histoire de Dépil Tech connaît aussi des déboires et des difficultés : la croissance du réseau, qui se développe en franchise, est rapide mais le succès attire les convoitises. Des concurrents imitent Paul et Jean-Baptiste et bientôt, c'est le corps médical qui intente des procès à Dépil Tech : certains médecins veulent conserver le monopole de cette activité esthétique et tentent par tous les moyens de les interdire d'exercer.

« Nous avons essuyé plus de 70 procès ! » sourit Jean-Baptiste qui peut se targuer d'avoir remué jusqu'aux Ministères de la Santé et des Finances, saisi le Conseil d'Etat, avec un sujet qui a fait jurisprudence jusqu'à aboutir à un décret qui autorise, depuis peu, la pratique de l'épilation à la lumière pulsée et au laser sous certaines conditions de formation.

Aujourd'hui, les deux frères reviennent aux affaires et comptent développer le succès de leur marque en associant son image à celles d'autres produits et services : ils viennent tout juste de conclure plusieurs partenariats gagnants dans leurs domaines de prédilection : sport, esthétique et bien-être.

Nouveau contexte

Vous revenez à la direction opérationnelle de Dépil Tech ?

Paul Mauvenu : Nous nous étions éloigné de la direction et en 2017-2018, nous avions ouvert un restaurant à Nice : nous avions envie d'autre chose. Depuis, nous avons revendu cette affaire et entretemps, nous sommes revenus au premier plan chez Dépil Tech car l'entreprise connaît des difficultés et nous devions agir.

Jean-Baptiste Mauvenu : Nous avons connu un peu toutes les tailles, jusqu'à 8 filiales et plus de 150 centres en France et à l'étranger. Là, nous serons 100 centres en 2026.

Qu'est-ce que Dépil Tech aujourd'hui ?

Paul : Depuis près de 15 ans, Dépil Tech, cela représente plus de 600.000 clients, près d'un demi-milliard d'euros de chiffre d'affaires cumulé, des milliers d'esthéticiennes formées ici à Nice dans notre centre de formation, le plus ancien

et le plus important en France ! Notre chaîne de valeur : le recrutement, la formation, la technique, avec 15 ans d'innovation, de technologie ; plus de 10 M€ investis dans le développement informatique et plusieurs millions dans le marketing. Cette expertise, cet héritage, sont à prendre en compte. Notre notoriété spontanée reste très forte : 9 femmes sur 10 interviewées connaissent la marque ! Aujourd'hui, grâce à nous, ces technologies esthétiques se sont largement démocratisées, la législation a évolué, nous avons fait un grand pas !

Vous avez un nouveau cheval de bataille, expliquez-nous :

Jean-Baptiste : notre nouvelle passion : faire le tour de France de nos franchisés. C'est le rôle d'un franchiseur, ils ont besoin d'accompagnement. Nous partons une semaine par mois dans une région à leur rencontre pour échanger, leur apporter de la formation sur de nombreux sujets : prospection, vente, protocole... Nous reprenons les « best practices » de nos franchisés pour les partager avec les autres.

Nous sommes en plein développement et ouvrons une dizaine de centres en 2026.

Paul : Le contact humain est primordial, c'est pourquoi nous avons créé le « Club 15 » : un club business où nous réunissons tous les mois 15 personnes. Nous louons une maison de campagne en France et passons le week-end entre nous pour mieux nous connaître, nouer un contact aussi professionnel qu'humain.

Vous avez également lancé le DTC, pour « Dépil Tech Club » ?

Paul : Avec le Club DTC, nous lançons notre plus gros projet depuis 15 ans. Nous venons d'officialiser un partenariat avec Herbalife, spécialiste mondial de la nutrition, des compléments alimentaires et des cosmétiques coréennes technologiques qui travaille avec un important réseau de vendeurs indépendants dans le monde entier. Il repose sur le Tryptique bien-être / nutrition / sport. Tout le monde est gagnant : d'un côté, les centres Dépil Tech pourront commercialiser l'ensemble des produits Herbalife. De l'autre, nous collaborons avec les VDI Herbalife (vendeurs à domicile indépendants). Nous avons créé notre propre marketing de réseau et les VDI Herbalife ont désormais la possibilité de devenir VDI Dépil Tech, soit ambassadeurs. Grâce à une interface informatique dédiée, ils pourront parrainer leur communauté et percevoir des commissions sur les ventes générées.

Jean-Baptiste : Les produits Herbalife seront progressivement disponibles à partir du 1er décembre* au sein de nos centres et nous organisons avec le club des événements pour promouvoir l'esthétique (avec Dépil Tech), la nutrition et le bien-être (avec Herbalife) et le sport (avec World Padel Quest, spécialiste de l'organisation de tournois de padel amateur et qui promeut ce sport dans toute la France). C'est une petite révolution !

Hors cadre

JEAN-BAPTISTE, passionné de cuisine, a lancé le concept « On a filmé près de chez vous » et en 5 ans, a déjà testé et filmé près de 400 restaurants azuréens ! « On fait tout visiter, les cuisines, on goûte, on apprécie, on filme ! »

PAUL a écrit un roman dont la première partie a fait l'objet d'un long-métrage réalisé avec Jean-Baptiste en Afrique il y a 2 ans, « Les Dieux sont revenus, le Cercle de Zachary », avec la participation de Pierre Richard. L'histoire se situe au sein d'une tribu de bushmen, dans l'esprit du film « Les dieux sont tombés sur la tête », à mi-chemin entre « Un indien dans la ville » et « Les Visiteurs » !

Dépil Tech

Paul & Jean-Baptiste Mauvenu



Château de Leliwa
196 Avenue de la Californie,
California Park - Nice
www.depiltech.com



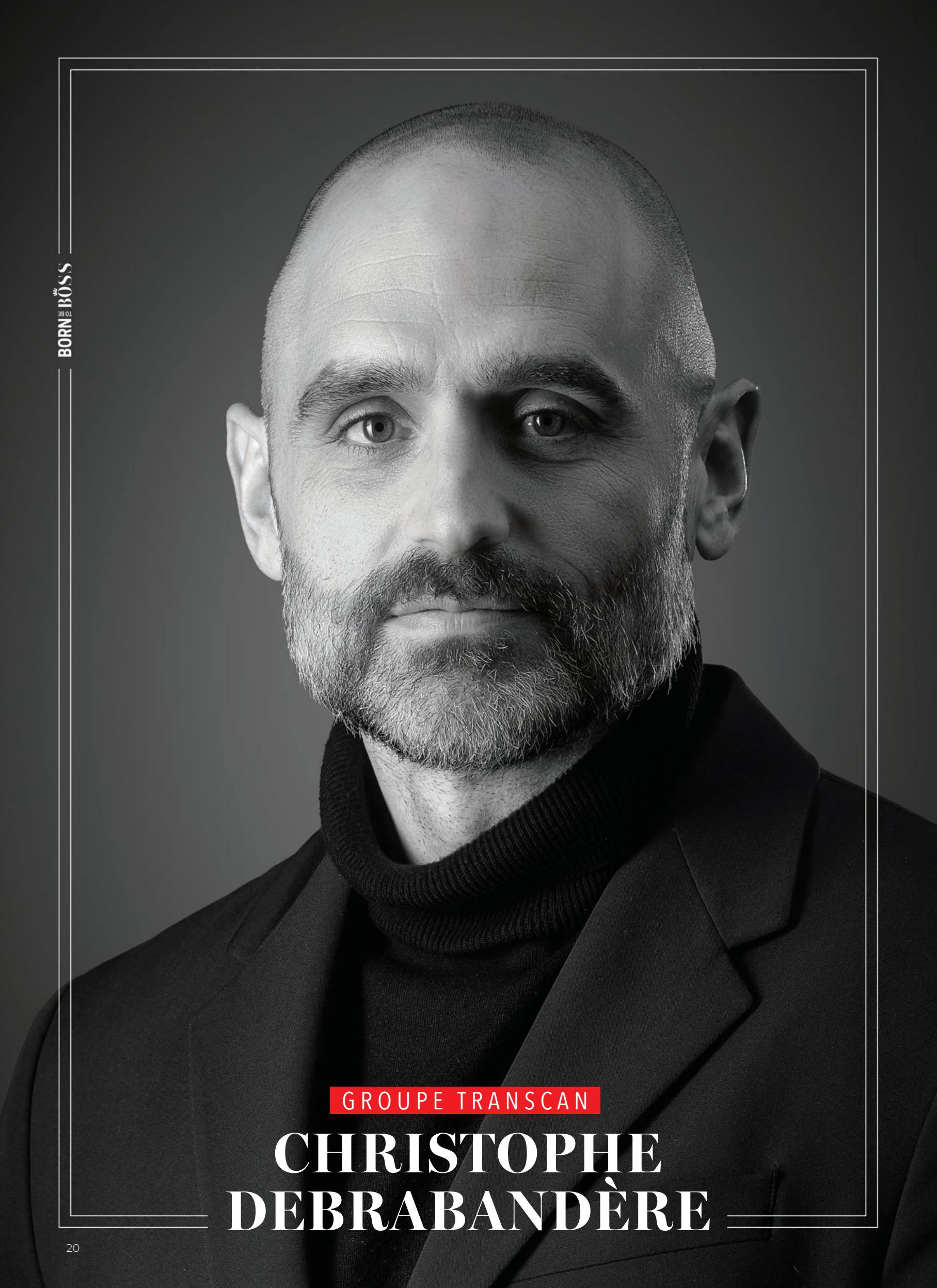
On a filmé près de chez vous :
on_a_filme_pres_de_chez_vous



Les Dieux sont revenus,
le Cercle de Zachary
(disponible à la location sur YouTube)
www.projetzachary.com

Dépil Tech

PAUL & JEAN-BAPTISTE MAUVENU



GROUPE TRANSCAN

CHRISTOPHE DEBRABANDÈRE

Carnet de ROUTE

Avec Franck Cannata, ils forment un duo performant qui bouleverse les codes du transport et des mobilités depuis près de 15 ans à Nice. Christophe Debrabandère, Directeur général du groupe Transcan fondé par Franck il y a 25 ans, entame une quatorzième saison à la tête de la Transcan Team, sur une route exigeante mais riche de satisfactions, entre innovations techniques, conquêtes commerciales et audace entrepreneuriale.

Les débuts

S'il a adopté la Côte d'Azur il y a près de 20 ans, son accent chantant trahit vite les origines marseillaises de Christophe Debrabandère. Il compte une petite incursion de 3 années en région parisienne, mais son parcours professionnel l'aura surtout vu évoluer dans le sud, dans le monde de la logistique et du transport méridional.

Tout commence par un cursus d'études durant lequel Christophe est recruté en alternance chez Gefco, à Bouc-Bel-Air dans les Bouches du Rhône. C'est pour le même groupe de transport qu'il poursuit sa formation en Master des Opérations Logistiques à Nice, puis à Gennevilliers. Ambitieux, Christophe se voit par la suite proposer un poste de responsable d'exploitation à Nice, chez Graveléau (aujourd'hui groupe Dachser). Le retour sur la Côte d'Azur a lieu en 2005. Nouvel objectif : devenir directeur d'agence. Il l'atteindra en revenant chez Gefco, à Carros. C'est là qu'il fait la rencontre d'un partenaire qui va changer le cours de son ascension professionnelle : Franck Cannata. En attendant, Christophe part sur un nouveau challenge pour développer la partie commerce du groupe industriel Ragni, expert de l'éclairage public et des luminaires. Une expérience qui le fera grandir dans son approche du développement commercial et de la croissance des PME de dimensions nationale et internationale mais surtout, qui le confortera dans son envie de développer les relations humaines dans des PME qui donnent la chance au potentiel. En ce sens la rencontre avec Marcel, Jean-Christophe et Stéphane Ragni reste et restera un changement de cap déterminant dans sa carrière. En 2012, son ami Franck a beaucoup fait grandir sa petite boîte de transport... Et il a maintenant besoin d'être épaulé pour coordonner le développement de ses nouvelles filiales métiers et entamer sa stratégie d'acquisition foncière dans le département.

Christophe devient quelques années plus tard Directeur général du groupe Transcan.

Une histoire d'amitié, de fraternité, de conviction, de confiance et un travail acharné auront permis cette progression et fait de Transcan un transporteur qui compte dans le paysage régional de la mobilité, avec près de 500 salariés, 300 cartes grises, 15 dépôts logistiques comptabilisant 90.000 m² d'entreposage et un panel d'activités englobant le transport routier, la logistique, la livraison, le E-commerce, l'affrètement, les conteneurs et le déménagement.

Trajectoire

Le transport, la logistique, c'est une histoire de famille ?

Christophe Debrabandère : Ah, non, pas du tout, c'est un hasard ! (Rires) Je voulais être pompier professionnel... Après mon Bac S, mon dossier n'a pas été choisi pour suivre une filière Hygiène et Sécurité et c'est mon deuxième voeu d'orientation qui a été retenu : « Gestion Logistique et transports ». J'avais choisi sans grande conviction... Mais finalement, ça m'a beaucoup plu ! J'ai effectué ma deuxième année de DUT en alternance chez Gefco à Nice.

“ Je travaille chaque jour dans l'objectif de corriger mes erreurs et de créer la meilleure équipe possible pour que nos clients soient satisfaits à 100 %. Je suis fier des personnes qui m'entourent et j'espère que les meilleurs perdus reviendront ! ”

Plus tard, j'ai rencontré Franck et nous avons vite sympathisé, étant de la même génération. C'était déjà un visionnaire et son ambition était débordante. On a construit ensemble le premier contrat pour que son entreprise sous-traité la logistique de Gefco. A partir de ce jour, Robert Cannata, Franck et moi venions de démarrer notre histoire de famille à nous !

Par la suite, il a fait appel à toi pour être secondé dans la construction du groupe ?

Oui, et j'entame en 2026 ma quatorzième année chez Transcan. Pour que cela fonctionne toujours bien, je crois qu'il faut avoir l'intelligence et l'humilité de savoir entendre ce qui ne va pas dans ce que l'on fait. Cela fait plus de 20 ans que l'on se connaît avec Franck et qu'il n'y a jamais eu un mot plus haut que l'autre, une dispute ou un problème d'ego. Je lui serai toujours fidèle : c'est mon ami, comme un frère mais il est surtout mon patron, que je respecte plus que tout. C'est aussi pour toutes ces raisons que je m'investis comme cela.

Qu'est-ce que toutes ces années t'ont fait comprendre ?

Que rien n'est jamais acquis. Et que -comme dans les sports de combat- il y a toujours plus fort que toi : même si tu es en pleine forme, bien disposé, prêt à en découdre, tu peux tomber sur un adversaire bien meilleur que toi. Ça apprend l'humilité, la résilience.

Et c'est comme ça dans la vie professionnelle : quand tout va bien, c'est facile mais quand les difficultés apparaissent, il faut très vite réagir, prendre des décisions rapidement car cela engage notre responsabilité sur la vie du groupe. Avec Franck, notre force, c'est que nous avons déjà traversé de nombreuses épreuves ces dernières années dans la construction de Transcan : on se connaît parfaitement, la confiance est réciproque, on se comprend sans se parler et je crois que c'est pour cela que notre binôme est performant. Quand les années sont compliquées, nous nous appuyons sur nos convictions de toujours mieux faire et nous nous rappelons toute l'importance de l'humilité dans notre vision de l'avenir.

Cette humilité et cette remise en question m'ont fait aussi comprendre de mes erreurs.

Et je travaille chaque jour dans l'objectif de les corriger et de créer la meilleure équipe possible pour que nos clients soient satisfaits à 100 %. Je suis fier des personnes qui m'entourent et j'espère que les meilleurs perdus reviendront !



www.transcan.fr

Esprit de FAMILLE

C'est sa mission d'ingénieur en automatisation de process pour une grande banque européenne qui a donné à Jérémie Collin de l'Hortet, l'idée de créer Copwork. En 2017, il se lance à Sophia Antipolis comme distributeur et intégrateur de solutions logicielles pour les PME du tissu économique local. Et c'est en 2021 qu'il fait appel à sa sœur Aurélie pour l'épauler dans le développement commercial de l'entreprise. L'esprit de famille pourrait-il faire avancer l'humain dans ce monde numérique ? Eléments de réponse avec la jolie histoire de Copwork, au secours des entreprises qui veulent solutionner les problématiques diverses nées de la digitalisation de leur activité.

Les débuts

Diriger, prendre des décisions... Jérémie n'a pas toujours eu le loisir de partager ces importantes responsabilités : pendant les quatre premières années de Copwork, le jeune ingénieur était seul aux commandes : au four et au moulin... au clavier et au téléphone ! Ce n'est qu'en 2021 qu'il a pensé à Aurélie, sa sœur, pour faire grandir Copwork dans l'écosystème des startups locales spécialisées dans la digitalisation des PME.

Jérémie et Aurélie sont de purs produits locaux : la fratrie grandit à La Gaude. Jérémie suit une formation IT en débutant par un DUT Informatique, qu'il complète par l'école d'ingénieur sophiopolitaine Polytech. Sa carrière commence par des affectations en Belgique 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. Parallèlement, il travaille longuement et s'intéresse à l'automatisation de test : pourquoi ne pas utiliser cette expertise pour proposer des solutions d'automatisations de process aux chefs d'entreprises en quête de solutions de gestion et d'organisation ? C'est de cette réflexion que naît Copwork, qui commence comme distributeur et intégrateur de solutions logicielles. Puis petit-à-petit, le savoir-faire de Jérémie l'amène à concevoir des passerelles avec des logiciels métiers existants.

Offre complète

Aujourd'hui, Copwork travaille donc sur une offre complète qui intègre audit de process et mise en place d'axes d'amélioration via le digital, reposant principalement sur 3 solutions : **Mobiwork**, orienté « terrain » pour les équipes mobiles ; **Odoo**, généraliste mais qui connecte l'ensemble des logiciels dans leur solution, en open source -et donc personnalisable chez les clients en fonction de leurs besoins spécifiques ; et les propres solutions **Copwork**, IA / No-Code, idéales pour les entreprises qui cherchent à développer rapidement des applications sur mesure. Aurélie n'a pas du tout le même pedigree. « Je savais que mon travail prendrait une certaine dimension sociale », sourit-elle à l'évocation de sa première vie professionnelle, comme... assistante maternelle. Après avoir passé le concours d'auxiliaire de puériculture, la jeune maman de trois enfants se réalise en s'occupant de ceux des autres. Loin des lignes de code et des ERP... « Si l'on voulait faire une analogie entre les deux métiers que j'ai pu exercer, on retrouverait cette notion de « prendre soin », de répondre à un besoin d'aide » suggère-t-elle.

En famille

Aurélie, comment passe-t-on des enfants... aux chefs d'entreprise ?

Aurélie Collin de l'Hortet : J'ai eu envie de découvrir un autre univers ! Jérémie m'a présenté l'entreprise et l'idée a fait son chemin. Je suis arrivée en 2021, je me suis formée techniquement pour m'intégrer et l'aider à développer commercialement Copwork. Quand on débute, on a souvent le syndrome de l'imposteur mais cela s'estompe vite.

J'ai réalisé mes premiers rendez-vous avec un peu d'improvisation et de naturel, puis j'ai adapté mon discours. Il ne faut pas se poser mille questions, il faut foncer ! Parfois, on se met beaucoup de pression, mais rien n'est insurmontable...

Jérémie : je suis ingénieur et plus enclin à m'axer sur la théorie mais je considère que c'est en pratiquant que l'on apprend le mieux. C'est ce qui s'est passé avec Aurélie. Et c'est comme cela que je fonctionne avec les jeunes qui travaillent à nos côtés : je les incite à se lancer, à se tester.

Quel est votre vision du travail en famille ? Quels sont vos objectifs dans cette aventure ?

Aurélie : On a la même vision des choses avec Jérémie. La famille, c'est la confiance, c'est une construction sur le long terme. A ce sujet, notre implantation locale n'est pas un hasard : nous avons la même volonté de travailler pour aider les entreprises azuréennes. Beaucoup de clients ont par exemple besoin de support sur les systèmes que nous commercialisons et nous sommes là pour les aider, aussi dans un souci de pédagogie.

Jérémie : Si nous allons aussi nous tourner vers la région parisienne en 2026, la grande majorité de notre clientèle est avant tout locale. J'aime beaucoup étudier la manière dont les entreprises, les commerces que je fréquente, gèrent leur business, de quels outils ils disposent pour mener à bien leur développement. Et je constate que de nouveaux concepts pourraient être lancés ici, avec les outils informatiques qui vont bien. Si nous sommes plutôt orientés sur des entreprises dont les équipes sont sur le terrain, il n'y a pas de limite à la réflexion. Par exemple, Odoo pourrait très bien s'appliquer au monde de la restauration : on retrouve des paramètres pour gérer les tables, les réservations, l'inventaire des stocks, etc.

Aurélie : Beaucoup d'entreprises sont encore trop peu digitalisées et s'intéressent à nos solutions. Il y a beaucoup de travail dans certains secteurs, comme dans les entreprises de nettoyage par exemple : elles ont souvent besoin de solutions fluides pour gérer leurs plannings et ne travailler qu'avec un seul outil pour centraliser leurs données.

Comment les aider ?

Jérémie : Nous investissons beaucoup en R&D sur certaines fonctionnalités comme l'optimisation de plannings. En utilisant l'IA, nous allons toujours plus loin dans cette rationalisation. Et nous pouvons faire du sur-mesure avec Odoo : ce qui vous manque spécifiquement, nous le développons et nous l'intégrons.

Avec un objectif en ligne de mire : utiliser ce levier qu'est l'IA pour passer plus de temps dans notre relationnel à l'autre et que ces outils nous aident à développer l'humain dans l'entreprise, et pas l'inverse. Mais je reste confiant sur ce que veulent les chefs d'entreprise d'aujourd'hui...

COPWORK



www.copwork.eu



COPWORK

AURÉLIE & JÉRÉMIE COLLIN DE L'HORTET



CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR

CÉLINE GARROT

UN PARCOURS TRANSVERSE, de l'ingénierie informatique à la banque de détail

Céline Garrot a rejoint la Caisse d'Epargne Côte d'Azur en juin 2025, en qualité de membre du directoire, en charge du pôle Banque De Détail. Retour sur son parcours transverse, qui l'a tout d'abord amené à s'investir dans des fonctions stratégiques avant de revenir à des responsabilités opérationnelles pour développer une expertise à 360 ° des métiers du monde bancaire et de leurs évolutions.

Comment avez-vous débuté dans la banque ?

Céline Garrot : Mon parcours s'est essentiellement construit dans le monde bancaire, mais il reste très diversifié. Je suis originaire de Bourgogne et j'ai vécu principalement dans la moitié Est de la France : Strasbourg, Marseille et Paris, avant de rejoindre Nice cet été. Tout a commencé par un diplôme d'ingénieur en informatique en 1995, suivi par quatre années chez l'éditeur de progiciels Sopra, pour des missions de conseil IT, principalement dans le secteur bancaire. Et c'est par cette voie qu'en 2000, je suis recrutée chez LCL, où je reste 19 ans. Une banque qui m'amènera successivement de l'informatique jusqu'au poste de Directeur du marché des professionnels.

Vous vous prédisposiez à l'ingénierie informatique ?

J'ai finalement suivi un parcours assez classique : lorsque vous êtes une fille et que vous êtes douée en maths, il y a une orientation assez naturelle dans ce domaine ! J'ai donc passé un concours post bac et intégré l'Ecole Polytechnique Féminine. J'y ai opté pour un parcours assez généraliste, qui m'ouvrait le champ des possibles en termes d'activités. J'avais cette volonté, dès le départ, de choisir l'informatique comme point d'entrée, sans pour autant en faire une finalité dans ma carrière. Et je l'ai constaté tout au long de mon parcours : j'ai finalement beaucoup plus d'intérêt pour la diversité des métiers de la banque, que pour ceux de l'IT.

Quelles ont été vos premières affectations ?

J'ai commencé au sein de la banque LCL par ce qui ne s'appelait pas encore le Big Data, mais plutôt les bases de données. Nous étions aux prémisses de l'informatique décisionnelle. J'ai travaillé sur le scoring client et le marketing opérationnel, ce qui m'a par la suite orientée vers des fonctions plus axées sur le marketing.

Ce qui vous apporte aujourd'hui une vision à 360° de l'univers bancaire...

Oui, si ma formation ne me prédisposait pas spécialement à faire carrière dans la Banque, c'est via l'IT que j'ai eu accès à l'ensemble des fonctions de l'entreprise. Responsable de l'informatique décisionnelle, j'avais beaucoup

d'interactions avec les équipes marketing en tant que « fournisseur de données ». Par la suite, mes choix ont plutôt été dictés par des rencontres : une carrière se construit aussi avec ce que vous « pouvez faire » plutôt que ce que vous « savez déjà faire ». J'ai donc poursuivi par un poste en contrôle de gestion.

Il y a bientôt 15 ans, vous changez complètement d'orientation...

Oui, nous sommes en 2011 et je me dis, « je travaille dans une banque, il faut que je vois des clients ! ». Je pense que pour évoluer, il faut être hyper opérationnelle et savoir très concrètement ce que l'on veut. Je prends donc un poste de directrice d'agence à Strasbourg puis deviens directrice de groupe des agences du Bas-Rhin. C'est beaucoup de management, d'humain, avec 15 directeurs d'agence, une cinquantaine de collaborateurs...

C'est une révélation pour vous ?

Là, je découvre vraiment toute la richesse et la complexité des métiers d'agence. Et je prends le goût du réseau, l'énergie, la dynamique commerciale. J'apprends de moi : j'ai une vraie appétence pour le développement, le goût du défi, des résultats...

La banque de détail me plaît, le retail me parle. Je prends donc de plus en plus de responsabilités. Durant cette période, j'ai beaucoup appris de mes collaborateurs mais cela a été gagnant-gagnant, car au travers de mes précédents postes d'état-major ou de services centraux, j'ai pu leur apporter une vision stratégique peut-être plus large quand eux m'apprenaient le quotidien des agences. Ayant trouvé ma voie, je progresse et je deviens Directrice régionale à Paris. Mon dernier poste chez LCL, Responsable de marché des professionnels et des petites entreprises sur le périmètre national, s'est étendu de 2017 à 2019.

Vous rejoignez ensuite le groupe BPCE ?

En 2019, la Caisse d'Epargne Ile-de-France m'accueille comme Directrice des Fonctions Supports (Services Bancaires, Recouvrement et Affaires spéciales). L'enjeu ? Rapprocher les back office des clients pour faire en sorte que ces collaborateurs qui travaillaient en administratif évoluent vers plus de contact client.

Nous étions en pleine période Covid : nous devions distribuer les PGE, assurer la continuité des flux clients à un moment où les agences étaient peu actives. Il fallait resserrer le lien avec nos clients. Les trois dernières années, de 2022 à 2025, j'avais la charge du développement de la banque de détail, donc de la stratégie côté retail, du marketing, de la distribution et de la transformation digitale. Depuis le 1er juillet 2025, je dirige le Pôle Banque de détail de la CECAZ : j'y ai découvert une banque qui a une belle empreinte, un très fort ancrage local auprès de ses clients et sociétaires.

Quelle y est votre contribution ?

Mandataire de la banque de détail, j'ai intégré le Directoire, ce qui implique ma participation active à la gouvernance et à la stratégie de la banque. J'ai en responsabilité le réseau des 110 agences de la CECAZ mais aussi le marketing et la distribution. Il s'agit pour moi de porter le développement, de continuer à faire rayonner la banque, la continuité de son action et son utilité sur le territoire, auprès des particuliers comme des professionnels.



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

CSE externalisé : DES AVANTAGES POUR TOUS

Dans sa mission de conseil, l'expert-comptable se voit régulièrement confronté aux problématiques des dirigeants dans bien d'autres domaines que la seule tenue ou la révision des comptes de leur entreprise. Les interrogations peuvent être d'ordre social, fiscal et entrent souvent dans la sphère privée tant la porosité entre vie privée et vie professionnelle est importante dans le quotidien du chef d'entreprise. Chez Excelsia, Carole Boulanger prend toute la mesure de cette nouvelle dimension de conseil attendue par sa clientèle de TPE et PME. Son cabinet propose aujourd'hui à ses clients de bénéficier par exemple des nouvelles réglementations liées aux comités d'entreprises externalisés, particulièrement avantageux pour les TPE, en partenariat avec Arnaud Hué, qui commercialise les solutions Tempeos.

Comment vous êtes-vous intéressée à cette solution de CSE externalisé ?

Carole Boulanger : J'ai beaucoup de clients TPE et PME qui n'ont pas mis en place de CSE, principalement parce qu'ils ne connaissent pas la réglementation ou qu'ils n'en ont pas l'obligation légale. Bien souvent, les dirigeants craignent que l'outil mis en place dans leur entreprise n'échappe à leur contrôle et devienne une source de complications de gestion.

Chez Excelsia, ils peuvent nous déléguer cette question : nous proposons la partie liée aux avantages du CSE ainsi que la gestion du budget que l'employeur décide de lui attribuer, directement sur notre portail. Le dirigeant décide lui-même de l'affectation de ce budget et nous nous occupons du reste du travail ! Cette prise en compte de l'optimisation sociale de l'entreprise est un nouveau service proposé par Excelsia.

Notez que cela permet aussi au chef d'entreprise d'en bénéficier car aujourd'hui, même seul, en entreprise individuelle, en tant que gérant majoritaire ou en profession libérale, vous pouvez bénéficier de ce CSE, très facile à mettre en place.

Ce nouveau service repose sur le partenariat créé avec Arnaud Hué, d'A&D Concept by Tempeos. Arnaud, en quoi consiste votre activité ?

Arnaud Hué : En novembre 2024, j'ai créé A&D Concept by Tempeos, mon activité de CSE Externalisé.

J'ai recherché parmi ceux qui offraient le plus d'avantages et proposaient le maximum d'offres aux salariés et ceux

qui pouvaient couvrir l'ensemble des éléments d'exonération fiscale proposés aux entreprises. La motivation première pour moi était de répondre à une petite injustice en permettant aux TPE de profiter des mêmes

“ Récompenser son équipe ? Oui. Mais en profiter soi-même aussi ? Encore mieux. Offrir du bien-être à toute l'équipe et au dirigeant : une communauté où chacun gagne ! ”

CSE : quelques rappels

Le budget ASC (activités sociales et culturelles) du CSE finance les avantages sociaux et culturels pour les salariés (chèques-cadeaux, loisirs, voyages...). Son montant est fixé librement par l'employeur, sauf accord collectif et il ne peut être utilisé pour d'autres types de dépenses.

Sur ce volet, des partenariats exclusifs ont été négociés depuis plus de 18 ans par Tempeos, dans tous les secteurs d'activité susceptibles d'apporter des avantages concrets et des remises intéressantes à ses utilisateurs : e-commerce, beauté & santé, banque & commerce, grande distribution, maison, voyages...

avantages que les grandes. Aujourd'hui, une entreprise en quête de développement de sa marque employeur, qui est en recherche de talents, peut ainsi proposer à ses employés au moins l'équivalent de ce qui existe en matière de CSE au sein des structures les plus importantes.

L'objectif premier de la mise en place d'un CSE externalisé reste d'attirer les collaborateurs et les fidéliser en leur apportant plus de pouvoir d'achat, dans un équilibre gagnant-gagnant : du pouvoir d'achat pour le salarié, des exonérations de charges pour le dirigeant.

Comment fonctionne l'interface Tempeos ?

Arnaud Hué : c'est très simple et très facile d'accès. Par un simple abonnement, nous mettons en place une solution d'avantages avec de très nombreux bénéfices et remises pour les salariés. Chacun d'entre eux a un accès unique à la plateforme avantages. Ainsi ils peuvent profiter de plus de 1.000.000 d'offres de remises négociées dans les domaines des loisirs, voyages, billetterie, grande distribution. Les offres sont gérées par Tempeos au niveau national tandis que mon agence prend en charge les offres locales dans le 83 et le 06. Cela permet de personnaliser les avantages et de créer une communauté de partenaires. Sports, loisirs, courses du quotidien...

Mais ce qui est très précurseur avec Excelsia, c'est que, si, comptablement, la mission de l'expert est d'aider et de soutenir l'entreprise, là, cela va beaucoup plus loin, car Carole a créé son propre Club Avantages au service de ses clients...



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

Club Avantages EXCELSIA :
<https://aetdconcept.tempeos.com/excelisia/>



A&D CONCEPT
By TEMPEOS
323 Boulevard des Oliviers
83300 Draguignan
06 70 69 88 08
aetdconcept.tempeos.com
arnaud.hué@tempeos.com

EXCELSIA & TEMPEOS

CAROLE BOULANGER ARNAUD HUÉ



NICETOILE

PATRICK NOLIER

NICETOILE : nice refresh !

Dix ans déjà que Patrick Nolier dirige NICETOILE. Le chouchou des niçois (il est le centre commercial le plus fréquenté de Nice) termine l'année sur de grands travaux d'embellissement et va amorcer 2026 en présentant plusieurs nouvelles enseignes qui devraient encore renforcer son attractivité.

La Trajectoire

Fils, petit-fils, arrière-petit-fils de boulanger, Patrick Nolier a la fibre du commerce : le breton passé par Rennes, Rouen, la Picardie et la Région Parisienne devient un vrai niçois d'adoption en 2015, lorsqu'il prend la direction de NICETOILE, le centre commercial préféré des niçois ouvert en 1982. Patrick préside par ailleurs Nice Shopping depuis la création de cette association qui fédère l'ensemble des forces vives du commerce de la ville, en fait sa promotion auprès des niçois et des touristes et organise la Grande Parade de Noël à Nice. (le 7 décembre 2025)

Le virage de 2025

Quels sont les projets du centre commercial cette année ?

Patrick Nolier : Nous sommes sur un projet très ambitieux pour NICETOILE : nous avons démarré des travaux en juin 2025 et nous avons pour ambition de les terminer avant Noël.

Ils consistent tout d'abord en la rénovation / réfection des deux entrées principales, intérieures et extérieures. Nous retravaillons tout le sas d'accès pour créer un effet « Waouh » servi par une ambiance très immersive avec notamment des murs d'écrans géants dans les deux entrées principales. Ensuite, nous rénovons toutes les vitrines qui donnent sur l'avenue Jean Médecin. Demain, elles feront plus de 6 m de haut ! Elles n'étaient auparavant travaillées que sur 2,50 m à 3 m : elles assureraient une continuité visuelle avec les arches de la Place Masséna mais n'étaient pas assez mises en valeur... Nous reprenons donc l'architecture originelle, en voûtes, que nous allons magnifier.

Que va-t-il se passer à l'intérieur ?

Nous allons sublimer l'existant, nous opérons un important « refresh » : changement de mobilier, de décos, de peintures et nous lançons la remise en valeur des fameux ascenseurs-bulles, véritables signatures iconiques de NICETOILE, installés depuis l'ouverture en 1982. Pour l'époque, ces ascenseurs de verre qui donnaient sur le vide, c'était unique : les enfants venaient même les prendre comme on ferait un tour de manège en centre-ville ! Un lustre monumental de plus de 12 m de haut, composé de plus de 500 pièces lumineuses sera suspendu dans cette trémie, juste devant les ascenseurs, reflétant la lumière du jour : une œuvre d'art...

Dernier élément important de cette requalification : au niveau -1 étaient installées plusieurs terrasses existantes mais sans harmonie ni grand confort. Nous allons créer dans cet espace un grand jardin d'hiver avec des plantes naturelles : le site est très lumineux car il est situé sous une immense verrière. Chauffé l'hiver et climatisé l'été, cet espace commun profitera à tous les restaurants et permettra d'accompagner un renforcement de notre offre food.

Tout en conservant l'élégance de NICETOILE avec une dominante de blanc, de marbre et de verre trempé, on vient donc apporter ici de la chaleur et un positionnement très niçois qui reprend les codes couleur de la ville : orangé, vert... agrémenté de matériaux bois.

Développer l'offre de restauration n'était pas le seul objectif de ces grands travaux...

Non, c'est surtout pour nous l'idée de retrouver NICETOILE comme le point de rendez-vous des Niçois, au croisement des lignes 1, 2 et 3 du tramway, à deux pas de la gare SNCF, avec

le plus important parking du centre-ville de Nice et ses 2200 places : nous voulons recréer ces moments de rencontres conviviales, confortables, incontournables.

Qu'en est-il de l'offre commerciale ?

Tout sera livré d'ici Noël mais le jardin d'hiver devrait être terminé aux vacances de février. Plusieurs nouveautés arrivent : ce refresh s'accompagne de l'arrivée de nombreuses enseignes. Nous travaillons depuis un certain nombre d'années sur un repositionnement de notre offre pour être plus en adéquation avec les attentes des niçois et des touristes. Cet été, le restaurant Pitadine, qui propose de la street food méditerranéenne a ouvert au +2 ; puis en juillet la taverne grecque Fira s'installait au niveau 0. Cet hiver, le concept italien de pizzas romaines Rom'Antica verra le jour au +2 et un nouveau kiosque, « Maison Edouard », retravaillera la sandwicherie haut de gamme à la française. Par ailleurs, la plus grande pharmacie de Nice, ouverte depuis un an sur plus de 1500 m² est un véritable succès, avec un très bon positionnement prix. L'enseigne italienne Cosmetics Wycon installera sa première boutique dans le sud est de la France au niveau 0 et Mademoiselle Vernis, nouveau bar à ongles, ouvrira également avant Noël, tandis que le premier Nocibé du centre-ville était lancé en septembre : Nicetoile devient donc la plus grande offre « beauté » de la ville de Nice !

Enfin, très attendu au premier trimestre 26, le Flagship Nike, premier magasin du 06 et du 83 de cette envergure, sera disponible sur 1200 m² avec l'ensemble de la gamme déclinée sur deux étages, sur une offre complémentaire de celle des boutiques Snipes et Adidas Original qui fonctionnent déjà très fort.

Vous présidez Nice Shopping : comment se porte l'association phare du commerce niçois ?

Nice Shopping est suivi par de plus en plus de niçoises et niçois, avec plus de 30 000 followers sur l'ensemble des réseaux sociaux et plusieurs millions de vues chaque mois, Nice Shopping est LE guide des bonnes adresses à Nice !

Nous avons la chance d'avoir un territoire varié, avec beaucoup d'offres, de concepts différents et de nouveautés : cette diversité, cette richesse profitent à tous et ce qui bénéficie à la ville de Nice bénéficie à tous ses quartiers.



www.nicetoile.com www.niceshopping.fr

NICETOILE - Avenue Jean Médecin - Nice

DIRIGEANT à temps plein

Avec son pedigree d'ingénieur et un background orienté tech, il se serait bien vu créer une startup, mais finalement, Thibaut Astolfi n'aura pas coché la case IT pour monter sa boite. Néanmoins... on ne se refait pas : en cocréant Proxima Intérim à Saint-Raphaël, le trentenaire a tout de même ajouté quelques ingrédients de management et des process très marqués « ingé » à sa recette du recrutement d'intérimaires dans le secteur des travaux publics. Avec une ambition : « scaler » sa méthode, suivre des process préétablis tout en conservant cette proximité client et collaborateurs, qui a fait tout le sel de l'entreprise née sur une rencontre fortuite, il y a déjà 5 ans.

La trajectoire

«**S**on m'avait dit il y a dix ans que j'allais me réinstaller à Fréjus, j'aurais souri... ». Thibaut Astolfi aime se remémorer son « parcours de cadre sup' classique » qui a par la suite bifurqué avec bonheur vers l'entrepreneuriat. Un cursus à l'Institut Supérieur de l'Electronique et du Numérique (ISEN) à Toulon avec deux expériences de stage. Une première startup spécialisée dans la radiofréquence l'accueille tout d'abord à Sophia-Antipolis. L'année suivante le voit entrer comme ingénieur radio chez Orange avant de partir un an pour Montréal. Une expatriation HEC qui lui permet d'aborder l'entrepreneuriat, le management et un double diplôme qui lui offre surtout l'opportunité de maturer ses projets...

Retour en France, pour découvrir le poste de Business Unit Manager chez Amaris Consulting à Aix-en-Provence. Son job ? Recruter des ingénieurs en CDI et les positionner chez ses clients, pour des missions de moyenne ou longue durée. Robotique médicale, objets connectés... Thibaut travaille sur des projets sympas et développe ses qualités commerciales. Le Volontariat International en Entreprise, (V.I.E.) le tente : il débutera à Glasgow en 2019 dans l'objectif de poursuivre à Capetown. La date de son départ approche : hélas, nous sommes en... mars 2020.

Le déclic

Thibaut passera le confinement chez ses parents à Fréjus. Et une rencontre va bouleverser ses plans de voyages. Le dirigeant d'un groupe de travaux publics, à Fréjus, le pressent pour qu'ils créent ensemble une entreprise de travail temporaire : « un projet de longue date qu'il a pu concrétiser avec moi : l'idée était de garder la maîtrise des RH dans son milieu, les TP ».

Proxima est lancé, Thibaut en prend la direction. Cinq ans plus tard, le concept a bien grandi et 2026 devrait être l'année de l'expansion avec le lancement d'un centre de formation et la création d'une nouvelle agence.

Proxima Intérim, c'est surtout l'histoire d'une rencontre ?

Thibaut Astolfi : Quand a été évoquée l'idée d'une collaboration, j'ai d'abord pensé que l'idée avait été lancée au hasard de la discussion mais je me trompais. En préparant le business plan, j'ai bien vu que le marché était là et l'idée très intéressante. J'ai démissionné et nous avons lancé Proxima en novembre 2020, avec une dizaine d'intérimaires.

Ton organisation de chef d'entreprise ?

J'ai beaucoup lu et je suis devenu super organisé, c'est mon côté ingénieur qui ressort ! Deux principes me guident : prendre le job le plus important à tomber de la semaine et commencer par celui-ci. C'est le « Eat That Frog », la technique enseignée par Brian Tracy : si tu « manges ta grenouille » chaque matin, ta productivité est décuplée. Autre principe : découper une tâche en plusieurs sous-tâches pour les réaliser par étapes.

Comment s'est développée la boite ?

Après ce premier client, petit à petit, nous avons développé notre portefeuille dans d'autres secteurs que les TP. Je maîtrisais bien le volet recrutement, j'ai dû travailler le côté commercial. Pendant un an, j'ai assuré l'administratif, le recrutement et le développement commercial, jusqu'à l'arrivée de Séverine à qui j'ai progressivement délégué les tâches de gestion de l'agence. Audrey nous a rejoint en 2023 en tant qu'assistante administrative. Chacun monte en compétence et Audrey a aujourd'hui la charge d'auditer les process de Proxima en vue de notre développement sur d'autres sites. Notre croissance de CA et d'effectifs est continue et nous commençons à nous spécialiser sur les secteurs des TP, du Bâtiment, des espaces verts et du recyclage, suivant le triptyque : formation, intérim, recrutement.

D'autres projets ?

Nous développons un outil pour recruter de manière scientifique avec des entretiens comportementaux structurés. A l'écoute des besoins du client et de ses expériences, nous utilisons ces critères pour déterminer des questions situationnelles qui permettent de projeter les candidats sur un poste. Nous avons travaillé sur un process en partie automatisé, que nous utilisons et affinons depuis plus d'un an. L'IA nous aide à fournir un retour quantitatif et apporte une aide à la décision. Nous sommes très Carrés avec nos clients : recruter est une science...

Autre projet imminent : le lancement de notre centre de formation, « Istya » (déesse du savoir et de la connaissance), tout prochainement, pour proposer des alternances à des jeunes sur des qualifications qui manquent dans les TP comme les maçons VRD, par exemple. Il y a une vraie déperdition de compétence sur de nombreux métiers. Près de 30 personnes vont démarrer la formation, attendues par leurs futurs employeurs...

Hors cadre

CROSSFIT

Tous les midis, Thibaut relâche la pression en s'entraînant. Niveau RX, « je peux à peu près tout faire mais je ne suis pas encore un athlète pro ! » s'amuse-t-il.

SES CHIFFRES

« Je pense comme l'explorateur Mike Horn : « avec seulement 5 % des informations, vous pouvez vous lancer ». C'est mon côté aventureur ! Chez Proxima, tout le monde est à... 110 % ! Ma plus grande satisfaction : l'équipe que nous avons construit. Je suis bien placé pour savoir que le recrutement est une discipline difficile ! »



249 Avenue du 8 Mai 1945 - 83700 Saint-Raphaël

contact@proxima-recrutement.com

04 94 17 57 69

www.proxima-recrutement.com





PROXIMA INTERIM

THIBAUT ASTOLFI



ORBISUR GROUPE

NICOLAS N'DIAYE

Objectif INCLUSION

Sensible à la question des enfants neuroatypiques, Nicolas N'Diaye veut mettre ses talents d'entrepreneur au service d'une cause -à ses yeux trop peu entendue en France, celle de leur adaptation en milieu scolaire et la poursuite de leurs études supérieures. En créant une école qui s'adapte à la neurodiversité, il souhaite apporter une réponse concrète à un problème situé à la croisée des questions éducatives et d'inclusion, tout en proposant de la création de valeur, en résonance avec son profil d'entrepreneur engagé depuis près de 20 ans.

Trajectoire

Entreprendre, il sait. Fondateur du groupe de solutions de sécurité Orbisur, Nicolas N'Diaye se lance un nouveau défi en 2026. Et parce qu'il a débuté jeune comme chef d'entreprise (ses premières expériences en la matière remontent à l'âge de 18 ans !), Nicolas veut pouvoir aujourd'hui se lancer dans une nouvelle aventure qui lui permettra aussi de témoigner de son expérience en matière d'entrepreneuriat, dans un souci de transmission.

Sa vocation pour diriger, entreprendre, naît très tôt. A l'issue d'un Bac STT (Sciences et Techniques Tertiaires), il s'oriente vers un BTS NRC (Négociation et Relation Client), qui lui permet de développer ses aptitudes commerciales au sein d'une entreprise industrielle de la région parisienne. Après une Licence Professionnelle en alternance et un passage par la division Stratégie Achats du groupe Renault, il part un temps à Londres parfaire son anglais et s'imprégner de cette culture anglo-saxonne qui doit l'aider pour mener à bien ses ambitions entrepreneuriales. Les rencontres et opportunités le voient s'associer dans un premier temps au sein d'une PME de fabrication de meubles puis dans le conseil en communication et le marketing. C'est enfin dans la sécurité et en fondant le groupe Orbisur qu'il réalisera ses ambitions entrepreneuriales ainsi qu'une belle percée dans le milieu très fermé des entreprises de sécurité privée. Orbisur emploie principalement agents de sécurité et hôtesses, mais propose surtout de les former : en créant Orbisur Academy, Nicolas N'Diaye professionnalise ses recrues, les fait monter en compétences en apportant une plus-value concrète à chacune d'entre elles. Au fil du temps, le groupe développe ses activités à Paris et en région parisienne, à Lyon et sur la Côte d'Azur (le siège du groupe est situé à Antibes) ainsi qu'à Annecy. Et aujourd'hui, Nicolas compte aller beaucoup plus loin dans la formation...

Changement de cap

Cela fait déjà longtemps que tu diriges des entreprises : quel bilan fais-tu de ces dernières années ?

Nicolas N'Diaye : Près de 20 ans que j'entreprends ! J'ai connu des réussites rapides comme des projets avortés, des descentes aux enfers et des « remontada » ; tout ceci, avec beaucoup de gestion de l'humain dans les moments difficiles, ce qui amène à pleinement réaliser la solitude du chef

d'entreprise. Le maître-mot, c'est -je crois, le terme de « résilience » : il correspond bien à mon parcours de chef d'entreprise, qui n'est jamais linéaire, mais fait de soubresauts, de trahisons, de difficultés et d'échecs, comme de satisfactions et de victoires. Mais je reste positif : j'ai toujours des envies, des idées, de l'ambition ! Je le dois à ceux qui m'entourent au quotidien et qui m'accompagnent au plus près dans mes aventures. Malgré la solitude du chef d'entreprise, travailler avec les meilleurs permet d'avancer en toutes circonstances.

“ Nous voulons apporter des solutions à la poursuite de l'enseignement de tous ces jeunes qui ne se reconnaissent pas et qui ne parviennent pas à s'adapter à un enseignement classique. ”

Quel est ton nouveau projet ?

Il part d'un constat. Dans mon entourage, j'ai eu l'occasion de constater que l'on prend peu en compte les difficultés d'insertion en milieu scolaire des jeunes dits « neuroatypiques ». Mes trois enfants présentent des symptômes de ces fonctionnements neurologiques différents de la norme. Les personnes neuroatypiques présentent souvent une hyperconnectivité cérébrale, qui influence leur manière de penser, de ressentir, d'interagir. Contrairement aux profils dits neurotypiques, qui suivent une logique linéaire, les neuroatypiques associent les idées de façon plus intuitive et créative. Un fonctionnement qui peut se révéler d'une grande richesse mais qui pose surtout de très grands défis dans un monde conçu pour les neurotypiques...

Comment agir dans ce contexte ?

J'ambitionne de transformer Orbisur Academy en une école qui présentera la particularité d'être construite autour des réponses à ces problématiques quotidiennes traversées par les personnes neuroatypiques. Cela passera par le recrutement d'un personnel enseignant formé sur la neurodiversité, mais aussi par l'adaptation des infrastructures de cette école, en termes d'accueil, d'acoustique, d'ergonomie, de luminosité... Nous voulons apporter des solutions

à la poursuite de l'enseignement de tous ces jeunes qui ne se reconnaissent pas et qui ne parviennent pas à s'adapter à un enseignement classique. On leur dit trop souvent « concentre-toi, adapte - toi ». C'est d'ailleurs là tout l'enjeu de cette école : c'est à nous de nous adapter à eux, à leur fonctionnement, pas l'inverse !

Quel est le programme de cette nouvelle aventure entrepreneuriale et humaine ?

Dans un premier temps, Orbisur Academy va être en pleine transformation. Ce centre de formation qui répond aux besoins des équipes d'être formées à l'évolution de la demande en matière de sécurité comme de réglementation, va continuer de proposer cette activité mais aussi s'ouvrir à d'autres disciplines : self-défense, etc...

En parallèle, nous allons installer notre école à Nice. Elle devrait intégrer une section Ecole de commerce et de Gestion (jusqu'aux Masters) et une section dédiée aux métiers de la sécurité. Nous constituons déjà notre équipe opérationnelle et en parallèle, nous allons fonder une association en vue de développer le mécénat des entreprises en direction de ces jeunes. Trop d'entreprises rencontrent des difficultés à répondre à leurs obligations en matière d'inclusion, de recrutement de personnel en situation de handicap : souvent, ce n'est pas faute de vouloir recruter, ce serait plutôt parce qu'elles n'ont pas les bons interlocuteurs... c'est ce que nous allons leur proposer.

Ce type d'initiative mérite d'être reconnue d'utilité publique ?

C'est notre ambition ! Nous souhaitons créer un écosystème dans la formation, autour de tous les besoins des étudiants. Nous réfléchissons par exemple à la question du logement et travaillons activement à la prise de participation dans des entreprises du real estate, par le biais de NDIAYE Enterprises - holding du groupe, afin de répondre à cette demande insatisfaite. Il y a tant à faire en ce domaine...



www.orbisur.com

HISTOIRE ascensionnelle

Rien ne prédestinait vraiment Franck Silvestre, enfant d'une famille modeste du Doubs, à devenir chef d'entreprise sur la Côte d'Azur. Mais à y regarder de près, son parcours raconte l'histoire d'un jeune homme qui n'a jamais cessé de grimper, malgré les obstacles, les doutes et les détours. Cofondateur d'Acro Solution en 2012, il dirige aujourd'hui une entreprise qui réalise plus de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires entre la Côte d'Azur et le Doubs. Au cœur de cette aventure : la détermination d'un homme qui s'est construit par le travail, l'audace et une capacité rare à se relever des épreuves. Voici l'histoire de l'ascension d'un jeune homme, devenu chef d'entreprise.

Les débuts,

grandir proche des quartiers populaires

A Montbéliard, Franck grandit auprès de sa mère, dans un environnement modeste, proche des quartiers populaires. Les fins de mois sont toutes difficiles, mais l'essentiel est là : des valeurs solides, une mère qui se bat et un fils qu'elle pousse à aller plus loin que ce que la vie semble lui promettre. L'école n'est pas son terrain de jeu. « J'ai grandi proche des cités et j'ai fait quelques bêtises... L'école, ce n'était pas mon fort. J'avais des capacités, mais je n'ai jamais su les exploiter », reconnaît-il aujourd'hui. Ce n'est pas un professeur qui le remettra sur les rails : c'est sa mère. C'est elle qui le tient, qui l'encadre, qui refuse qu'il décroche, malgré les mauvaises fréquentations et les difficultés. C'est encore elle qui lui transmet le goût de l'effort, la volonté de ne jamais lâcher. Franck comprend peu à peu qu'il possède un atout décisif : le relationnel, le contact humain, le bagout. Cela deviendra l'un des piliers de son parcours.

2008 : Londres,

l'école de la rigueur

En 2008, Franck décide de partir à l'étranger pour découvrir autre chose. Direction Londres, ville-monde où il faut travailler dur pour trouver sa place. Il commence tout en bas : plongeur, commis, puis serveur. Très vite, grâce à son énergie et son sérieux, il évolue vers des postes à responsabilités. Là-bas, il apprend trois choses qui ne le quitteront plus : la discipline, la rigueur et l'exigence du travail bien fait. Cette parenthèse anglaise le façonne. Mais il n'a pas encore l'idée de créer une entreprise : le déclic viendra plus tard.

Retour en France,

Monaco et l'expérience Häagen-Dazs

De retour en France à la fin des années 2010, Franck rejoint Häagen-Dazs à Monaco. Il y découvre un univers totalement différent : pilotage d'un point de vente, gestion d'équipe, organisation, responsabilités commerciales... Ce passage sera déterminant.

Il y apprend le management, la gestion, le rapport aux clients, la structuration d'une activité. Autant d'armes qui lui serviront plus tard dans l'aventure Acro Solution.

C'est à partir de 2012 que Franck découvre progressivement un univers encore confidentiel à l'époque : les travaux sur cordes. Un métier technique, engagé, où tout est à construire : équipement, sécurité, réglementation, reconnaissance du savoir-faire. Ce qui pourrait en

effrayer certains le stimule, lui. Il y retrouve ce qu'il aime : la hauteur, la maîtrise technique, la responsabilité, la confiance indispensable entre les membres d'une équipe.

Le travail sur cordes, c'est accéder à des endroits où les autres ne vont pas. Une image qui lui ressemble...

“ J'ai toujours eu cette volonté de construire, de développer, d'apprendre. Voir chaque jour que cela porte ses fruits, c'est l'une de mes plus belles satisfactions. ”

2012, Naissance d'Acro Solution

En 2012, l'opportunité de créer une société dédiée à ces interventions d'accès difficile se présente. Franck cofonde Acro Solution et en prend rapidement la direction opérationnelle.

Les débuts sont exigeants : il faut convaincre, expliquer, rassurer, structurer un métier encore mal connu. Franck sillonne la région, multiplie les contacts, décroche ses premiers chantiers.

Parmi eux, un démontage complexe : une immense sculpture à retirer de la façade d'un hôtel niçois. Un chantier long, difficile... mais qui donne à Acro Solution sa première vraie visibilité. L'entreprise s'est développée autour d'un cœur de métier : la maîtrise d'un moyen d'accès particulier au bâti. Ses équipes interviennent

aujourd'hui dans de nombreux domaines : la rénovation du patrimoine, les travaux urbains et industriels, l'étanchéité, les travaux sur événements, l'entretien des ouvrages d'art, le confortement de falaises, la rénovation de façades, ainsi que de nombreuses interventions complexes.

La satisfaction du travail bien fait et l'apprentissage permanent

Après la tempête Alex, Acro Solution participe notamment à des interventions cruciales sur ouvrages d'art. Franck veille personnellement à la formation, à l'équipement et à la responsabilisation de ses techniciens. Une part importante de l'activité concerne les syndics et les copropriétés, mais les équipes savent intervenir sur tout type de bâtiment.

Sa ligne directrice est simple : « Je veux pouvoir me promener dans n'importe quelle rue de la ville sans craindre de voir un chantier mal fini que nous aurions réalisé. »

Ce qui le rend le plus heureux : le travail accompli, propre, précis. Pour lui, la vraie satisfaction se construit dans le triptyque client - salarié - dirigeant.

Travailleur acharné et curieux infatigable, Franck discute avec les fournisseurs, bureaux d'études, architectes, techniciens et toutes les personnes qui gravitent autour des dossiers. Son livre de chevet a longtemps été le Dicobat ! Aujourd'hui, ce sont surtout les échanges avec les professionnels du terrain qui enrichissent son expertise.

« J'ai toujours eu cette volonté de construire, de développer, d'apprendre. Voir chaque jour que cela porte ses fruits, c'est l'une de mes plus belles satisfactions. »

Hors cadre

UN PAPA ORGANISÉ AU CORDEAU

Derrière le chef d'entreprise, il y a le père ! Franck s'occupe de ses deux enfants une semaine sur deux, ce qui implique une organisation millimétrée : écoles, trajets, activités, chantiers, rendez-vous. « Je pensais que ce serait insurmontable, mais finalement, ça fonctionne. Il faut savoir adapter son emploi du temps. » Papa et chef d'entreprise très présent : deux rôles qu'il honore avec la même implication.

S'ÉVADER

Son plaisir de père ? Découvrir le monde avec ses enfants. Voyages à l'étranger, escapades locales, week-ends improvisés... « Ces moments sont une vraie respiration, une source d'énergie qui me rappellent d'où je viens, ce que j'ai construit, et pourquoi je me bats chaque jour : offrir un avenir solide à ceux que j'aime, tout en faisant grandir l'entreprise que j'ai contribué à créer et que je dirige toujours aujourd'hui avec la même passion qu'au premier jour ».

ACRO
DES HOMMES À LA HAUTEUR DE VOS TRAVAUX
SOLUTION



65 route de Canta Galet - 06200 Nice
contact@acro-solution.fr
04 92 29 18 55
www.acro-solution.fr

BORN TO BOSS

ACRO SOLUTION

FRANCK SILVESTRE



POMPES FUNÈBRES ET MARBRERIE ANTIBOISES

**CHRISTOPHE & CATY
NAUDIN**

Une affaire D'HUMANITÉ

En reprenant les Pompes Funèbres Antibooises, Caty et Christophe Naudin ont découvert les aléas de la vie d'un couple d'entrepreneurs en 2025. Une entreprise de service, quelle qu'elle soit, ils en sont persuadés : c'est avant tout une affaire d'humanité. Forts de leur expertise du monde funéraire, ils proposent aux familles de donner du sens aux obsèques en rendant un hommage très personnalisé, à l'image du défunt, en prenant le temps de l'écoute, dans une démarche authentique.

Parcours de vie

Caty naît à Saumur, où elle rencontre Christophe il y a plus de trente ans. Tandis qu'elle grandit dans sa ville natale, lui enchaîne les déménagements à travers la France, suivant les affectations de ses parents puis ses propres études. À Saumur, Christophe entreprend un BTS commercial sans réelle conviction, tandis que Caty obtient son bac, passe une année à l'université puis débute sa vie professionnelle comme secrétaire. À la fin de ses études, Christophe saisit une opportunité professionnelle inattendue : un poste dans le secteur funéraire. Sans expérience du deuil ni idée préconçue, il découvre un univers exigeant, où il apprend chaque étape de la prise en charge des familles. Pendant quatre ans, il exerce tous les aspects du métier dans une petite entreprise familiale, développant peu à peu une capacité à accompagner la douleur tout en conservant la distance nécessaire. Caty, d'abord en retrait, se rapproche elle aussi du milieu funéraire et occupera plus tard un rôle de directrice de crématorium.

Une certaine vision du métier

Guidé par l'envie d'évoluer, Christophe rejoint ensuite un grand groupe national. Ses missions le conduisent successivement dans le Gers, au Pays basque puis à Pau, où il obtient son premier poste de direction. Au fil des années, ses responsabilités s'étendent à plusieurs agences et marques, sur un vaste territoire allant jusqu'au Gard et au Vaucluse. Caty, de son côté, intègre des fonctions administratives au sein des équipes qu'il encadre.

Après de nombreuses années à un rythme soutenu, Christophe réalise qu'il souhaite rompre avec un confort professionnel devenu trop pesant. Il choisit alors de revenir vers un contact plus direct avec le terrain, dans le domaine commercial BtoB lié aux soins funéraires. Le couple s'installe à nouveau à Pau pour se rapprocher de leurs proches et retrouver un équilibre.

Une ultime expérience conforte Christophe et Caty dans l'idée de ne plus assumer de responsabilités managériales au service d'autres structures. Ils envisagent soit l'entrepreneuriat, soit un poste salarié respectant leurs valeurs et leur vision du métier. Après deux années de recherche à travers la France, ils trouvent finalement en 2025 une entreprise antiboise en parfaite adéquation avec leurs attentes et leur conception humaine de la profession.

Un couple entrepreneur

Qu'est ce que cela implique, selon vous, d'être un « couple entrepreneur » ?

Christophe et Caty : Que nous faisons tout, ensemble, avec notre ADN d'entrepreneur « couple ». C'est un choix, c'est voulu et c'est vérifiable. Dans notre vie privée, c'est la même chose : c'est Caty + Christophe qui forment « un » et non pas Caty + Christophe qui forment « un couple dirigeant ». Nous sommes engagés dans cette aventure avec tout ce que cela implique : le partage, l'écoute, la cohésion. Mais aussi la confrontation, les désaccords mais qui amènent toujours à une opinion supplémentaire, au profit de l'entreprise.

“ Nous considérons avoir l'essentiel : l'authenticité d'une structure familiale. Et dans le service, je crois profondément que la dimension familiale, l'humanité et l'empathie, font toute la différence. ”

Car il y a une troisième partie : l'entreprise. Une personne morale qui vient de rentrer dans notre vie, que nous avons choisie. Mais nous ne sommes que de passage... Nous sommes là pour faire ce qu'elle nous a inspiré, améliorer ce qui nous paraît utile, dans l'objectif – c'est notre leitmotiv- de la retransmettre plus tard et si possible à une ou des personnes qui partagent une vision identique à la nôtre.

Que voulez-vous apporter à vos clients, aux familles endeuillées ?

Christophe : Avec cette entreprise locale, familiale, non franchisée, nous voulons apporter aux familles clientes du funéraire – qui ont leur propre affinité dans les circonstances du décès qu'ils traversent – notre service, avec une personnalisation qui va bien au-delà du seul produit funéraire lui-même. 90% nous disent

qu'ils nous choisissent parce que nous sommes une entreprise familiale. Cela se vérifie : nous communiquons peu, nous n'avons pas une implantation stratégique, nous n'avons pas de chambre funéraire. On pourrait se dire : « il vous manque tout ! » Mais non, au contraire, nous considérons avoir l'essentiel : l'authenticité d'une structure familiale. Et dans le service, je crois profondément que la dimension familiale, l'humanité et l'empathie, font toute la différence.

Qu'avez-vous appris de ces premiers mois de chef d'entreprise ?

Christophe et Caty : Beaucoup de choses ignorées, dont les relations avec un service comptable, avec des fournisseurs, des administrations... Ce sont un peu « les montagnes russes » en permanence : en 2025, il ne faut jamais considérer qu'une conversation est aboutie ; elle est souvent le début d'une multitude d'appels et de relances, dont on ne maîtrise pas la quantité ! Mais on ne peut pas passer à côté. Il faut apprendre la diplomatie et il vaut mieux être bon commercial...

Être entrepreneur, c'est obligatoirement être souple... ! Heureusement dans notre cas, nous sommes à deux pour affronter les difficultés. Nous savons que notre projet présente un argument fort : en couple, nous sommes un dragon à deux têtes. Et il le faut : car l'une des clés, c'est de trouver l'équilibre entre la compétence professionnelle, l'esprit commercial et le pilotage de la gestion de l'entreprise.

Sur quoi ne reviendriez-vous pas aujourd'hui ?

Sur notre pouvoir d'agir selon notre propre définition. C'est nourricier. Tu pars d'une feuille blanche, tu deviens créateur. Tu crées : de la valeur, un concept, c'est à ton image. Et c'est très satisfaisant ! Nous créons un parcours pour les familles, pour qu'ils soient acteurs de l'hommage qu'on les aide à composer pour mieux vivre le deuil.



**POMPES FUNÈBRES
ET MARBRERIE ANTIBOISES**
9 place Jean Aude - 06600 Antibes
04 93 67 50 19 - www.pf-antibes.fr



AUTOS... et plus

Avec Christophe Déchelette, vous allez certainement revoir l'idée que vous vous faites de la « conciergerie » automobile : le temps est venu de délivrer un service premium dispensé auprès des passionnés de belles mécaniques qui ne cherchent plus seulement du gardiennage et de l'entretien. Avec DG Motors, Christophe présente un large éventail de solutions qui recourent un peu plus que le seul domaine de l'automobile, suivant un credo audacieux : rester aussi accessible pour ses clients qu'exclusif dans le niveau des prestations qu'il leur propose.

LA TRAJECTOIRE

Avec une famille qui gravite depuis des lustres dans le milieu de l'automobile, Christophe Déchelette grandit sur la banquette arrière des derniers modèles de belles autos vendus sur le marché français. Autant dire que le pli est vite pris... Ses souvenirs d'enfant sont marqués du sceau des belles carrosseries : à l'Hippodrome de Longchamp, il assiste au lancement du Range Rover Supercharged et dès l'âge 8 ans, découvre, à la télévision, le départ du Camel Trophy, la légendaire course de 4 x 4 qui voyaient s'affronter des Land Rover sur des terrains difficiles au Brésil, en Argentine ou en Guyane... Chaque année, entouré de sa famille, le jeune homme ne manque jamais le Mondial de l'Automobile de Paris, la Mecque des amoureux de la voiture...

Alors assez logiquement, il fera toute sa scolarité au Garac, l'école des professions de l'automobile, à Argenteuil. En trois ans, il débute par un BEP et CAP de Mécanique Auto, complétés par un Bac Pro puis un BTS Vente Auto : cursus complet !

Sept ans d'internat plus tard, il est embauché dans une concession Ford à Provins, le groupe Saint Christophe. Deux ans plus tard, départ pour Meaux, toujours chez Ford. Sa chance : la marque vient tout juste d'acquérir les prestigieux blasons Jaguar et Land Rover... « Moi, je vendais des citadines et à quelques mètres, séparés par des pylônes, trônaient les Jaguar F-Type, les imposants SUV Range Rover... ! »

Une seule pensée lui vient à l'esprit : « moi aussi, je veux les vendre ! ». Un rêve vite exaucé quand, recruté à Fontainebleau, il travaillera au service d'un groupe qui propose Ford mais aussi Land Rover et Jaguar... Pendant deux ans, Christophe vendra les deux marques de luxe à une très belle clientèle de région parisienne. Tout va pour le mieux dans le meilleur des mondes, il manque juste... un peu de soleil !

Alors après une expérience chez Ford dans le Var, c'est une nouvelle aventure qui l'attend chez ABC Cannes, la concession Land Rover, de 2013 à 2020.

Puis pour ouvrir Bentley à Mougins, on vient chercher son expérience : il vendra la marque de prestige pendant deux ans. L'idée se dessine alors de créer son entreprise autour de l'automobile et... plus, si affinités !

LE DECLIC

Christophe, d'où te vient cette passion pour l'automobile ?

Christophe Déchelette : Mon grand-père, mon père, mes oncles, mes cousins : tout le monde travaille dans l'automobile ! Mon papa était dessinateur industriel dans un groupe qui fabriquait des composants électroniques pour l'automobile. Mon grand-père a cofondé une entreprise qui a été l'une des premières souffleries en taille réelle, qui aura notamment servi au

“ *Avec DG Motors, je gère un planning de manière flexible et exclusive pour mes clients, je fais de la mise en relation, je suis ici pour trouver des solutions en toute confiance. **”***

Hors cadre

NÉ POUR...

...« Monter mon entreprise, et faire ce qui me plaît dans le monde de l'automobile. Et pas que de la vente ».

UN COUP DE CHAUD...

...Quand il présente sa facture à un client qui lui répond : « F.ck » !
« En réalité, il considérait que je sous-estimais mes services et que je devais le facturer beaucoup plus pour ma prestation ! Ouf ! »

UNE RENCONTRE...

« En dernière minute, on me demande de reconduire à Monaco l'égérie d'une grande marque de luxe. C'est... Adriana Karembeu. Elle ne me le dit pas mais elle reconnaîtra avoir été un peu effrayée quand je lui ai dit que c'était ma première fois comme... chauffeur ! Elle a été charmante ! »

UN PROJET...

« Derrière nos locaux, une ligne droite désaffectée d'1 km ferait une excellente piste pour proposer des runs sur un mode ludique à un public amoureux d'automobile et qui n'a pas les moyens de s'offrir un tour sur circuit. On peut aussi imaginer un partenariat avec des compagnies d'assurances qui pourraient y proposer des stages de conduite... ? »

développement de voitures mais surtout du Concorde et du TGV. L'un de mes cousins est directeur de concession dans un groupe automobile...

Quel était ton objectif en créant ta société ?

Répondre à une clientèle à laquelle personne ne répondait vraiment jusqu'ici. Je dois amener ma voiture en révision, comment procéder ? J'ai un voyant qui s'allume, que faire ? J'ai des cartes grises à faire, j'hérite d'une voiture, j'en achète une à l'étranger, comment la rapatrier et pouvoir l'utiliser en France ? Certains de mes clients, dirigeants d'entreprise, ne peuvent pas se permettre de consacrer une matinée à emmener leurs voitures en révision : je le fais à leur place...

Comment t'est venue l'idée de proposer ces services ?

Assez simplement quand des clients ont commencé à me demander si j'étais en mesure de le faire. En travaillant plusieurs années pour des marques comme Range Rover ou Bentley, j'ai pu entretenir mon réseau professionnel et je suis en mesure de vendre pour différentes marques premium et de luxe car c'est un milieu où l'on se connaît, où l'on se recommande. Faire reprendre une Ferrari au prix juste, connaître le marché, les modèles et leurs particularités me permet de répondre à toutes les demandes, avec le degré de professionnalisme attendu et un sens du service à son plus haut niveau pour conserver la confiance de mes clients. Pendant la période de Covid, d'autres demandes se sont ajoutées à la vente. J'étais un garçon de confiance, à qui l'on demandait tout à coup d'autres choses : mettre en relation acheteur et vendeurs pour une villa de luxe, superviser l'achat d'une première voiture pour la fille d'un client... C'est un milieu où, plus qu'une voiture, on vend surtout un service premium : c'est comme cela qu'est née dans mon esprit DG Motors.

Courtage ? Conciergerie ?

Comment pourrait-on définir ton activité ?

Le courtage, cela n'existe pas vraiment et la conciergerie est un terme galvaudé par rapport à l'activité réelle que beaucoup mettent derrière le mot de conciergerie : à savoir de laver votre voiture et l'emmener d'un point A à un point B pour la stocker. Ce n'est pas du tout ce que je propose. Avec DG Motors, je gère un planning de manière flexible et exclusive pour mes clients, je fais de la mise en relation, je suis ici pour trouver des solutions en toute confiance.

Prochaine étape ?

Se structurer encore pour être en mesure de répondre à toutes les demandes. Développer mes services auprès des concessions et me staffer, en fonction de l'évolution de la demande.



DG MOTORS
Showroom à Tourrettes - Var
06 99 72 90 33
dg-motors.fr



DG MOTORS

**CHRISTOPHE
DÉCHELETTE**



OPUSQUALIS

LEONID ORLIOGLO

L'EXCELLENCE n'a pas de frontière

Arrivé de Moldavie il y a quinze ans, Leonid Orlioglo a déjoué tous les préjugés en réussissant une admirable intégration au sein de la société française. Une assimilation qui l'a vu devenir un compatriote en 2019, quelques mois après avoir fondé sa première entreprise de rénovation du bâti. Après Paris, c'est à Nice que le trentenaire a posé ses valises et qu'il y développe aujourd'hui Opusqualis, pour continuer de « construire l'excellence » au service de projets privés comme publics, toujours engagés et ultra qualitatifs.

Trajectoire

D'origine Moldave, Leonid arrive en France en 2010, à Paris. Pendant deux ans, il étudie le français en vivant de petits jobs puis il commence par travailler en sous-traitance pour une entreprise du bâtiment qui propose des services de désamiantage. Il sera ensuite formé au sein de cette société et y évoluera pendant près de 7 ans.

Curieux, le jeune homme se forme en parallèle à différentes tâches, dans les métiers du bâtiment. Leonid le reconnaît volontiers : cette expérience lui aura apporté une connaissance de la notion de travail en équipe, au sein d'une ETI et les nombreux déplacements pour des missions ponctuelles qu'il aura effectués lui auront permis de mieux découvrir la culture française et s'y intégrer. Mais l'esprit entrepreneurial le rattrape vite : il veut pouvoir voler de ses propres ailes...

Le déclencheur

Vous aviez la possibilité d'évoluer encore dans l'entreprise que vous aviez intégré ?

Leonid Orlioglo : Oui, peut-être, mais dans mon esprit, il fallait sortir de cette « survie », il fallait prendre en mains mon avenir. J'avais de l'ambition. Quand on n'a pas le nom qui va bien, que l'on a pas de connaissance sur place dans le pays, il faut sortir du lot et travailler plus... Je reconnais que ce qui m'a aidé, c'est d'être vraiment intéressé par la culture française et d'avoir très vite su m'entourer de plus d'amis français que de moldaves... ! Cela a compté et a accéléré mon intégration. Au bout de deux ans, j'avais des papiers européens et j'ai fait la demande de nationalité française, que j'ai obtenue en 2019.

La Moldavie ne vous manque pas ?

Ici à Nice, je me sens comme chez moi. J'ai quitté mon pays à l'âge de 18 ans pour rejoindre mon père qui avait émigré en région parisienne. Sans papiers, j'ai vécu des débuts compliqués... Je suis passé par des phases difficiles, où je ne parlais pas français et où j'allais -comme beaucoup d'étrangers en difficulté- attendre à la sortie des magasins de matériaux pour être embauché sur des chantiers à la journée... d'où cette envie d'entreprendre et d'apprendre : c'était un vrai plaisir de pouvoir comprendre les tenants et les aboutissants des métiers manuels.

Comment s'est déroulée la création d'Opusqualis ?

J'ai été aidé par ma direction qui m'a laissé parfois m'absenter pour préparer la création de mon entreprise. Ils ont été compréhensifs.

En 2018, avec un ami, nous avons décidé de commencer par l'installation d'ouvertures et d'huisseries. Nous travaillons dans le Var, particulièrement pour des promoteurs.

J'ai assez vite compris qu'en tant que sous-traitants, nous ne pouvions négocier nos achats de fournitures et donc améliorer nos marges.

Nous nous sommes donc orientés vers la rénovation tout corps d'état et c'est là qu'est né le concept d'Opusqualis.

Pourquoi Opusqualis ?

Simplement parce qu'en latin, cela signifie « Des travaux de qualité ». Je voulais sortir des noms composés de « bâtiment » ou de « bâti », proposer une approche différente, axée sur la qualité.

Comment avez-vous trouvé vos premiers clients ?

Cela peut paraître étonnant, mais c'est en sortant et en faisant des rencontres que je trouvais mes clients : en boîte de nuit, en soirées, au restaurant... ! J'assurais toute la com' de l'entreprise comme ça !

Après 2019, je me suis séparé de mon associé qui avait décidé de déménager. J'ai travaillé seul jusqu'à la crise sanitaire et pendant cette période, mon carnet de commande ne se remplissait pas. Fin 2021, j'ai commencé à signer d'importants chantiers de rénovation, tout corps d'état, avec électricité, plomberie... Du devis à la livraison du chantier, j'assurais toutes les prestations pour me créer de la notoriété. Je fonctionnais parfois en sous-traitant certaines tâches.

Être chef d'entreprise c'était un projet ?

A 100 % ! J'ai commencé très tôt à me dire que cela était possible. J'ai mis de l'argent de côté pendant plusieurs années pour créer l'entreprise avec mes fonds propres. Être chef d'entreprise, c'est une fausse liberté mais on la choisit et finalement cela permet de décider. Ensuite, vous découvrez de nouvelles contraintes ! La difficulté reste de tout connaître de notre « métier » de chef d'entreprise : nous devons apprendre chaque jour.

Quels sont vos objectifs aujourd'hui ?

Nous allons nous diriger vers des marchés publics et l'objectif est de nous développer pour pouvoir déléguer certaines tâches. Je voudrais tripler notre chiffre d'affaires, qui est aujourd'hui de l'ordre de 500.000 €. Le recrutement est difficile car les bons éléments travaillent déjà et naturellement, un bon collaborateur se paie bien. Nous travaillons parfois avec des sous-traitants pour compléter nos équipes et répondre à des chantiers. L'enjeu est de sécuriser nos marges tout en répondant toujours avec qualité.



07 53 27 15 03
www.opusqualis06.fr

L'EXPERT-COMPTABLE qui explique, et ça compte !

Se considère-t-il d'abord comme un chef d'entreprise avant de se présenter comme expert-comptable ? L'un ne semble pas aller sans l'autre... Au service de ses pairs, dirigeants de PME, Gilles Perez jongle d'une casquette à l'autre, sans jamais se départir de l'enthousiasme qui l'anime depuis plus de 30 ans, quand il a embrassé la profession en ouvrant un premier cabinet à Paris en 1995. Ce parcours de dirigeant l'amène aujourd'hui à réfléchir aux nouveaux enjeux de la profession, au carrefour de plusieurs évolutions majeures et dans un environnement économique chahuté.

La trajectoire

Le cabinet AGEKO Cannes qu'il dirige depuis 2007, est composé de près de 30 collaborateurs, au service de plus de 1100 clients aux profils variés. « Nous sommes un cabinet moderne, nous travaillons avec des outils et évoluons vers des solutions modernes, avec une approche pédagogique, beaucoup de conseil et d'accompagnement » résume Gilles Perez.

Mais au fait, pourquoi les chiffres, Gilles ? Au départ, le fruit du hasard mais très vite naît chez lui une forte appétence pour un métier qu'il découvre enrichissant et très complet. Tout commence le 20 septembre de sa première année d'études supérieures, quand il se rend compte que l'école d'architecture qu'il avait choisie n'est pas faite pour lui... Le jeune bachelier n'a pas dix options devant lui : « ou je perdais mon année, ou je m'inscrivais là où il était encore possible de le faire ! ». Pragmatique, Gilles voit un ponceau indiquant « Ecole des cadres » à Neuilly-sur-Seine. « Après les avoir questionnés, j'ai choisi ce qu'ils m'ont dit « être le plus difficile » dans leurs cursus de formation, l'expertise comptable ! »

En quête d'indépendance

Profil enthousiaste, hyperactif, cérébral, Gilles ne s'accommode pas facilement du rythme scolaire -trop poussif, et dès la deuxième année, choisit d'étudier par correspondance. « Ça n'allait pas assez vite pour moi ! » se souvient-il.

Pour des raisons d'indépendance, et parce qu'il ne voulait pas que ses parents financent ses études, Gilles gagne sa vie très rapidement, avant même d'officier en cabinet : « J'ai toujours travaillé en parallèle de mes études. J'étais chauffeur-livreur à mi-temps, j'étudiais le soir et je bossais l'été ! ».

Abnégation, travail besogneux : en toute logique, Gilles devient expert-comptable en 1994 et fonde très vite son cabinet parisien, qui comptera jusqu'à une quinzaine de collaborateurs. Les affaires marchent bien et en 2006, c'est encore le hasard d'une rencontre, avec un confrère cette fois-ci, qui lui donne l'opportunité de s'associer dans un cabinet cannois.

S'ensuivront huit années où Gilles partagera ses semaines entre Paris et Cannes. A la reprise d'un deuxième cabinet en 2009, il se décide à délocaliser sa famille sur la Côte d'Azur. Lui continuera longtemps à faire la navette entre la capitale et Cannes. Depuis lors, Ageco se développe et cette année 2025 voit Gilles reprendre son indépendance, en restant cette fois-ci seul aux commandes du cabinet d'expertise cannois.

Succès & Avenir

A quels facteurs attribues-tu le succès d'AGEKO ?

Gilles Perez : J'aime beaucoup la relation que nous avons avec nos clients. Nous entrons dans la vie des dirigeants. Cela fait naître de belles histoires, des défis à relever, des victoires à obtenir... cela fait partie de notre succès. Il y a peut-être aussi le fait que... je ne sache pas dire non ! Chaque nouveau dossier s'apparente à un défi, un travail de fond, une solution à formuler. Nous les accompagnons et les aidons à grandir et nous sommes aussi là pour traiter les problèmes. Nous n'avons pas peur d'un contrôle fiscal, de situations compliquées...

Nous sommes très orientés « business » : les dirigeants aiment cette approche ; nous sommes plus tournés vers l'entreprise que vers l'administration.

“ Chaque nouveau dossier s'apparente à un défi, un travail de fond, une solution à formuler. ”

Hors cadre

SON BUSINESS

En parallèle de son métier d'expert-comptable, Gilles a lancé KiiMéo, un ingénieux carnet de notes professionnel et thématique auquel il voudrait pouvoir « consacrer plus de temps » mais... les journées ne font pas plus de 24 h !

UN PEU DE SPORT...

... « en salle essentiellement, mais je dois avouer que mon emploi du temps est majoritairement accaparé par le professionnel ! »

PÉDAGOGUE

Hors période fiscale, Gilles parvient à donner des cours de gestion financière dans l'enseignement supérieur. « J'adore expliquer, transmettre, faire comprendre... Cela me passionne ! »

La comptabilité, c'est le langage du business... Enfin, nous sommes extrêmement clairs dans la façon d'aborder les choses avec eux et cela leur plaît.

Quel est l'avenir de l'expertise-comptable, comment évolue la profession ?

Nous sommes confrontés à l'avènement de la facture électronique et le plus gros enjeu des dix mois qui arrivent sera d'entrer réellement dans le « zéro papier ». C'est une transition importante. Qu'est-ce que cela veut dire ? Cela veut dire, pour nous, à terme, moins de traitement et donc cela doit nous conduire à être capables de renforcer notre offre : plus de situations, plus d'événements, plus de conseils. Autre révolution : l'IA. Elle rentre doucement dans les cabinets. Chez AGEKO, nous n'avons pas encore de tâches répétitives à lui confier mais nous utilisons ponctuellement ses services.

Plus globalement, la tendance est à la numérisation mais cela ne date pas d'hier. Il y a 20 ans, nous passions deux fois plus de temps sur un dossier et les outils ont encore beaucoup évolué. Notre métier va devenir encore plus informatique qu'auparavant notamment avec l'arrivée de la facturation électronique. Nous sommes prêts et allons proposer à nos clients la solution qui relèvera tous ces défis.

Justement, tu donnes du conseil toute la journée aux dirigeants d'entreprise. Quelles recommandations formulerais-tu aux jeunes entrepreneurs qui veulent se lancer ?

J'ai tout d'abord constaté que travailler sérieusement son relationnel et son réseau permettait d'accélérer considérablement le développement de ses activités. Certains rechercheront plus d'équilibre vie privée-vie pro, c'est évidemment important mais il n'y a pas de secret... Je suis de ceux qui travaillent beaucoup et évidemment, c'est un facteur de succès et ce n'est pas une surprise : le travail paie... !

Enfin, j'ai lu beaucoup d'ouvrages de développement personnel. L'un d'eux, « Miracle Morning », nous invite par exemple à nous lever plus tôt le matin pour gagner en quelque sorte un supplément de vie. C'est important d'avoir des lectures stimulantes... En refermant certains bouquins, vous prenez un supplément de motivation !



04 93 45 98 98

www.ageco-ec.fr

116 Boulevard Carnot
Le Durango - 06110 Le Cannet

KiiMEO

FREE YOUR MIND
Découvrez kiimeo.com

Disponible sur Amazon.fr



AGECO CANNES

GILLES PEREZ



INDOMITUS
PADEL

V-INDOMITUS PADEL

**FLORIAN &
MALLAURIE VALSOT**

SECTION ELITE :

objectif qualité

V-Indomitus Padel s'impose comme l'un des clubs les plus dynamiques et innovants du paysage français. Porté par une communauté soudée et une ambition forte autour de la formation des jeunes, le club mêle convivialité, haut niveau et passion authentique. En seulement deux ans, V-Indomitus Padel a déjà révélé plusieurs champions et s'apprête à étendre son modèle.

Rencontre avec Florian Valsot, ancien Top 15 français et cofondateur, qui revient sur l'ADN, les réussites et les projets du club.

Trajectoire

Q u'est-ce que vous proposez chez V-Indomitus Padel ?

Florian Valsot : V-Indomitus Padel est un club de padel couvert, qui propose deux grands axes : une section Loisirs, accessible à tous, et une section Elite, dédiée aux joueurs en quête de performance. Le club accueille une communauté très large, du débutant complet jusqu'au joueur classé mondial.

Comment fonctionne le club pour un débutant ? Comment s'intègre-t-on chez vous ?

Florian et Mallaurie : Quand vous arrivez chez nous en tant que débutant, deux possibilités s'offrent à vous : rejoindre notre groupe WhatsApp, composé de près de 500 membres. Cela vous permet d'organiser des parties, de rencontrer d'autres joueurs et de réserver vos terrains très facilement. Deuxième possibilité : prendre des cours, si vous souhaitez progresser plus vite. Nous avons des professeurs qualifiés qui enseignent à tous les niveaux : cours individuels, cours collectifs, séances techniques et même préparation physique. L'un des atouts de V-Indomitus Padel, c'est vraiment la diversité de nos joueurs : du novice au professionnel, avec même certains des meilleurs joueurs français et internationaux qui s'entraînent ici.

Quelle est l'ambiance au sein de votre communauté ?

Aujourd'hui, un joueur de padel ne joue plus dans un seul club. Il bouge beaucoup... mais chez nous, nous avons réussi à créer une vraie communauté. Une bande de copains s'est formée, et beaucoup jouent ici très régulièrement. Nos membres sont très variés : le plus âgé vient jouer en couple et à 77 ans, le plus jeune a 3 ans et demi et fait partie de l'école de padel ! C'est un lieu chaleureux : même si vous ne jouez pas, vous venez pour passer un bon moment.

Comment fonctionne l'école de padel ?

Florian Valsot : Chaque mercredi et samedi, l'école accueille les enfants de 3 ans et demi à 12 ans. Ensuite, à partir de 12 ans, les jeunes peuvent tout à fait jouer avec des adultes débutants, donc nous formons des groupes adaptés.

Le club, fondé il y a seulement deux ans, avait un objectif : former les meilleurs jeunes joueurs

de France. Et le pari a été réussi : 3 champions de France avec Keny Valigiani, Tyrone Pottier et Arthur Aureglia-Cauneille. Chez les + de 50 ans : Olivier Romary est vice-champion d'Europe. Avec deux exploits internationaux : Dario Spanier et Arthur Giacobetti, les seuls Français à avoir remporté un tournoi FIP à Londres chez les - de 12 ans et Tyrone Pottier et Juan Segura qui gagnent le FIP de Fribourg en U14 ! Malgré la taille modeste du club, nous sommes extrêmement fiers des résultats nationaux et internationaux obtenus.

“ L'un des atouts de V-Indomitus Padel, c'est vraiment la diversité de nos joueurs : du novice au professionnel, avec même certains des meilleurs joueurs français et internationaux qui s'entraînent ici. ”

Quelles sont les spécificités de votre club au quotidien ?

Florian et Mallaurie : Nous sommes ouverts de 6 h 30 à 0 h 30, et nous affichons complet presque chaque semaine. Il y a même un créneau assez incroyable : chaque dimanche, à 5 h 30, Philippe, qui intervient chez nous, parvient à réunir 12 joueurs prêts à en découdre !

De 8 h à 11 h, une bande d'amis surnommée « Les Lézards », âgés de 40 à 70 ans, occupe deux terrains. Ils jouent, mais apportent aussi de la vie : ils restent manger, partagent un moment... ici, c'est un vrai cocon ! Ce qui nous distingue vraiment, c'est notre passion. Nous ne sommes pas des businessmen : j'ai été Top 15 français, Mallaurie vient du milieu de la restauration, et nous avons une petite équipe soudée : deux salariés, trois indépendants et des extras, présents 7 jours sur 7...

Quels sont vos projets de développement ?

De nombreuses nouveautés arrivent : l'ouverture d'un nouveau club dans le 06, prévue pour 2028, sur le même modèle que V-Indomitus. Deux autres projets sont en cours : un dans les Alpes-Maritimes et un à Paris. Un agrandissement du site actuel est également envisagé.

Mais notre but n'est pas d'ouvrir des dizaines de centres... Notre priorité, c'est la formation des jeunes, car le padel de demain passe par eux. La moyenne d'âge des joueurs est de 35 ans, mais si le padel se professionnalise – comme le tennis dans les années 70 –, il doit être porté par une nouvelle génération. Aujourd'hui, les grandes marques s'y intéressent et investissent : c'est un signe fort.

Qui encadre la partie performance ?

Florian Valsot : Nous avons deux coaches et je m'occupe personnellement du haut niveau. Nous formons notamment plusieurs jeunes prometteurs, comme Alessandro et la jeune Giulia Ascone, 10 ans, deux véritables pépites ! Notre ambition ? Aller titiller les Espagnols. Et nous y arrivons : Tyrone Pottier, par exemple, a récemment battu le numéro 1 mondial au tournoi de Paris ! Une performance énorme qui prouve qu'on n'a plus besoin d'aller en Espagne pour réussir : on sait faire chez nous. Objectivement, nous sommes devenus un club qui compte dans la formation des jeunes. Je suis également sélectionneur de l'équipe nationale monégasque de padel.

Quel est votre état d'esprit pour la suite ?

Florian et Mallaurie : Nous nous sommes construits seuls, sans aide extérieure. C'est dommage pour les municipalités qui n'ont pas soutenu nos projets, à la différence de La Trinité et de son maire, Ladislas Polski, que nous remercions sincèrement et chaleureusement pour avoir su croire en nous ! Notre détermination est sans faille... Ce qui fera toujours la différence : la qualité de l'enseignement, la qualité du site et la cohérence de notre projet.



51, boulevard Fuon Santa
06340 La Trinité
Ouvert de 06 h 30 à 0 h 30 - 7 jours sur 7
04 89 22 46 89
contact@v-indomitus-padel.com
www.v-indomitus-padel.com



Génération 2012 EN FORCE

Déjà champion de France U14 en équipe cet été, Tyrone Pottier vient tout juste de remporter son premier titre international en catégorie U14, avec Juan Segura, à Fribourg, en Suisse. A tout juste 13 ans, préparé par Florian Valsot chez V-Indomitus Padel, Tyrone ambitionne de faire carrière dans le padel et... c'est plutôt bien parti !

Tu formes une paire prometteuse avec Arthur !

Tyrone Pottier : On a commencé à s'entraîner ensemble en novembre et au bout d'une semaine, on participait à un P1000 à l'US Cagnes. On a gagné au 1^{er} tour : personne de notre âge n'était déjà parvenu à le faire ! ça nous motive énormément !

Le padel, c'est ta vie...

Tu ambitionnes d'en faire une carrière professionnelle, j'imagine ?

L'objectif, c'est vraiment d'en faire ma vie ! Pour l'instant, on veut aller chercher le plus haut niveau du padel... Notre coach Florian Valsot dit de nous que nous avons un potentiel illimité. Tout dépend, par la suite : de ce que l'on va continuer de donner à l'entraînement,

mais aussi dans notre préparation physique... J'y crois très fort et tout le monde y croit derrière nous. Nos proches, notre entourage familial, nos sponsors : je remercie vraiment tout le monde pour leur confiance !

Tu viens de remporter un tournoi FIP Promises en catégorie U14, c'est une étape importante de ta carrière ?

Nous sommes extrêmement fiers d'avoir remporté le tournoi FIP en Suisse, en devenant la première paire née en 2012 à s'imposer en catégorie U14. C'est une performance qui marque une étape importante pour notre génération...

Dur-dur d'être toujours à fond : il n'y a pas des moments de découragement ?

Quand on est en surcharge, que l'on fait trop de padel, on ressent le besoin de faire d'autres activités, de passer d'autres moments. Ce n'est pas forcément sportif, cela peut être simplement de sortir avec un ami, d'aller manger au restaurant en famille... Pour faire retomber un peu la pression !

Regards croisés

Ce qu'en dit son partenaire, Arthur Aureglia-Cauneille :

« Tyrone a plusieurs points forts. Une Barada énorme, une volée de coup droit impressionnante ! Je dirais qu'il est très complet, très agressif, il monte vite au filet, il est vraiment capable de beaucoup de puissance ».

Et son préparateur physique, Aymeric :

« Déjà d'énormes progrès depuis septembre, que ce soit mentalement (se faire mal à l'entraînement) et physiquement (coordination et application des consignes et postures). Avec du travail intensif et de la régularité les résultats sont déjà présents »

PALMARÈS

Titres :

- Vainqueur FIP Promises Suisse Fribourg U14 en octobre 2025
- Champion de France U14 interligue 2025
- Vice champion de France U14 TNJ
- Champion régional U14 PACA en 2025
- Vice-champion de France U14 avec la team PACA en sept 2023
- Sélection EDF jeunes depuis 2 ans

Classement :

- Mondial U14 : 140
- Français : U13 : 1
- Français : adultes : 1000



“L'objectif, c'est vraiment de faire du padel ma vie ! Pour l'instant, on veut aller chercher le plus haut niveau du padel... Notre coach Florian Valsot dit de nous que nous avons un potentiel illimité. ”



tyrone_padel





CHAMPION DE FRANCE

TYRONE POTTIER



CHAMPION DE FRANCE

ARTHUR
AUREGLIA-CAUNEILLE

TALENT

en progression

Issu du club V-Indomitus Padel, entraîné par Florian Valsot, dénicheur de pépite et coach des talents de demain, voici Arthur Aureglia-Caunelle, champion de France 2025 par équipe en U-14 et vainqueur FIP Promises Croatie U14. Des performances atteintes en seulement deux ans : Arthur est vite passé du tennis au padel avec succès !

C'est assez récent pour toi, le padel : tu joues régulièrement depuis combien de temps ?

Arthur Aureglia-Caunelle : Cela fait deux ans que je joue au Padel. Tyrone est aujourd'hui mon partenaire. Nous avons gagné les championnats de France cet été en équipe, en août !

Quel est ton rythme de pratique du padel ?

Nous sommes coachés par Florian Valsot, de V-Indomitus Padel à La Trinité.

Je m'entraîne trois fois par jour, avec certains jours, un travail supplémentaire avec Aymeric, coach spécialisé en préparation physique, ce qui représente près de 4 h 30 quotidiennes...

J'ai 14 ans, donc en parallèle, j'étudie à distance.

Comment as-tu commencé ?

Par le tennis ?

Ton projet était-il de devenir absolument professionnel ?

J'avais fait six ans de tennis auparavant. J'ai participé aux championnats de France de tennis et lors du premier tour, je suis tombé contre bien plus fort que moi... Je me suis vite rendu compte que la carrière professionnelle, pour moi, au tennis, ce n'était pas possible... Et je me suis mis au padel.

Quand est-ce que tu as eu le déclic ?

A Beausoleil, pendant un tournoi parents-élèves, un coach argentin, recruteur de l'équipe nationale, m'a repéré et a dit : « Lui, je le veux à mes entraînements ! ».

Pendant six mois, j'ai été accueilli à ses entraînements et ça m'a beaucoup plu...

Ensuite, pendant un an, j'ai joué au club de Vence, avec Sébastien Corbelli et aujourd'hui cela fait plus de 8 mois que je suis chez V-Indomitus Padel. Ça se passe vraiment très bien, on a de bons résultats, mais il faut dire qu'on souffre un peu quand même (!)

Et quand il te reste un peu de temps pour les loisirs ? ...

... Je pratique l'équitation Western depuis longtemps : vitesse, lasso... J'aime aussi aller à la pêche, je suis fan d'automobile : j'adore aller à des rassemblements, plutôt d'anciennes voitures sportives comme la BMW E30 ou l'exceptionnelle Ferrari F40 !

Regards croisés

Ce qu'en dit Aymeric, son coach en préparation physique :

« Énormément de progrès chez Arthur en quelques mois ! Il possède de très grosses capacités physiques, que ce soit en force comme en explosivité et le tout avec un mental d'acier...

Demandeur et volontaire : c'est un plaisir de le rendre meilleur ! »

“ Cela fait deux ans que je joue au Padel. Tyrone est aujourd'hui mon partenaire. Nous avons gagné les championnats de France cet été en équipe, en août ! ”

PALMARÈS

France :

- Meilleur Classement : 2346
- Champion France 2025 par Equipe U14

FIP Promises :

- Meilleur Classement U14 : 164
- Meilleur Classement U16 : 245
- Vainqueur FIP Promises Croatie U14



arthur.ac_padel06





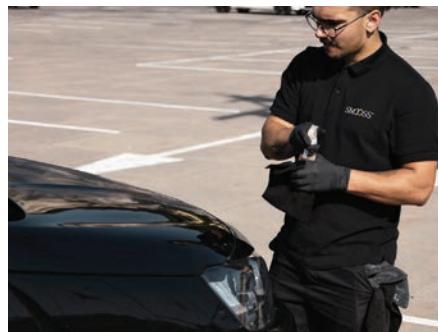
SERVICES AUX ENTREPRISES & MOBILITÉ

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

➤ NEWS AUTO

DU NOUVEAU DANS LES SERVICES AUTO

SMOOSS', l'art de sublimer votre véhicule



OFFRES EXCLUSIVES

membres de IN CLUB :
-10 % sur toutes nos prestations

Traitement anti-odeur offert à partir du 3^{ème} lavage. Et des remises exclusives pour les abonnements de flotte

➤ Née sur la Côte d'Azur en 2023, Smooss' est une société spécialisée dans la préparation esthétique automobile. Démarrée comme un atelier mobile dédié aux prestations haut de gamme, l'entreprise s'est rapidement développée et est aujourd'hui basée aux alentours de Nice dans son propre centre d'esthétique* pour proposer des prestations encore plus pointueuses : lavage premium intérieur/extérieur, mécanique légère, polissage, traitement céramique, protection longue durée et maintenance esthétique sur parc auto... Chaque intervention est réalisée avec des produits professionnels et un savoir-faire premium.

*Prise en charge du véhicule également possible sur le lieu de votre choix.

www.smooss.fr  smooss_

CONTRÔLE TECHNIQUE : une enseigne low cost débarque sur la Côte d'Azur

➤ Avec des budgets de plus en plus serrés, les automobilistes gardent leurs véhicules plus longtemps. L'âge moyen des voitures particulières contrôlées est passé à 12,9 ans en 2024, soit un an et demi de plus en dix ans. Dans ce contexte, maîtriser les coûts de maintenance est devenu crucial. Tous les deux ans, le contrôle technique est obligatoire. Désormais, la ville de Mougins accueille un nouveau Centre de Contrôle Technique Low Cost en France. Une ouverture qui s'inscrit dans un plan national ambitieux : 12 centres opérationnels d'ici fin 2025, aux côtés d'un réseau de 14 franchisés. L'enseigne propose un accueil soigné et des prix bas toute l'année, sans se limiter aux promotions ponctuelles : réductions permanentes de 33 % à 50 % sur un prix affiché à 89 euros. Sur les 400 m² du centre, près de 30 m² sont dédiés à l'accueil, pensé comme une véritable parenthèse détente.

La prise de rendez-vous se fait directement en ligne, à distance ou via une borne sur place, sur le site partenaire [cteasy.com](http://www.cteasy.com)



AzurProtect System alarme & vidéosurveillance

**NOTRE PRIORITÉ
VOTRE SÉCURITÉ!**

Design Graphique ©maggymage.com

WWW.AZUR-PROTECT-SYSTEM.COM

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



SYSTÈMES D'ALARME
ALARM SYSTEMS



CAMÉRA DE SÉCURITÉ
SECURITY CAMERA



DÉTECTION INCENDIE
FIRE PREVENTION



CONTRÔLE D'ACCÈS
ACCESS CONTROL

MOBILITE REGIONALE

PACA : LES TRANSPORTS DU QUOTIDIEN

bénéficieront de l'effet JO 2030

Début novembre, étape importante de l'engagement de l'Etat en faveur de l'investissement dans les infrastructures de transport régionales, Philippe Tabarot, ministre des Transports, Georges-François Leclerc, préfet de la région PACA et des Bouches-du-Rhône, Renaud Muselier, Président de la Région PACA et Martine Vassal, Présidente du conseil départemental des Bouches-du-Rhône et de la Métropole Aix-Marseille-Provence, ont signé le volet mobilité du Contrat de Plan État-Région 2021-2027.

Cet avenant, défini notamment afin de préparer les Jeux Olympiques et Paralympiques d'Hiver 2030, augmente les engagements de l'Etat et de la Région de près de 300 M€ pour les transports dans la région, pour atteindre 1,8 milliard d'€ d'investissements, qui bénéficieront aux 6 départements de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur.

« Ce ne sont pas des promesses à 10 ou 20 ans »

Pour Renaud Muselier, « Tous les projets que nous lançons aujourd'hui sont des réponses concrètes et proches aux besoins d'aménagement des territoires et de déplacement des habitants. Ce ne sont pas des promesses à 10 ou 20 ans mais des projets qui sont pour la plupart déjà entrés en phase opérationnelle. Nous y dédions une enveloppe financière exceptionnelle, très sensiblement augmentée par les Jeux d'Hiver 2030 ».

Trois axes majeurs ont été déterminés d'ici à 2030 :

- **Désenclaver les Alpes (532 millions d'€)** : cela inclut la modernisation de la ligne Marseille-Briançon et la rénovation des gares et sécurisation des grands axes routiers, afin de faire face à la hausse de la demande en matière de transports lors des Jeux d'hiver 2030 et de permettre un désenclavement durable du territoire.
- **Améliorer la desserte routière de la Zone Industriale-Portuaire de Fos et l'Etang de Berre (210 millions d'€)**, à travers le contournement de Martigues-Port-de-Bouc et la liaison Fos-Salon.
- **Moderniser les transports du quotidien (plus d'1 milliard d'€)** : la rénovation des petites lignes ferroviaires (Nice-Breil, Coni-Vintimille, Nice-Digne), la rénovation de gares, l'amélioration des routes départementales, le développement du fret ferroviaire ainsi que l'aménagement de pistes cyclables.



Georges-François Leclerc,
Martine Vassal, Philippe Tabarot,
Renaud Muselier et
Jean-Marie Bernard.

“ Tous les projets que nous lançons aujourd'hui sont des réponses concrètes et proches aux besoins d'aménagement des territoires et de déplacement des habitants. Nous y dédions une enveloppe financière exceptionnelle, très sensiblement augmentée par les Jeux d'Hiver 2030 **”**



Nouveau !

CHEVALET NUMÉRIQUE

STOP-TROTTOIR ☀

BOOSTEZ VOTRE VISIBILITÉ

à partir de 99 €/mois !

*voir conditions en agence.

06 65 94 67 80
cgpublishermedia.fr
r.garcia@cgpublishermedia.fr

CGPub
média

TENDANCES

TRANSMISSION D'ENTREPRISE :

un enjeu prioritaire pour l'économie locale

La transmission d'entreprise, qu'elle soit familiale, interne ou à un tiers, est essentielle pour préserver le tissu entrepreneurial et des savoir-faire clés. Cette question devient une priorité nationale. Dans ce contexte, la CCI Nice Côte d'Azur publie une nouvelle étude mettant en lumière l'intensification du phénomène dans les Alpes-Maritimes et ses enjeux économiques croissants.

Premier constat : plus d'un tiers des entreprises du 06 et 6 emplois sur 10 sont potentiellement concernés. En 2024, 26 624 entreprises pourraient être transmises, soit 36 % du tissu local (31 % en 2022), illustrant le vieillissement des dirigeants et la nécessité d'anticiper davantage les cessions.

62 % des emplois dépendants

Le taux de dépendance de l'emploi atteint 62 % (54 % en 2022), soit 109 081 postes liés à des entreprises dirigées par des personnes de 55 ans et plus. L'industrie affiche la dépendance la plus forte (76 %), la construction la plus faible (49 %).

L'âge moyen des dirigeants reste stable à 64 ans, avec une répartition inchangée (74 % d'hommes, 26 % de femmes). Les SAS et SARL demeurent les formes juridiques dominantes, regroupant 80 % des entreprises concernées.

Les services en première ligne

En 2024, les services concentrent 62 % des entreprises potentiellement à transmettre et 61 % des emplois dépendants (plus de 66 000 postes). Un enjeu majeur pour les petites structures : près de 9 entreprises sur 10 concernées comptent moins de 6 salariés, alors que les TPE représentent 92 % du tissu économique local.



La transmission d'entreprise **EN CHIFFRES**

26 624

Le nombre d'entreprises concernées en 2024 par les enjeux de transmission dans le 06

109 081

Le nombre d'emplois directement liés à des entreprises dont le dirigeant est âgé de 55 ans ou plus

64 ans et 4 mois

l'âge moyen des dirigeants concernés par la transmission

➤ www.cote-azur.cci.fr

ARODATA
SÉCURITÉ. FIABILITÉ. TRANQUILLITÉ.

SPÉCIALISTE EN RÉSEAUX D'ENTREPRISE

Chez AroData, nous accompagnons **votre 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 pensé 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 !

C.E.O

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



Retrouvez-nous !



04.22.53.75.24



www.arodata.fr



contact@arodata.fr



62 impasse Font Roubert,
06250 Mougins

RECOMPENSES

Trophée des ENTREPRENEURS POSITIFS

Ce 20 novembre dernier à Marseille, la grande finale régionale des Trophées des Entrepreneurs Positifs s'est tenue à Cosquer Méditerranée, pour la 6^e édition. Organisé par la CPME Sud, ce rendez-vous annuel dédié à l'audace et à l'engagement des dirigeants, a réuni 36 finalistes départementaux aux parcours exemplaires et inspirants.

« Les Trophées des Entrepreneurs Positifs sont chaque année un temps fort (...) un moment positif de partage, de convivialité et d'optimisme, à l'heure où le monde économique est en pleine crispation. (...) Autant d'histoires qui racontent notre écosystème économique par le prisme de l'humain et pas celui de la performance ! » explique Alain Gargani, Président de la CPME Sud. En effet, depuis 6 ans, les Trophées des Entrepreneurs Positifs récompensent des entreprises et des dirigeants dont l'action illustre avant tout des valeurs humaines, durables et sociétales plutôt que des performances économiques.

Les lauréats

Prix de la créativité : SAS Waterbike Verdon (04)

Lancé en 2022, Waterbike Électrique propose le premier waterbike modulable et démontable à assistance électrique, avec option panneau solaire, permettant de faire du vélo sur l'eau.

Prix du courage : Coezia (05)

L'aventure Coezia, lancée en 2020 par Laurent et son frère jumeau, repose sur une idée ambitieuse : créer une activité en pleine nature, ludique et engagée, rassemblant toutes les générations autour de la coopération et de la protection de l'environnement.

Prix de la solidarité : Entre Head (06)

Entre Head, association loi 1901 fondée par des dirigeants, coachs et thérapeutes, œuvre pour rompre l'isolement des chefs d'entreprise et les soutenir dans leurs moments de fragilité. Elle propose une aide gratuite, confidentielle et sans engagement sur trois types de problématiques : personnelles, relationnelles et organisationnelles.



Prix de la persévérance :

Cristal Limiñana (13)

Cristal Limiñana, fondée en 1884 à Marseille, perpétue un savoir-faire artisanal dans les spiritueux et les boissons sans alcool, transmis sur quatre générations.

Prix de l'éco-responsabilité :

Plastic et fils (83)

Plastic & fils est un studio d'écodesign et de création basé dans le sud de la France. Créé par Chris Belmonte et Dylan Casasnovas, il a pour mission de sensibiliser, trier et valoriser le déchet pour un design responsable contemporain.

Prix du public : SAS Maurin (84)

SAS Maurin, entreprise familiale depuis 75 ans, allie innovation technique, expertise et valeurs humaines. Elle se distingue par ses

prestations de réhabilitation et inspection de canalisations sans tranchée, tout en offrant flexibilité et choix à ses clients.

Prix de la bienveillance :

Famille Isabel Ferrando (84)

Isabel Ferrando incarne l'excellence de Châteauneuf-du-Pape, alliant 18 années de maîtrise des terroirs et des cépages à une vision ambitieuse pour son domaine et son appellation.

Prix du jury : Géraldine Diving (13)

Géraldine Parodi, âgée de 42 ans, est scaphandrière à saturation, une profession qu'elle exerce depuis plus de 17 ans dans les milieux sous-marins. Son quotidien ? Des chantiers exigeants, où danger, pénibilité et risques font partie intégrante de son métier.

➤ www.cpmesud.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

➤ GROUPE TRANSCAN

NOUVELLE FEUILLE DE ROUTE

pour le transporteur azuréen

Le transporteur régional annonce plusieurs nouveautés pour 2026. De nouveaux partenaires commerciaux et une réorganisation interne lui permettent de confirmer la solidité du groupe qui fêtera ses 25 ans l'an prochain.

Dans un contexte économique chahuté, les deux années écoulées n'ont pas été de tout repos pour le groupe de transport régional fondé par Franck Cannata il y a bientôt 25 ans, Transcan mesure en cette fin d'année le chemin parcouru en termes de réorganisation et de restructuration pour faire face à de nouveaux enjeux économiques ; tout en annonçant plusieurs actualités de bon augure pour aborder 2026.

Par ricochet, la crise économique aura eu un impact sur l'activité de transport et de logistique de Transcan sur les années 2024-2025. Avec la baisse de volume d'affaires de



certains clients et un secteur d'activité devenu très concurrentiel, l'état-major du transporteur régional a dû se mettre en ordre de bataille. « Après plus de dix ans de croissance ininterrompue à deux chiffres, nous avons dû mettre à profit la réactivité que nous mettons en œuvre chaque jour avec nos clients pour opérer notre propre réorganisation » commente ainsi Christophe Debrabandère, Directeur général du groupe.

Réactivité et mise en efficacité

Première étape du changement de feuille de route : la réorganisation de ses multiples filiales en quatre grandes filiales et une mise en efficacité renforcée des postes de management. Transcan Transport encadre désormais les activités Affrètement, Route et Conteneur ; Transcan Distribution les activités de Livraison et Ecocity ; Transcan Stockage le E-commerce et la Logistique ; les Transports Galot et les Déménagements ATS/ Revelli restant indépendants dans leur fonctionnement opérationnel. Les directeurs de filiales, auparavant dédiés à l'exploitation, voient aujourd'hui leurs périmètres de décision renforcés : « ils dirigent désormais leurs entités comme des entreprises », explique Christophe Debrabandère, qui s'est appuyé sur le nouveau département RH dirigé par Marine Causse et la responsable du recrutement Cécile Pece pour notamment renforcer les compétences des équipes en place.



Grâce à une réorganisation interne majeure, de nouveaux progiciels et des partenaires renforcés, Transcan confirme sa solidité et prépare son avenir à l'aube de ses 25 ans



Petite révolution progicielle

Et tant qu'à questionner en profondeur son organisation interne, Transcan a choisi de corser le défi en mettant en œuvre de nouveaux progiciels, qui pilotent aussi bien l'administratif du groupe que sa supply chain : WMS, TMS de distribution, logiciel de paie, logiciel comptable. Une petite révolution menée tambour battant, dans le tourbillon de la réorganisation interne, mais un mal nécessaire : certains logiciels n'avaient pas d'API (interface qui permet d'interconnecter logiciels et services) et nécessitaient par exemple une double saisie manuelle des données d'activité, mais aussi, une volonté d'intégrer l'IA dans nos différents systèmes : « Avec ces changements, nous répondons à des objectifs de performance, tout en préparant le futur » justifie Christophe Debrabandère. Car les clients et leurs demandes évoluent vite. En témoignent l'essor des nouveaux métiers et méthodes de travail : livraison du dernier mètre, tournées de véhicules à double équipage...

Les projets sortent de terre

En parallèle de cette importante réorganisation, les projets de Franck Cannata avancent : le nouveau hub de la filiale de livraison décarbonée Transcan Eco City sera bientôt livré au 1 Place Masséna à Nice. L'arrivée d'un nouveau client a également nécessité le déploiement de 20 nouveaux vélos-cargos électriques supplémentaires sur une flotte niçoise qui compte près de 70 unités. Côté développement immobilier, Transcan vaachever la construction du dépôt de 12000 m² dédié aux opérations logistiques de son client depuis 25 ans, l'enseigne de matériaux et de bricolage Leroy Merlin.

Et... ce qui devait arriver arriva : « Malgré la crise, avec notre nécessaire réorganisation, la conquête de nouveaux clients, nous abordons cette fin d'année 2025 avec humilité mais surtout un mélange de confiance et de fierté ». Un volume d'affaires d'avant 2024 retrouvé, de nouveaux clients conquis, des projets immobiliers structurants : à l'aube de ses 25 ans, Transcan retrace la route avec maturité et croissance.



TRANSCAN
GROUPE

www.transcan.fr





ENERGIES, ENVIRONNEMENT & INITIATIVES DURABLES

» ACTU RÉGION

NICE

ICONIC : des solutions énergétiques responsables



© Compagnie de Phalsbourg

» La Compagnie de Phalsbourg accélère son plan de transition environnementale avec la mise en service de son projet photovoltaïque en autoconsommation au sein de son immeuble-ville Iconic à Nice. Plus de 500 panneaux solaires répartis sur 1 000 m² de surface sont désormais déployés sur le toit de ce bâtiment emblématique, permettant l'autonomie énergétique de la promenade privée et sécurisée, couvrant jusqu'à 20 % des besoins énergétiques annuels de l'Hôtel Hilton de 105 chambres, installé au sein d'Iconic.

Un projet ambitieux qui illustre la capacité du groupe à concilier architecture d'exception, design innovant et solutions énergétiques responsables.

MONACO

EVER MONACO : 20 ans d'innovations et d'anticipations

» La 20^e édition d'Ever Monaco vient de s'achever au One Monte-Carlo, dans un format exceptionnel célébrant deux décennies d'innovation, de dialogue et d'engagement en faveur de la mobilité durable et des énergies renouvelables.

Au fil des 20 dernières années, le salon a su anticiper les mutations du secteur : de la démocratisation des véhicules électriques à l'émergence de l'hydrogène, en passant par le développement des énergies renouvelables et vertes. L'édition 2025 a également été marquée par la visite officielle de S.A.S. le Prince Albert II de Monaco, fidèle soutien d'Ever depuis sa création. Comme chaque année, les jeunes pousses de la Green Tech ont tenu une place centrale. Un jury d'experts a évalué plusieurs

aspects de leurs projets : innovation et originalité, impact environnemental, viabilité économique, mobilité durable et qualité du pitch. Après des délibérations approfondies, le jury du concours a décerné cinq prix aux entreprises les plus innovantes : **le 1er prix est revenu à La technologie Sun-Ways** qui permet d'installer sur les voies ferrées des centrales solaires amovibles constituées de panneaux photovoltaïques standards. **Deuxième prix pour Marny Energie** qui produit des batteries vertueuses en valorisant des batteries de véhicules électriques dans un container de 10 pieds pour proposer une grande capacité de stockage et une forte puissance. **Anyos, 3e prix**, fabrique des bornes de recharge éco-conçues, 100 % évolutives et reconditionnables, fabriquées en France.

» ever-monaco.com



TRANSPORT MULTIMODAL

UNE CANOPÉE BIOCLIMATIQUE

pour la future gare niçoise

Les travaux avancent : la future gare de Nice Aéroport, sur le site de Nice Saint Augustin, sera un véritable pôle d'échanges multimodal. Elle reliera d'ici 2030 le train aux transports en commun de la Métropole Nice Côte d'Azur (tramways et bus), à la gare routière et à l'aéroport, renforçant ainsi les connexions locales, nationales et internationales.

Objectif : fluidifier les déplacements, désengorger la ligne littorale et proposer une alternative rapide et verte à la voiture, en facilitant le report modal de la route vers le train. Avec sa canopée bioclimatique, la future gare de Nice Aéroport sera une réalisation unique en Europe. Conçue par SNCF Gares & Connexions et l'agence pluridisciplinaire AREP, elle va accueillir 3 000 m² de surfaces bâties, dont 1 500 m² de commerces et de services, un parking de 400 places pour les automobiles et 520 places pour les vélos.

Production énergétique

Productrice d'énergie photovoltaïque, cette gare porte l'ambition de s'imposer comme un modèle d'innovation et de durabilité. Elle fonctionnera comme un écosystème au cœur duquel un jardin de 4 200 m² créera un véritable



ilot de fraîcheur et concourra à tempérer les espaces d'attente et de déambulation destinés aux voyageurs. Enfin, la canopée récoltera les eaux de pluie, qui seront dirigées vers le jardin pour l'arrosage des végétaux.

Ce projet est financé à hauteur de 271,2 M€ par l'État, les collectivités locales et les établissements publics de coopération intercommunale, membres de la Société de la Ligne Nouvelle Provence Côte d'Azur. Réalisé sous la maîtrise d'ouvrage de SNCF Réseau, il bénéficiera en outre du soutien de l'Union européenne.

La future gare de Nice Aéroport en chiffres



3 000 m² de surfaces bâties
dont **1 500 m²** de commerces & services
4 200 m² d'espace vert
400 places de parking
520 places pour les vélos

Objectif : accueillir 3,8 millions de voyageurs par an, plus de 10.000 passagers par jour dès 2030, et fluidifier un axe littoral saturé.

INNOVATION - ENERGIES

UN CHAUFFAGE AÉROTHERMIQUE

révolutionnaire pour une école du Var

Solar Brother, acteur engagé depuis près de 10 ans dans la conception de solutions solaires écologiques, annonce l'arrivée de SunAéro (Médaillé d'Or du concours Lépine 2025), son nouveau système de chauffage solaire aérothermique connecté, sur le marché des bâtiments scolaires et publics.

Une première installation pilote vient d'être réalisée dans une classe élémentaire de l'école Marie-Claude Vaillant-Couturier à Carnoules (83). Ce projet s'inscrit dans une volonté locale forte de mieux ventiler et chauffer durablement les bâtiments scolaires, dans un contexte national où la qualité de l'air intérieur dans les écoles est de plus en plus scrutée. Un bâtiment modulaire Algeco de 40 m² accueillant 24 élèves de CE1 - a été équipé du système il y a quelques semaines, avec des premiers résultats très encourageants : une température intérieure jusqu'à 25°C atteinte naturellement en journée, une réduction de l'humidité de 60 à 40 % pendant la présence des enfants, et une ventilation efficace permettant un renouvellement complet



➤ www.solarbrother.com

de l'air chaque heure. Avec déjà plus de 500 unités vendues en France et en Europe auprès des particuliers, l'entreprise étoffe son réseau de partenaires installateurs pour répondre à une demande croissante. Elle ambitionne désormais une forte accélération sur le marché B to B.

Accompagnée par la Région Sud, la mairie de Carnoules et son partenaire installateur La Maison Autonome, Solar Brother prévoit déjà de nouvelles installations dans le Var et à Marseille et vise à court terme les bâtiments scolaires, les bureaux et même des habitats de loisirs comme des bungalows de camping, souvent confrontés aux mêmes problématiques de ventilation et de chauffage.

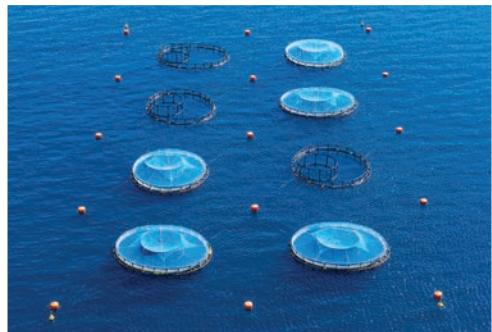
PISCICULTURE

A CANNES, UNE NOUVELLE FERME AQUACOLE plus durable et responsable

Pour poursuivre son ambition de proposer à ses clients un poisson français, sain et ultra frais, livré en moins de 24 h après la pêche, Aquafrais Cannes a lancé en octobre dernier l'installation de son nouveau site d'élevage piscicole en mer, d'une surface de 24 000 m².

C'est un projet concerté, en lien avec les services de l'Etat, qui verra progressivement les sites du Cap d'Antibes et de Théoule-sur-Mer, fermés et nettoyée. Certaines installations étaient en effet actives depuis plus de 35 ans et nécessitaient une rénovation. C'est donc sur une ferme unique et complètement modernisée que sera transférée l'activité piscicole.

La conception de celle-ci doit permettre plusieurs améliorations dont celle du bien-être des poissons et la réduction de la pénibilité du travail des aquaculteurs tout en préservant l'environnement marin. D'ici à 2026, cette nouvelle ferme doit pouvoir produire près de 800 T de poisson par an, loin des standards industriels européens : Aquafrais Cannes souhaite privilégier une production locale maîtrisée et durable, plutôt qu'une croissance intensive.



© Photos : Aquafrais Cannes / Cyril Charpin

Des pratiques d'élevage exemplaires

Validé par plus de 350 pages d'études environnementales, le projet confirme l'absence d'impact sur la posidonie et les habitats sensibles, ainsi qu'une faible probabilité de risques d'eutrophisation (processus par lequel des nutriments s'accumulent dans un milieu ou un habitat) grâce à la profondeur et à

l'hydrodynamisme du site. Aquafrais Cannes se retire par ailleurs de concessions situées dans des zones sous pression écologique. L'entreprise maintient des pratiques d'élevage exemplaires, avec des densités parmi les plus faibles du secteur (11 kg/m³, contre 15 kg/m³ en Bio et jusqu'à 40 kg/m³ en conventionnel). Les poissons sont élevés sans hormones, sans OGM et sans farines animales transformées (PAT), tandis que les innovations en matière d'alimentation permettent désormais de produire 1 kg de poisson avec seulement 350 g de poissons sauvages, contre 4 à 5 kg auparavant.

➤ www.aquafras-cannes.com

PRESERVATION LITTORALE

A ANTIBES, DES PLAGES REQUALIFIÉES

La Ville d'Antibes a engagé une vaste opération de transformation de ses plages naturelles dans le cadre du renouvellement de la concession, arrivé à échéance fin 2020 et réattribué pour 12 ans. Conçue avec le concours des services de l'Etat, cette requalification vise à valoriser le patrimoine paysager et maritime, tout en garantissant la durabilité des aménagements et le respect des équilibres écologiques. 4 sites emblématiques ont été identifiés et feront l'objet de requalifications : Baudouin Est et Ouest, la Pinède et la Garoupe. L'ambition de la démarche a été reconnue comme « exemplaire et vertueuse » par l'ensemble des partenaires institutionnels. Elle s'inscrit dans une logique de littoral apaisé, durable et requalifié, conciliant fréquentation touristique et préservation environnementale.



Embellir et faire durer

4 priorités ont été émises pour ces opérations d'envergure : libérer de nouvelles perspectives sur la mer en redessinant les volumes et les implantations des établissements ; embellir les promenades piétonnes en renforçant la continuité paysagère et la circulation douce ; requalifier les espaces publics et les stationnements ; garantir la durabilité des infrastructures.

Ce chantier, piloté par la Direction du Patrimoine Bâti et du Littoral, constitue un investissement structurant pour les décennies à venir et témoigne de la volonté municipale de réconcilier attractivité touristique et transition écologique, dans la continuité de la politique d'embellissement du bord de mer engagée depuis plusieurs mandats.

MONACO - MISSION GRECE 2025

POUR UNE MÉDITERRANÉE DURABLE, mieux comprise et protégée

Après 40 jours d'une expédition scientifique et humaine, la Mission Grèce 2025 des Explorations de Monaco présente des résultats prometteurs.



©Maëva Bardy

Abord de MODX 70-01, un catamaran innovant à propulsion hybride, les chercheurs, médiateurs et partenaires ont parcouru la mer Égée pour renforcer les liens entre science, diplomatie environnementale et sensibilisation du public.

Première d'un nouveau cycle d'explorations baptisé Missions Méditerranée (2025-2030), cette mission a pour ambition de fédérer les acteurs scientifiques, diplomatiques et citoyens autour d'une même vision : celle d'une Méditerranée durable, mieux comprise et mieux protégée.

Placée sous le haut patronage de S.A.S. le Prince Albert II de Monaco, elle incarne la vocation des Explorations de Monaco : observer pour comprendre, partager pour sensibiliser et agir pour protéger.

Sciences, diplomatie et sensibilisation du public

Lancée le 25 septembre dernier depuis Monaco, la mission Grèce s'est déroulée à bord de MODX 70-01, véritable laboratoire flottant, outil diplomatique et plateforme éducative. Au fil de la navigation, plusieurs programmes scientifiques ont été conduits.

La diplomatie fut également un pilier de la mission. Le 9 octobre, S.A.S. le Prince Albert II de Monaco s'est rendu à Alonissos, première Aire Marine Protégée de Méditerranée, pour rencontrer les équipes scientifiques, les autorités locales et les habitants. Ces discussions franches et constructives ont confirmé la volonté commune de bâtir une Méditerranée de la connaissance et de la solidarité, où science et diplomatie avancent de concert.



La CCI Nice Côte d'Azur obtient Le label engagé RSE



Le Label Engagé RSE de l'AFNOR, fondé sur la norme internationale ISO 26000, est un label de référence pour évaluer la maturité des engagements sociaux, environnementaux et économiques, tout en valorisant les bonnes pratiques auprès des parties prenantes.

La CCI Nice Côte d'Azur, déjà engagée dans une politique de sensibilisation des entreprises aux actions RSE, s'est lancée dans la démarche de labellisation et vient de l'obtenir. Elle devient ainsi la 1^e CCI de France à être labellisée Engagé RSE avec AFNOR Certification.

L'évaluation, qui repose sur 47 critères répartis en 8 thématiques, couvre des domaines tels que la gouvernance, les ressources humaines, l'impact environnemental, l'ancre territorial ou encore la performance économique.

Reconnaissance d'une démarche structurée et cohérente, le label Engagé RSE vient compléter les certifications déjà obtenues par la CCI Nice Côte d'Azur dans ses établissements, avec QUALIOPI pour la formation et Ports Propres pour les ports de Golfe-Juan, Gallice et Vauban.





PROFESSIONS LIBERALES, BANQUE, FINANCE, ASSURANCES & MUTUELLES

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

➤ NEWS

BPCA

DOUBLE VOCATION

pour le nouveau siège de la banque azuréenne



A partir de janvier 2026, la Banque Populaire Méditerranée lance un ambitieux projet de transformation de son siège social, à Nice Arénas.

➤ Situé au cœur de l'un des principaux quartiers économiques de la région, la Banque Populaire Méditerranée est fière de contribuer à l'attractivité de ce territoire en y maintenant son siège qui sera prochainement rénové et en y attirant de nouvelles sociétés. Le projet de rénovation prévoit des travaux d'ampleur pour transformer ce bâtiment

emblématique de Nice, situé au 457 de la Promenade des Anglais. Un lieu qui, à l'issue du chantier de réhabilitation, connaîtra alors une double vocation : au sein de son aile ouest, accueillir les collaborateurs de la Banque dans des espaces modernisés et totalement repensés et dans son aile est, proposer des plateaux aux entreprises du territoire qui souhaitent rejoindre le pôle économique de l'Arénas. La commercialisation de ces surfaces – pour un total de 3 700 m² de Surface Utile Brute Locative – débutera dès le 2^e trimestre 2026.

ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

RUFF & ASSOCIÉS, distingué par ses stagiaires et alternants

Le cabinet d'expertise-comptable basé à Nice vient d'obtenir pour la septième année consécutive, la certification Happy Trainees 2026, délivrée par l'organisme indépendant Choose My Company.

➤ Un label exigeant, qui récompense les entreprises dans lesquelles stagiaires et alternants s'épanouissent le plus durant leur mission. Cette distinction est le fruit des retours anonymes des jeunes collaborateurs du cabinet, invités à évaluer leur expérience de manière indépendante. Avec une note globale de 4,31/5 et un taux de recommandation de 100 %, Ruff & Associés illustre un engagement constant en faveur de l'intégration, de l'apprentissage et de l'accompagnement des jeunes talents. Les

jeunes collaborateurs soulignent entre autres aspects l'autonomie accordée, la diversité des missions, l'ambiance de travail agréable et bienveillante ou la montée en compétences rapide. Au-delà des missions, la qualité de vie

au travail est particulièrement saluée : locaux modernes, outils digitaux innovants, événements internes, livraison de produits locaux, coach sportif... afin de créer un environnement stimulant et convivial.



ENGAGEMENT ENVIRONNEMENTAL

LUMIA : LA CECAZ MÉTAMORPHOSE

son siège niçois

Une rénovation emblématique confiée à Rudy Ricciotti, figure majeure de l'architecture contemporaine.

La Caisse d'Épargne Côte d'Azur engage la transformation complète de son siège historique de l'Arénas, privilégiant la réhabilitation à la reconstruction pour affirmer un ancrage territorial responsable. Confiée à Rudy Ricciotti, architecte de renommée internationale et concepteur du MUCEM à Marseille, la rénovation de plus de 10 000 m² est pensée comme une véritable renaissance architecturale. Le futur siège adoptera une identité visuelle inspirée de la lumière niçoise, avec une enveloppe organique en béton fibré ultra haute performance, des façades bioclimatiques innovantes et un belvédère panoramique de 1 200 m². À son terme, l'édifice portera un nouveau nom : LUMIA, symbole de modernité et d'attachement au territoire.

Un engagement environnemental exemplaire

La démarche RSE de la CECAZ se traduit par la valorisation de l'existant, la limitation des déchets et la sobriété foncière, en cohérence avec les ambitions de Nice EcoVallée. Les nouvelles façades bioclimatiques conçues sous la direction de Rudy Ricciotti, intégrant brise-soleil intelligents et dispositifs adaptés aux orientations, permettront d'atteindre jusqu'à -60 % de réduction énergétique en 2050. Le bâtiment bénéficiera d'un système de recyclage des eaux grises produisant 11 000 litres par jour pour les jardins méditerranéens ainsi que d'un raccordement au réseau d'eau tempérée Haliotis, garantissant un approvisionnement à

70 % en énergie renouvelable. L'ensemble favorisera des espaces de travail optimisés, plus flexibles et pensés pour une expérience collaborateur renouvelée.

Une contribution renforcée au soutien du territoire azuréen

En rénovant son siège sur place, la CECAZ concilie continuité patrimoniale et modernité architecturale, rendant hommage à la culture méditerranéenne chère à Ricciotti. Le projet mobilise largement les entreprises locales, en cohérence avec le modèle coopératif de la banque, déjà illustré par l'inauguration en 2025 d'un nouveau site dans le Var construit par des acteurs azuréens. Banque coopérative 100 % locale, la CECAZ accompagne chaque année

des milliers d'Azuréens et 4 500 entreprises grâce à un réseau de 113 agences. Avec LUMIA, elle confirme sa volonté de soutenir durablement la vitalité économique, sociale et urbaine de son territoire.

EN CHIFFRES

Une réduction de 40 %
de la consommation énergétique d'ici 2030

jusqu'à 60 % à horizon 2050

jusqu'à 11 000 litres par jour
récupérée grâce au système de recyclage des eaux grises, pour arroser des terrasses végétalisées.

70 % d'énergie renouvelable
avec le raccordement au réseau Haliotis



➤ www.caisse-epargne.fr/cote-d-azur/

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

DES BOURSES POUR SE FORMER À L'IA

EFELIA Côte d'Azur, l'École française de l'Intelligence Artificielle, finance plusieurs programmes de bourses destinés aux étudiants souhaitant développer leur compréhension en intelligence artificielle. Trois dispositifs sont proposés pour l'année 2025-2026.

Dans le cadre de son engagement en faveur de la formation et de la recherche en intelligence artificielle (IA), EFELIA Côte d'Azur soutient financièrement les étudiants à travers différents programmes de bourses et gratification :

Bourses d'excellence (Master) : jusqu'à 15 étudiants recevront une aide de 10 000 € pour valoriser des parcours académiques prometteurs et favoriser la spécialisation en IA.



➤ univ-cotedazur.fr/efelia-cote-dazur

Bourses de mobilité (Licence 3, Master, Doctorat) : un soutien pouvant aller jusqu'à 2 000 € par an pour accompagner les projets de mobilité liés à l'acquisition de compétences en IA (formation, stage, école d'été).

Gratification de stage (Master, ingénieurs 4^e et 5^e année) : financement de 10 stages (jusqu'à 6 mois) visant à encourager la recherche et la formation autour des problématiques en IA. Ces programmes ont pour objectifs de favoriser la mobilité, la diversité, l'égalité des chances et de renforcer le lien entre formation et recherche sur les enjeux émergents en intelligence artificielle.



VILLES, INTERCOMMUNALITÉS & VIE DES MUNICIPALITÉS

L'actualité des communes azuréennes

» ACTU RÉGION

GRASSE PROJET

MARTELLY, étape-clé de la requalification du centre-ville

La Ville de Grasse marque une étape essentielle dans la transformation de son centre-ville avec le début des travaux de requalification de la ZAC Martelly. Attendu de longue date, ce projet ambitieux vise à redynamiser le quartier en mêlant logements, commerces, équipements publics et espaces urbains modernisés.

Pensé pour répondre aux besoins des habitants et renforcer l'attractivité du cœur de ville, le programme s'organise autour de six îlots et de 6 000 m² d'espaces publics entièrement repensés. Les travaux seront menés de manière progressive afin de limiter les nuisances et d'assurer la continuité de la vie urbaine.

Un projet mixte

Le projet prévoit la création de 70 logements, complétés par une quarantaine d'habitations

supplémentaires sur l'îlot Martelly, dont certaines en construction bois. Il accueillera également un futur Monoprix, un pôle de loisirs comprenant cinéma et restaurant-café, ainsi qu'un hôtel 3 étoiles de 80 à 90 chambres.

Les parkings seront rénovés et étendus pour offrir 680 places, tandis qu'un socle de mobilité intégrera bus, vélos électriques et solutions de logistique urbaine. Les espaces publics bénéficieront d'une requalification complète : végétalisation, renaturation, aménagements




MOLINARD
CRÉATEUR PARFUMEUR
1849-Grasse

L'ESSENCE MÊME DE
VOS ÉVÉNEMENTS...



UN ÉCRIN



UN UNIVERS



UNE EXPÉRIENCE



favorisant convivialité, usages intergénérationnels et accessibilité. Inscrit dans une démarche durable, le projet est déjà labellisé « Éco-projet » et engagé dans la certification « Quartier Durable Méditerranéen ».

Premières livraisons en octobre 2026

Trois ateliers de concertation, menés entre 2023 et 2025, ont permis d'associer les habitants à la définition des usages, de l'habitat et de l'offre commerciale.

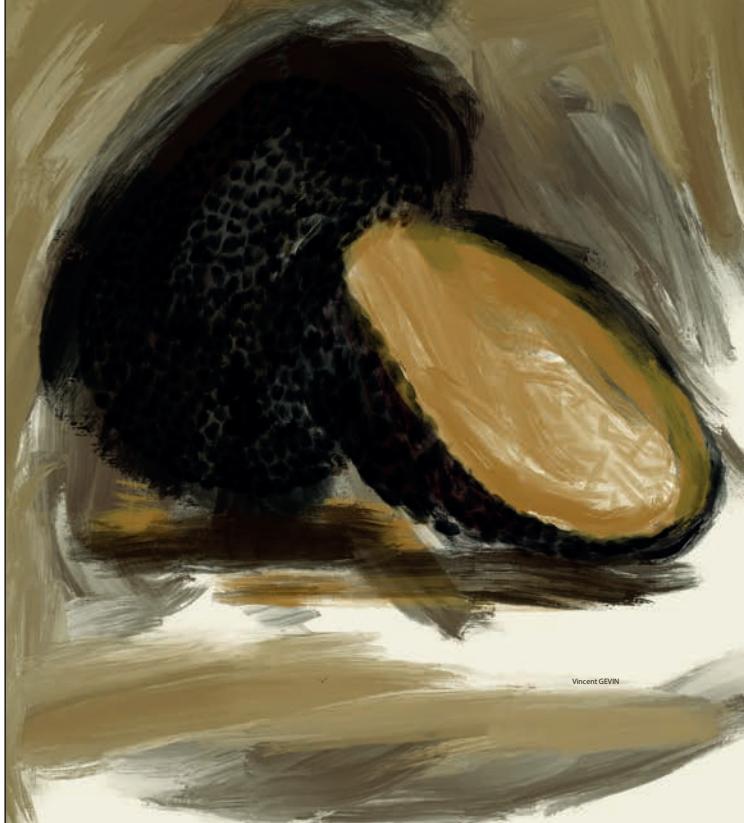
Les premières livraisons interviendront en octobre 2026 avec le bâtiment du Monoprix, pour une finalisation du quartier prévue fin 2029. Le pilotage est assuré par la SPL Pays de Grasse Développement, aux côtés des architectes PNG, Atelier Aino, Atelier Lorin et DP Architecture, et des opérateurs Promofar, Primosud et Eiffage Immobilier.

D'un coût global supérieur à 40 millions d'euros, financé notamment par la Région Sud, le Département, l'ANRU et la Banque des Territoires, le projet Martelly illustre la volonté de Grasse de poursuivre la reconquête de son centre-ville, alliant modernité, durabilité et qualité de vie.

Le projet de requalification de la ZAC Martelly prévoit une finalisation complète du quartier d'ici fin 2029.



30^{ème} MARCHÉ DE LA TRUFFE 2026



Vincent GEVIN



Grasse

SAMEDI 10 JANVIER

GRASSE

Bastide Saint-Antoine



LE ROURET

LE ROURET

DIMANCHE 18 JANVIER

LE ROURET

Place du village



DÉPARTEMENT
DES ALPES-MARITIMES



REGION
SUD
PROVENCE
ALPES
CÔTE D'AZUR



Syndicat des Producteurs de Truffes Noires des Alpes-Maritimes

Organisé par le Syndicat des Producteurs de Truffes Noires des Alpes-Maritimes, la ville du Rouret et la ville de Grasse, avec le concours de la Bastide Saint-Antoine, du Conseil Départemental des Alpes-Maritimes et du Conseil Régional PACA

Le Pays de Grasse, au cœur du défi POUR UNE ALIMENTATION LOCALE ET DURABLE

La Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse (CAPG) a produit une stratégie et un plan d'actions qui constituent son Projet Alimentaire Territorial (PAT). Restauration collective, foncier agricole, transition agroécologique, précarité alimentaire, activité physique, décarbonation, patrimoine... Autant d'axes et de sujets d'études ou d'actions qui font du PAT un outil écosystémique au service du territoire grassois.

Les Projets Alimentaires Territoriaux (PAT) ont pour objectif de relocaliser l'alimentation et l'agriculture sur les territoires, d'améliorer les modes d'alimentation pour tous, en prenant en compte la santé, la précarité alimentaire, et les patrimoines alimentaires.

Ils visent à soutenir l'installation d'agriculteurs, à encourager les circuits courts ou les produits bios et locaux dans les cantines, et à favoriser l'engagement du territoire dans la transition agroécologique pour s'adapter au changement climatique. Issus de la loi d'Avenir pour l'agriculture, l'Alimentation et la Forêt de 2014, les PAT sont élaborés de manière collective à l'initiative des acteurs locaux (collectivités, entreprises agricoles et agroalimentaires, artisans, citoyens...). Ainsi, élus et acteurs du Pays de Grasse se sont fixés plusieurs

.....
Les Projets Alimentaires Territoriaux (PAT) visent à soutenir l'installation d'agriculteurs, à encourager les circuits courts ou les produits bios et locaux dans les cantines, et à favoriser l'engagement du territoire dans la transition agroécologique pour s'adapter au changement climatique.
.....

objectifs lors de l'élaboration de leur PAT : se réapproprier la question de l'alimentation ; améliorer leur souveraineté alimentaire ; permettre un accès à une alimentation biologique et durable pour tous et favoriser l'initiative citoyenne ; se préparer aux effets du changement climatique sur l'agriculture locale et préserver ses écosystèmes.

5 axes de travail prioritaires

Ainsi, plusieurs grands axes ont été définis avec en premier lieu, **le pilotage en transversalité de la politique alimentaire**.

Celui-ci passe par la coordination d'une gouvernance intégrant les services, les partenaires et les citoyens, mais aussi en donnant des moyens au portage du PAT et à la recherche des financements. Ce pilotage doit permettre de développer une offre d'accompagnement lisible





pour les communes et de communiquer régulièrement sur le PAT pour permettre une appropriation et une participation citoyenne.

Autre axe défini : **la coordination et le développement des capacités nourricières du territoire**, en permettant la préservation, la mobilisation et la reconquête du foncier agricole, en contribuant à la structuration de micro-filières nourricières (maraîchage, légumineuses...), en soutenant les filières historiques du territoire (olive, ovins...) et en étudiant les outils pour se prémunir du risque de rupture d'approvisionnement. Un troisième axe de travail consiste à **accompagner la mutation de l'économie alimentaire et agricole** tout en soutenant la création

d'emploi et en assurant de bonnes conditions de vie et de travail.

Côté alimentation, un 4^e axe de travail s'attellera à **garantir un accès à une alimentation saine et locale** pour tous sur tout le territoire, à développer une culture partagée de l'alimentation saine et durable, culturelle et patrimoniale et à encourager les initiatives citoyennes. Une vision qui doit notamment permettre d'accompagner la restauration collective vers le 100 % durable, local et biologique. Enfin, l'ensemble des acteurs locaux du PAT travailleront à **s'engager dans la transition agroécologique**, s'adapter au réchauffement climatique et à conserver les potentiels écologiques locaux.



ETUDE

Besoins des publics en situation de précarité alimentaire

Une étude a été menée sur le Pays de Grasse, faisant ressortir que 12 % de la population vivait sous le seuil de pauvreté en 2021 (moyenne nationale 14,9 %) et que 4,6 % d'habitants avaient recours à l'aide alimentaire sur le territoire. Celui-ci s'appuie sur un réseau de 12 associations d'aide alimentaire d'urgence, 2 épiceries sociales et solidaires, ainsi que sur les communes via leurs CCAS. Ces acteurs proposent des dispositifs variés : distribution de colis, modèles hybride d'épiceries sociales, aides financières, actions itinérantes auprès des habitants, etc.

Zoom sur la restauration collective en pays de Grasse en 2024

+ de 8 714

Repas par jour (crèches, accueils de loisirs, agents municipaux, portage de repas à domicile...) **Dont 7 676 repas scolaires**

23

Communes dont 18 proposant une restauration scolaire avec des modes de gestion variés (cuisine sur place en régie ou avec un délégataire, livraison de repas...)

91 %

Des enfants scolarisés en élémentaire mangent à la cantine

47 %

De produits bios (contre 6 % à l'échelle nationale)

56 %

De produits bios et durables (EGALIM) (contre 37 % à l'échelle nationale)

16 %

De produits locaux

Pour s'informer et participer au PAT :
pat@paysdegrasse.fr



> www.paysdegrasse.fr

LES PAYSAGES IMAGINAIRES

de Ferdinand Springer

Le Musée International de la Parfumerie de Grasse expose les œuvres du peintre allemand Ferdinand Springer, tombé sous le charme de Grasse, et qui en a croqué les paysages avec une sensibilité rare tout au long de sa carrière.

Peintre allemand vivant à Paris, amoureux de l'Italie, Ferdinand Springer (1901-1998) découvre Grasse en 1938. Il s'y installera définitivement dans les années 1960, au cœur du quartier Saint-François. Nul doute aujourd'hui que c'est dans la capitale des parfums et son vaste territoire naturel qu'il trouve la quiétude et la douce inspiration qui ressortent des aquarelles et des toiles qui seront exposées du 12 décembre au 22 mars au Musée International de la Parfumerie (MIP).

C'est en 2017 que les musées de Grasse ont reçu un ensemble d'aquarelles peintes par Ferdinand Springer au cours des décennies 1970 à 1990. Celles-ci marquent une rupture avec le travail de l'artiste, connu pour être un plasticien abstrait s'attachant à reproduire des structures géométriques nettes, précisément dessinées.



Plateau de Caussols - 1981 - Aquarelle sur papier
Grasse, musée d'art et d'histoire de Provence, inv. 98-720 1
© F. Springer - Musées de Grasse - droits réservés

Ferdinand Springer, les grandes dates

1907 : Naissance à Berlin dans une famille bourgeoise. Son père est éditeur scientifique, sa mère est la nièce de Carl Spitteler, écrivain suisse et prix Nobel de Littérature.

1926-1927 : Études d'histoire de l'art et de philosophie à l'université de Zurich. S'initie à la peinture dans l'atelier du futuriste Carlo Carrà à Milan.

1938 : Installation à Grasse. Voyage et expose en Angleterre.

1939 : Interné comme citoyen allemand au camp des Milles près d'Aix-en-Provence avec Max Ernst, Hans Bellmer et Wols. Libéré et mobilisé comme prestataire à Forcalquier.

1940 : Retour à Grasse. Amitié avec Hans Arp, Sophie Taeuber, Alberto Magnelli, Sonia Delaunay et le sculpteur François Stahly. Premières œuvres abstraites.

1950 : S'installe à Paris. Illustré le *Tao te king* (Livre de la Voie et de la Vertu) de Lao Tseu.

1950-1960 : expose régulièrement en Europe et aux États-Unis. Participe à la Biennale de Venise et à la Documenta de Kassel. Commandes de tapisseries par l'État français.

1960 : Vit principalement à Grasse.

1967 : Fait chevalier de l'ordre des Arts et Lettres par André Malraux. Première exposition rétrospective à Heidelberg.

1973 : Rétrospective au musée des beaux-arts de Caen.

1998 : Meurt à Grasse.

2017 : Donations de ses aquarelles de paysages au Musée d'art et d'histoire de Provence, et de gravures à la Bibliothèque patrimoniale de Grasse.



Sans titre - 1990 - Aquarelle sur papier
Grasse, musée d'art et d'histoire de Provence, inv. 2017.1.59
© F. Springer - Musées de Grasse - droits réservés



Sans titre - 1973 - Aquarelle sur papier
Grasse, musée d'art et d'histoire de Provence, inv 2017.1.1
© F. Springer - Musées de Grasse - droits réservés

Un travail tout en sensibilité

Là, c'est une douceur vaporeuse qui se dégage des paysages représentés par Springer, semblant se fondre dans la brume. C'est en arpantant les reliefs du Pays Grassois que l'artiste s'inspirera et livrera un travail tout en sensibilité, témoignant de sa fine observation des panoramas de montagne, de la flore et de la géologie locales.

L'exposition « Paysages imaginaires - Peindre à Grasse 1973-1990 » présente une sélection d'une cinquantaine d'aquarelles de la série des Paysages imaginaires, issues de la donation faite au Musée d'Art et d'Histoire de Provence en 2017. Ces œuvres sur papier sont mises en regard d'autres paysages peints sur toile par l'artiste à la même période et exceptionnellement prêtés au MIP. Légères, poétiques, ces aquarelles sont rarement situées mais évoquent invariablement l'arrière-pays grassois comme Caussols ou le plateau de Calern.

MUSÉE INTERNATIONAL DE LA PARFUMERIE
2 boulevard du Jeu de Ballon - Grasse
04 97 05 58 11
» museesdegrasse.com

» www.paysdegrasse.fr

JEUDI 12 FÉVRIER 2026

LES RENDEZ-VOUS DE L'EMPLOI

en Pays de Grasse

Vous recherchez un emploi, une formation ou souhaitez donner un nouvel élan à votre carrière ? Ne manquez pas la deuxième édition des "Rendez-vous de l'Emploi en Pays de Grasse" !

➤ Leurs objectifs ? Faciliter la rencontre directe entre recruteurs et candidats sur le territoire ; répondre aux besoins des entreprises et des demandeurs d'emploi grâce à une programmation semestrielle d'événements ciblés et variés.

L'année 2026 s'annonce riche en opportunités dans tous les secteurs : commerce, industrie, services... Le premier semestre proposera 7 événements majeurs, coordonnés par le PLIE de la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse, en partenariat avec le Réseau Local pour l'Emploi (Mission Locale du Pays de Grasse, France Travail, Cap Emploi).

Les RDV de l'emploi, c'est un programme régulier et dynamique tout au long de l'année !

Ouverture de la saison 2026 : Le Forum pour l'Emploi, le Jeudi 12 février 2026 de 9 h à 12 h à l'Espace Chiris de Grasse.



Pourquoi participer au Forum pour l'Emploi ?

Une offre d'emploi large et accessible à tous
Que vous soyez jeune diplômé, en reconversion ou simplement en quête d'un nouveau défi, ce rendez-vous est fait pour vous.

Près d'une cinquantaine d'entreprises seront présentes, représentant des secteurs variés : hôtellerie, restauration, industrie, bâtiment, tertiaire (hors aide à la personne et intérim). Les entreprises locales recrutent... et attendent peut-être votre profil !

Des rencontres directes avec les recruteurs

Ici, pas de candidature perdue dans une boîte mail : vous échangez directement avec les employeurs. Une occasion idéale pour vous présenter, poser des questions, et peut-être décrocher l'entretien qui donnera un nouvel élan à votre carrière. Et vous, quel est votre projet professionnel pour 2026 ? Venez en discuter lors des Rendez-vous de l'Emploi !



EN PRATIQUE

Le Forum pour l'Emploi

Jeudi 12 février 2026 - 9 h à 12 h - Espace Chiris

Nouveauté 2026 : les transports Sillages vers l'Espace Chiris sont gratuits

Les RDV de l'EMPLOI
En Pays de Grasse

Pays de Grasse communauté d'agglomération

GRATUITÉ DES transports sur LES LIGNES SILLAGES
Téléchargez le coupon en scannant le QR CODE.

QR code

FORUM POUR l'EMPLOI

Espace CHIRIS
Avenue de Provence, Grasse

12 FÉV. 26
9h - 12h

Booster votre projet professionnel sur votre territoire !
Tous secteurs d'activité, tous profils.
Des offres d'emploi à pourvoir dans différents secteurs d'activité !

- Plus de 50 entreprises de tous secteurs d'activité (hors services à la personne et intérim),
- Des offres d'emploi variées, CDD et CDI
- Des espaces conseils et ateliers pour vous accompagner à candidater,
- Un espace création d'entreprise pour vous aider dans vos démarches.

Logos : Union Européenne, Région Sud, PLIE, France Travail, Ressources et Techniques, CAP EMPLOI 06, Radio AS, paysdegrasse.fr

CREAPOLIS : un lieu d'interaction pour répondre aux enjeux des aidants

Le 8 octobre dernier était inauguré à Biot Antipolis, le centre CreApolis, un lieu spécifiquement conçu et pensé pour les aidants, au sein de la Fondation Jean-Louis Noisiez.

Il est donc le fruit d'une collaboration entre la **Fondation Jean Louis Noisiez** (fondée par Jean Louis Noisiez, créateur du Groupe Services France, GSF) et l'association **Innovation Alzheimer Affect Autisme (IA)**, qui est la branche associative de **CoBTeK** (Cognition Behavior Technology), une équipe de recherche d'Université Côte d'Azur. La Fondation J.L. Noisiez, initialement un centre d'accueil de jour pour les patients atteints de la maladie d'Alzheimer, a toujours soutenu la recherche, notamment en partenariat avec l'association IA et l'équipe CoBTeK.

Depuis 2021, chercheurs et professionnels de la Fondation ont travaillé ensemble pour créer CreApolis, un centre spécifiquement conçu pour les aidants. Son objectif est de devenir un lieu de rencontres, d'échanges et de partage afin d'améliorer les soins, de développer les coopérations et de faire progresser la recherche et l'innovation en santé.



Un réseau dynamique, pour échanger, expérimenter

CreApolis est pensé comme un lieu unique où se rencontrent proches aidants, professionnels, étudiants, entreprises et chercheurs. L'objectif est de créer un réseau dynamique, un espace d'interactions et de co-construction, où chacun peut partager son expérience, ses besoins et ses savoirs. La thématique des Aidants sera traitée sous différentes approches complémentaires : sciences de la vie et de la santé, sciences humaines et sociales, arts, technologies de l'information et de la communication. Les premiers mois seront consacrés à analyser les besoins et expérimenter différents types d'activités et d'actions. Grâce aux échanges avec les acteurs académiques et industriels de la région, CreApolis pourra jouer un rôle majeur dans l'avancée des connaissances sur l'accompagnement des aidants, tout en favorisant la création de solutions innovantes et adaptées à leurs besoins.

► jlncreapolis.fr



Noël à Antibes Juan-les-Pins

Village de Noël
Patinoire
Animations
Expositions

du 29 NOVEMBRE
au 4 JANVIER

programme complet sur
antibes.fr/noel

SHOPPING

NICETOILE

se refait une beauté

Le centre commercial préféré des niçois vient d'opérer de grands travaux de rénovation pour sublimer l'expérience client. Dès le 1^{er} trimestre 2026, l'ensemble de la réhabilitation sera terminé.



Les deux entrées principales, intérieures comme extérieures, ont fait l'objet d'une réhabilitation complète qui leur amène un effet immersif, renforcé par des murs d'écrans géants.

Autre rénovation d'importance - et faisant écho, plus bas sur l'avenue, aux grandes voûtes, signature architecturale de la Place Masséna - les façades voûtées du centre commercial vont bénéficier d'une refonte totale, qui verra leur mise en valeur sublimée par la hauteur.

Auparavant coffrées et ne laissant apparaître que 2.50 m de leur hauteur, elles mesureront désormais plus de 6 m.

Un grand jardin d'hiver

A l'intérieur de Nicetoile, place à la nouveauté avec un changement de mobilier, de peintures, tandis que les mythiques ascenseurs vitrés feront l'objet d'une nouvelle mise en valeur.

Devant eux, sera installé un lustre monumental de plus de 12 m de haut, composé de près de 500 pièces lumineuses reflétant la lumière du jour.

Enfin, au niveau -1, va être créé un grand jardin d'hiver avec des plantes naturelles. Le site est très lumineux car situé sous une immense verrière. Chauffé l'hiver et climatisé l'été, cet espace commun profitera à tous les restaurants.

Une rénovation qui doit permettre au centre commercial de rester le point de rendez-vous des Niçois, convivial et confortable, en plein cœur de ville. Découvrez toute l'offre commerciale sur www.nicetoile.com

► Découvrez toute l'offre commerciale sur www.nicetoile.com



**VILLE DE VALBONNE
SOPHIA ANTIPOLIS**

IL ÉTAIT UNE FOIS Noël

Du 6 au 31 décembre

**MARCHÉS DE NOËL
SPECTACLES
CONCERTS - EXPOSITIONS
FEUX D'ARTIFICES
MAGIE**

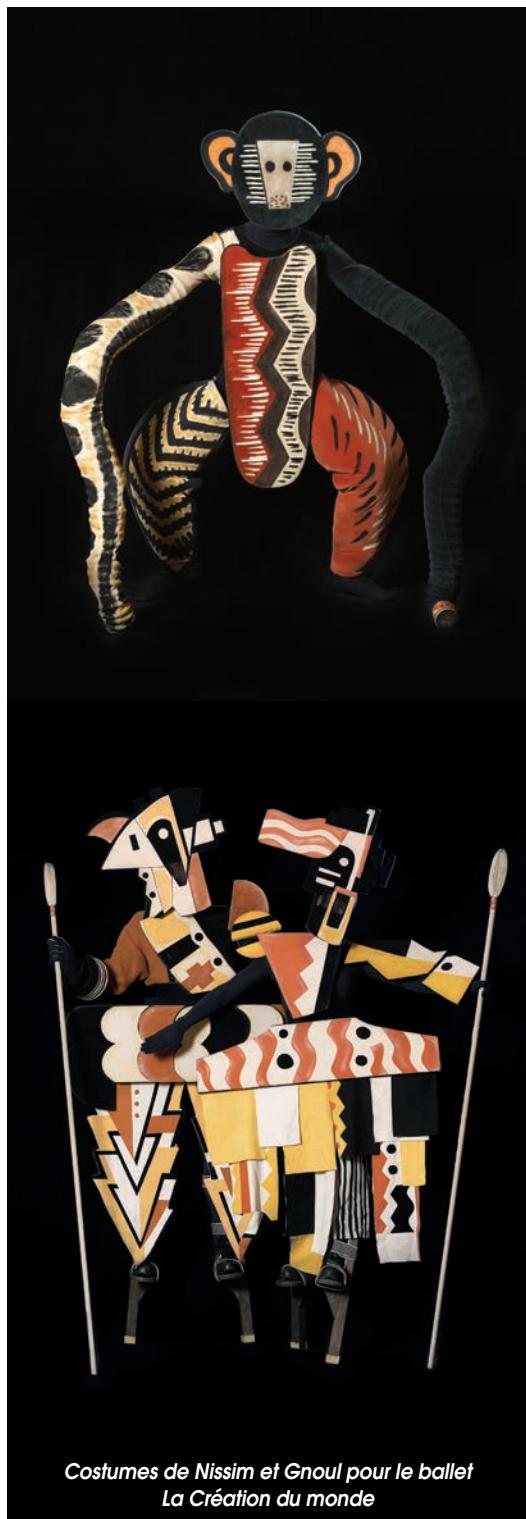
VSA
VILLE DE VALBONNE SOPHIA ANTIPOLIS



CHR, ÉVÉNEMENTIEL & LOISIRS

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

➤ NEWS



*Costumes de Nissim et Gnoul pour le ballet
La Création du monde*

MUSÉES NATIONAUX DU XX^E SIECLE DES ALPES-MARITIMES

NOUVEAUX ACCROCHAGES ET EXPOSITIONS

Anne Dopffer, Conservateur général du Patrimoine et directrice des musées nationaux du XX^e siècle des Alpes-Maritimes, se réjouit des bons chiffres de fréquentation des trois musées en cette saison 2025 : plus de 172.000 visiteurs ont franchi les portes du Musée Fernand Léger de Biot, des Musées Nationaux Pablo Picasso La Guerre et la Paix de Vallauris & Marc Chagall à Nice. De même que leurs collections, visibles en plusieurs sites en France et à l'étranger, permettent d'accroître encore la visibilité des artistes.

De nouvelles expositions remarquables marqueront le début de cet hiver et l'année prochaine. Ainsi, au **Musée Marc Chagall** jusqu'à fin janvier 2026, la collection du musée est présentée à travers un accrochage chrono-thématique qui illustre la permanence et la récurrence des thèmes explorés par l'artiste depuis ses plus jeunes années : autoportraits, thèmes du cirque ou de la danse, La Bible... Après une présentation au Centre Pompidou en 2023-2024, la donation exceptionnelle des petites filles de Chagall, Meret et Bella Meyer, entrée au musée national d'art moderne à Paris en 2022-2023, est exposée au musée national Marc Chagall en 2026, lors d'un événement en deux volets, du 7 février au 18 mai, puis du 23 mai au 21 septembre. Esquisses, maquettes, céramiques et sculptures : les 141 œuvres données témoignent de la richesse de la création de Chagall.

Au **Musée National Fernand Léger** de Biot, l'exposition en cours « Léger, peintre de la couleur », se tiendra jusqu'au 25 mai. L'ensemble de l'œuvre de Léger, marquée par sa passion pour la couleur pure, se déclinera dans un jeu infini de combinaisons et de variations, sur des supports multiples :

dessins, céramiques, vitraux, décors pour le monde du spectacle ou l'architecture. Le peintre manifestera toute sa vie un vital besoin de couleur : « Mon besoin de couleurs s'est trouvé tout de suite appuyé par la rue, par la ville. C'était en moi, ce besoin de couleurs. Il n'y avait rien à faire : aussitôt que je pouvais placer une couleur, je la plaçais. J'ai séjourné dans la grisaille le moins possible. »

De gauche à droite Blaise Cendrars, Rolf de Maré, Darius Milhaud, Fernand Léger et Jean Börlin, répétition pour le ballet La Création du monde, 1923



Dansmuseet Stockh
©



Pascale Marthine Tayou, Poupée Pascale (Hybridation), cristal et techniques mixtes, 2023

Musée national Pablo Picasso, La Guerre et la Paix

Résidant à Vallauris depuis 1948, Pablo Picasso (1881-1973) choisit la chapelle romane de l'ancien prieuré de Vallauris pour y installer une composition murale monumentale, intitulée *La Guerre et la Paix*. Après *Guernica* en 1937 et *Massacre en Corée* en 1951, il exécute en 1952 cette grande fresque politique qui conserve une actualité forte : l'artiste y dénonce avec passion et inventivité les horreurs de la guerre et témoigne de son engagement pour la paix.

Depuis deux ans, l'équipe des musées nationaux s'implique à créer de nouveaux contenus de médiation afin de raconter l'histoire de l'œuvre et expliquer la symbolique de cette œuvre engagée. Prenant la forme d'une médiation numérique immersive, alliant le son et l'image, le nouveau dispositif de médiation sera installé durant l'hiver 2025-2026.

En parallèle et tout au long de l'année, concerts, lectures, conférences d'histoires de l'art, jalonnent le programme culturel dispensé dans les trois Musées Nationaux des Alpes-Maritimes.



➤ Pour en savoir plus :
musees-nationaux-alpesmaritimes.fr

ART CONTEMPORAIN DAVID DAVID sur le green



➤ Installé à Cannes, il est un artiste contemporain en vogue à la renommée internationale grandissante : David David vient d'installer sa dernière création, « Echo Muet », au cœur de l'un des plus beaux parcours de France, le Golf Old Course Mandelieu. Connu pour « Blind », son iconique personnage coiffé d'un seau, l'artiste azuréen signe ici un dialogue entre art contemporain et lieu d'exception. « Echo Muet » est une sculpture impressionnante par ses dimensions (4,50 m de haut, 3,50 m de long et 2 m de large) et la plus imposante jamais conçue par David David. L'emplacement choisi pour l'œuvre n'est pas anodin : installée sur l'île du trou n°13, l'œuvre bénéficie d'une singularité supplémentaire. Visible mais isolée, accessible sans l'être pleinement, elle incarne la dualité du message qu'elle porte : un personnage seul au milieu de tous, un écho silencieux dans un lieu de passage.

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



210 Av. Roumanille - 06410 Biot

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

FORMATION & INSERTION PROFESSIONNELLE

LES FUTURS PROS DU TOURISME

soutenus par Côte d'Azur France Tourisme

Rapprocher le monde académique et le secteur professionnel du tourisme : l'ambition est louable, surtout sur la côte d'Azur où celui-ci représente un vivier de plus de 150.000 emplois directs et indirects. Côte d'Azur France Tourisme, présidé par Alexandra Borchio Fontimp, vient de renouveler sa convention de soutien au Lycée Hôtelier Jeanne et Paul Augier. À travers ce partenariat, les étudiants en BTS Tourisme bénéficieront d'un accompagnement renforcé, d'opportunités de stages et d'une immersion au cœur des grands projets portés par la destination.



➤ Véritable référence nationale et internationale, le Lycée des Métiers d'Hôtellerie et de Tourisme Jeanne et Paul Augier forme chaque année des centaines d'élèves aux métiers de la restauration, de l'hôtellerie et du tourisme. Il représente le premier pôle de formation aux métiers du tourisme en France. L'établissement se distingue notamment par ses trois restaurants d'application ouverts au public : Les Galets, La Prom', La Rotonde (table gastronomique), son bar Le Nissart, ainsi que la Boutique de Jeanne, véritables vitrines du savoir-faire des élèves et lieux privilégiés de mise en pratique.



Cette convention s'inscrit en faveur de l'échange de compétences, du partage d'expériences.

Conclue pour deux ans (2025-2027), elle s'appuie sur trois piliers fondamentaux, à commencer par la **formation et l'accompagnement** des 200 étudiants à travers des stages au sein de Côte d'Azur France Tourisme et de ses partenaires, l'animation de master class dédiées au sein du lycée, ainsi que la participation active des étudiants aux événements de la destination. Cette convention s'attache également à **développer la connaissance et la promotion du territoire** : chaque étudiant pourra devenir ambassadeur de la marque sur les réseaux sociaux via la valorisation notamment du Pass Côte d'Azur France. Un espace d'information touristique sera installé dans le hall du lycée. Enfin, il s'agit de **créer et animer un réseau professionnel** : les étudiants seront intégrés au réseau des acteurs du tourisme azuréen, invités à la présentation annuelle du plan d'actions, associés aux opérations comme « Mon week-end aux musées » ou le Salon ID-Week end, et mis en relation directe avec des professionnels du secteur.

Informations et réservations pour les restaurants d'application ici : www.lycee-hotelier-nice.fr

➤ www.cotedazurfrance.fr



➤ LOCATIONS TOURISTIQUES : nouvelles règles

Loueur et déclaration obligatoire de résidence principale

Au plus tard le 20 mai 2026, toutes les locations de meublés touristiques devront faire l'objet d'une déclaration. Le loueur devra apporter la preuve que le logement proposé à la location est bien sa résidence principale, en fournissant son avis d'imposition établi à son nom avec l'adresse du meublé de tourisme.

➤ Nouveaux taux de l'abattement fiscal

50 % pour les biens classés et les chambres d'hôtes (plafond de 77 700 € de revenus locatifs annuels) ;

30 % pour les biens non classés (plafond de 15 000 € de revenus locatifs annuels).

Ces nouveaux taux s'appliquent aux revenus locatifs perçus depuis le 1^{er} janvier 2025.

➤ Diagnostic de performance énergétique (DPE)

Il sera obligatoire pour tous les logements proposés nouvellement à la location en meublé de tourisme et soumis à autorisation de changement d'usage. Ces logements devront attester d'un DPE classé entre les classes A et E jusqu'au 31 décembre 2033.

➤ Des pouvoirs élargis pour les maires

Les communes pourront définir des quotas d'autorisations de meublés de tourisme et ainsi réserver des secteurs dans leur plan local d'urbanisme (PLU) pour les constructions de résidences principales afin de mieux réguler les locations touristiques. Depuis cette année, les communes peuvent limiter à 90 jours par an la durée maximum pendant laquelle les résidences principales peuvent être louées à des touristes (au lieu de 120 jours aujourd'hui). D'autre part, les maires pourront prononcer de nouvelles amendes administratives en cas de défaut d'enregistrement d'un meublé de tourisme ou de fausse déclaration.

➤ Modification du règlement de copropriété

Depuis 2025, tout copropriétaire se déclarant en mairie comme loueur de meublés de tourisme devra en informer le syndic. Les nouveaux règlements de copropriété pourront interdire ou non les meublés de tourisme. Dans les copropriétés disposant déjà d'un règlement de copropriété, un vote à la majorité (deux tiers des voix) pourra modifier le règlement de copropriété pour interdire la location des logements en meublés de tourisme, alors qu'aujourd'hui l'unanimité est requise.

Source : DILA (Direction de l'Information Légale et Administrative)

CANNES

GARE CROISSETTE, le spot hype de l'hiver

Gare Croisette, c'est le tiers lieu hybride qui redonne vie à la Gare Maritime de Cannes : avec plus de 250 m² d'espace intérieur et une belle terrasse qui donne directement sur le vieux port de Cannes, elle devient le rendez-vous incontournable de la saison hivernale sur la Côte d'Azur.

➤ Ce lieu culturel hybride offrira une carte de cocktails et de plats spécialement élaborée par l'équipe du Hive, ainsi qu'une programmation riche et diversifiée, mêlant culture, arts, musique, jeux, humour et marchés à thème. La combinaison parfaite pour satisfaire toutes les envies !

Demandez le programme !

Grand Playground passe en mode Christmas Edition du 5 au 7 décembre pour réunir une sélection éclectique de stands tendance : accessoires, bijoux, friperie, nail art, strass dentaires, tatouage et bien plus encore. Un rendez-vous coloré et convivial où se mêlent tendances, originalité et savoir-faire. Le marché des créateurs locaux organisé par l'Association République des Arts proposera du 14 au 12 et les 19 et 21 décembre une variété de stands de petits créateurs de bijoux, bougies, tableaux, vêtements et des ateliers et animations pour personnaliser des produits locaux et découvrir le savoir-faire des acteurs du territoire.

Du 2 au 4 janvier, résolution Main Verte pour cette nouvelle année avec le marché des plantes

organisé par Grand Playground : stands de vente de plantes, animations autour des fleurs séchées, de la poterie et de la décoration de pots, ainsi que des dégustations pour découvrir les saveurs et bienfaits des plantes. Du 9 au 11 janvier, les Puces de Gare Croisette by Grand Playground offrent un marché vintage riche et éclectique, avec brocante, friperie, customisation de vêtements et accessoires rétro pour une expérience où se mêlent nostalgie, style et découvertes uniques. Du 16 au 18 janvier, se tiendra un marché dédié au tatouage avec des tatoueurs locaux, des stands complémentaires de strass dentaires et de piercings, ainsi que des

tatouages éphémères, pour une expérience immersive ! Du 23 au 25 janvier, marché Goal club pour dénicher des maillots et accessoires vintage, des livres et autres objets liés à l'univers du foot, pour les passionnés comme pour les curieux. Enfin, du 30 janvier au 1^{er} février, le dernier marché de Gare Croisette sera dédié au bien-être et à la beauté, avec des stands d'épicerie saine (thé, matcha...), yoga, cartomancie, hypnose et de découverte de produits cosmétiques, pour une expérience complète alliant soin et détente.

➤ garecroisette.com



ARTISANAT COTE D'AZUR

UN NOUVEAU NECTAR

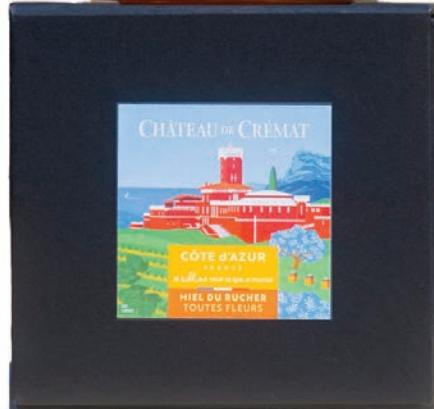
dévoilé au Château de Crémat



➤ Sur les hauteurs de Nice, l'élégance et la gourmandise se conjuguent avec la récolte du Miel du Château de Crémat, déjà honorablement connu pour ses vins d'exception.

Ce nectar au subtil équilibre entre notes florales et sucrées est directement issu du rucher du domaine des collines de Bellet. Comme déjà 220 produits de 18 marques, le miel intègre la collection emblématique « Côte d'Azur France », qui remporte depuis 2018 un très grand succès auprès des entreprises comme du grand public. Ce programme de licence a impulsé une dynamique vertueuse en créant de solides partenariats locaux public-privé ayant pour objectif une valorisation de la destination Côte d'Azur avec et par ses talents et créateurs.

➤ www.cotedazurfrance.fr



» **LE PARK MOUGINS**

L'ÉCRIN D'ÉLÉGANCE AU SERVICE

de tous vos événements d'entreprise

À seulement 10 minutes de Cannes, le Park Mougins s'étend sur 18.000 m² de nature préservée et maîtrisée, offrant un cadre à la fois prestigieux et inspirant. Véritable havre de tranquillité, ce domaine d'exception conjugue harmonie, luxe et sérénité, idéal pour accueillir des réunions, séminaires, conférences, déjeuners d'affaires ou soirées de gala. Dans ce lieu unique, la beauté du paysage s'allie à un haut niveau de confort pour offrir à chaque événement une dimension aussi professionnelle qu'émotionnelle.

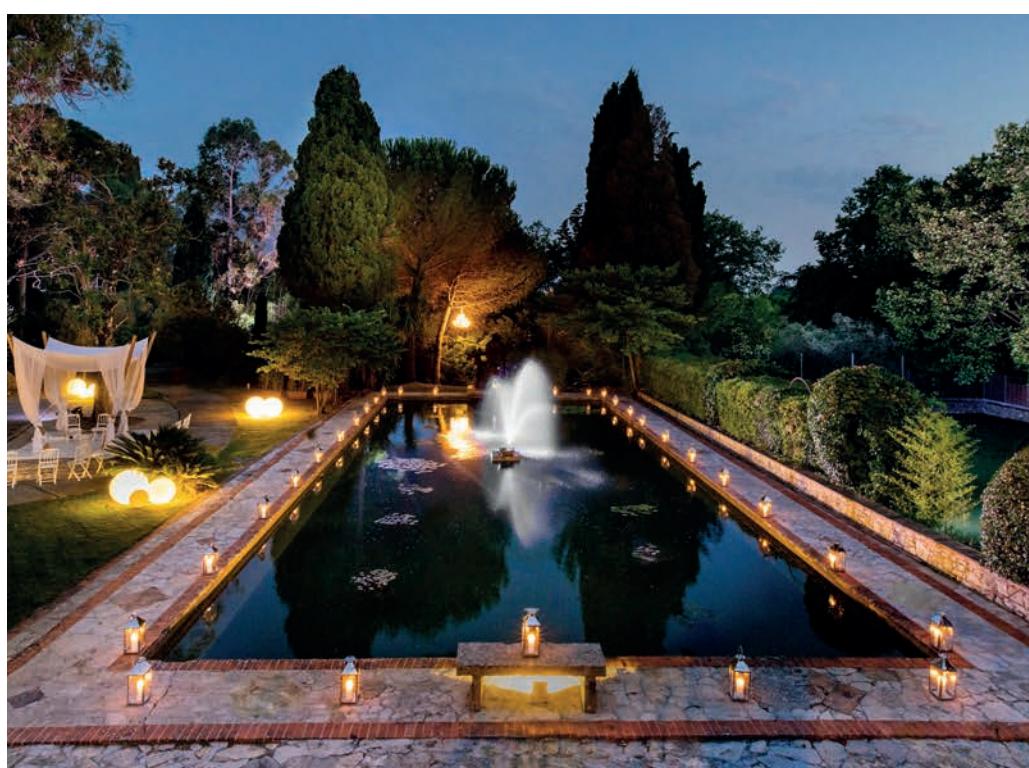
Éxpérience sur mesure et modularité

Le Park Mougins se distingue par sa confidentialité et sa flexibilité. Conçu pour garantir une expérience exclusive, il s'adapte parfaitement aux exigences du monde corporate. Ses différents espaces modulables permettent de recevoir aussi bien des comités restreints pour des formats intimes que des événements de grande envergure. Chaque salon, chaque terrasse et chaque jardin possède son atmosphère propre, favorisant créativité, échanges et cohésion d'équipe.

Du séminaire au lancement de produit, en passant par un cocktail d'entreprise ou une projection privée, le Park Mougins offre un cadre élégant et personnalisable, où chaque détail contribue à la réussite de votre événement.



“ Chaque salon, chaque terrasse et chaque jardin du Park Mougins possède son atmosphère propre, favorisant créativité, échanges et cohésion d'équipe. ”



Le Salon Riviera, entre élégance et fonctionnalité

Véritable cœur événementiel du domaine, le Salon Riviera déploie près de 400 m² d'élégance contemporaine. Idéal pour des conférences, conventions, dîners de prestige ou cocktails professionnels, il associe un design raffiné à une acoustique parfaite. Sa hauteur sous plafond de 3,5 m et son insonorisation intégrale permettent toutes les mises en scène, des présentations dynamiques aux décors immersifs. Alliant confort, technologie et prestige, le Salon Riviera est un espace à la fois inspirant et opérationnel, pensé pour marquer les esprits.

Le Chapiteau, pour des instants d'exception

Le Chapiteau du Park Mougins séduit par son atmosphère romantique et intemporelle. Drapés délicats, lumière tamisée et finitions soignées composent un décor somptueux, idéal pour des dîners de gala, soirées de fin d'année ou réceptions haut de gamme. L'équilibre entre élégance et convivialité en fait un lieu d'exception, capable d'accueillir aussi bien des événements privés que des célébrations professionnelles.

Le Grand Bassin, une scène à ciel ouvert

Au cœur du domaine, le Grand Bassin s'inscrit dans un décor majestueux évoquant



les amphithéâtres antiques. Cet espace spectaculaire se prête parfaitement à des projections, conférences en plein air, lancements de marque ou concerts privés. L'alliance de la pierre, de la verdure et de l'eau compose un cadre inspirant, propice à la créativité et à l'émotion collective.

La Salle & le Bar Lounge : convivialité et networking

Le Bar Lounge du Park Mougins mêle élégance classique et atmosphère contemporaine. Lieu privilégié pour un afterwork, un cocktail networking ou une pause informelle entre deux réunions, il reflète l'esprit du domaine : raffiné, chaleureux et authentique. Son décor d'inspiration antique crée une parenthèse élégante, idéale pour favoriser les échanges dans un cadre apaisant.

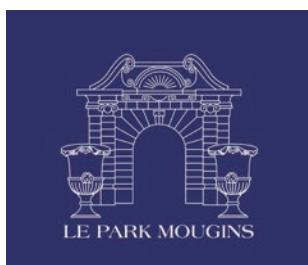
La Terrasse, un cadre inspirant pour vos moments d'échanges

La terrasse panoramique du Park Mougins surplombe un bassin paisible et la bastide historique. Baignée de lumière, elle constitue le cadre parfait pour un déjeuner d'affaires, une réception en plein air ou un moment de détente entre collaborateurs. L'harmonie entre nature et architecture y crée une atmosphère propice à la réflexion et aux connexions humaines.

Un lieu d'exception au service de la réussite

Bien plus qu'un simple espace de réception, le Park Mougins est un véritable partenaire événementiel, alliant prestige, adaptabilité et excellence de service. Chaque lieu, chaque instant y est pensé pour offrir une expérience sur mesure, capable d'inspirer, de fédérer et de marquer durablement les esprits.

➤ Sa situation privilégiée, à 5 minutes de Sophia Antipolis et 20 minutes de l'aéroport international de Nice, en fait une destination idéale pour les entreprises en quête d'un lieu d'exception sur la Côte d'Azur.



LE PARK MOUGINS

144 Avenue Saint-Basile
06250 Mougins
contact@leparkmougins.fr
04 93 75 92 47
www.leparkmougins.fr



Les fêtes chez Daniel Desavie : AUTHENTICITÉ ET TRADITION

Chez Daniel Desavie, à Valbonne, goûtez l'excellence d'une cuisine authentique, festival de produits frais et de saison, pour des fêtes de fin d'année gourmandes et savoureuses. Au Bistrot, au Gastro ou à la maison, on succombe aux tentations culinaires du chef !

Depuis plus de 30 ans pour de grandes maisons et plus de 20 ans au sein de son restaurant gastronomique de Valbonne, Daniel Desavie enchanter les papilles de ses convives. Cette année ne déroge pas à la règle : vous allez pouvoir y passer des fêtes succulentes...

Un chef à la maison pour Noël ?

Si vous ne pouvez venir chez Daniel Desavie pour les fêtes, que diriez-vous si la cuisine du chef et de son équipe venait à vous ? Vous souhaitez marquer les esprits et vivre un réveillon inoubliable : à partir de six convives, Daniel Desavie joue les traiteurs de fête et prépare votre table, selon plusieurs formules sur-mesure. Au programme de ses grandes spécialités de saison, on retrouvera le foie gras maison, le saumon Gravelax ou la dodine de chapon mais aussi des paniers gourmands de mets délicats, à offrir ou à partager pour des moments festifs et savoureux.

“ Pour les fêtes, Daniel Desavie vous propose ses paniers gourmands de mets délicats, à offrir ou à partager pour des moments festifs et savoureux. ”





**Le Bistrot, à vivre en famille,
entre collègues ou entre amis**

Ouvert depuis 2016, la déclinaison bistro-nomique du restaurant propose une carte aux menus changeants toutes les deux semaines. Avec sa formule entrée, plat et dessert (30 € le midi et 35 € le soir), le Bistrot Desavie accueille également vos équipes de travail, pour des moments privilégiés en privatisation ou semi-privatisation.

Pensez à y organiser vos événements festifs, réunions et repas de fin d'année : des suggestions gourmandes aux spécialités de saison en passant par des formules sur-mesure.

Menu de Noël

95 €

Amuses-bouches



Assiette gourmande, duo de saumon fumé et Gravelax, foie gras de canard et huître creuse



Bouchée à la reine aux homards sauce Champagne Nicolas Feuillatte et sa dariole d'épinard



Dodine de chapon aux marrons avec sa garniture d'hiver sauce Porto



Brie truffé



Duo de bûches de Noël maison

Menu de la Saint-Sylvestre

120 € -Diner aux chandelles & animation musicale

Amuses-bouches autour du saumon maison caviar



Cassolette de homard et gambas en surprise



Granité de Champagne Nicolas Feuillatte Rosé



Tournedos de filet de bœuf rôti au gâteau de champignons des bois



Brie à la truffe et sa roquette



Mousse mandarine avec son cœur de griotte



Mignardises

Menu du jour de l'an

95 €

Amuses-bouches



Assiette gourmande, duo de saumon fumé et Gravelax, foie gras de canard et huître creuse



Filet de turbot braisé sauce Champagne Nicolas Feuillatte et sa dariole d'épinard



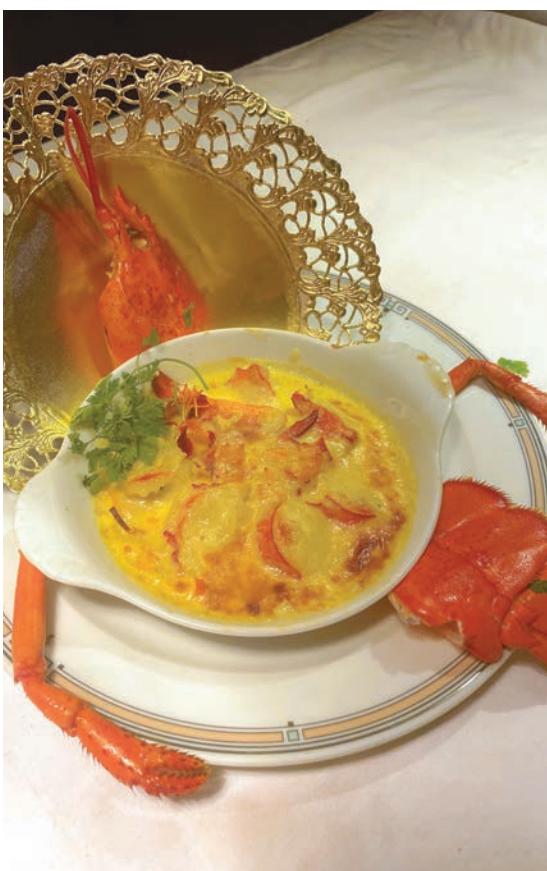
Suprême de pintadeau rôti avec sa garniture d'hiver sauce Porto



Brie truffé



Mousse mandarine avec son cœur de griotte



SPÉCIALITÉS ROUMAINES
ROMANIA

le sens de la fête pour une cuisine du partage !

La communauté roumaine aime se rassembler, dans un esprit de partage. La cuisine de Romania est tout à l'image de cet état d'esprit. Une cuisine plurielle, aux confins des cultures françaises, grecques, russes ou turques, avec des plats copieux, souvent présentés pour être dégustés à plusieurs, selon la tradition d'accueil roumaine.

Ouvert il y a quelques mois dans l'idée d'accueillir une clientèle roumaine et plus généralement issus des communautés de pays de l'Est comme la Moldavie ou l'Ukraine, Romania est vite devenu un point de rendez-vous aussi culinaire que culturel à Villeneuve-Loubet.

En cuisine, c'est le chef Puiu Musat, très connu en Roumanie, notamment pour sa participation à des Show TV culinaires, qui officie, entouré de sa jeune équipe.

Chez Romania, on retrouvera quelques grands classiques de la cuisine roumaine, mais aussi des pizzas et une activité traiteur si l'on préfère louer les lieux pour tout type d'événement.

Classiques de la cuisine roumaine

Au menu, vous pourrez ainsi y découvrir la Ciorba, une soupe aigre, faite à l'origine



“ Baptêmes, anniversaires, célébrations d'entreprises... Avec une capacité d'accueil de plus de 200 personnes et une salle de plus de 300 m², l'ensemble du restaurant Romania est privatisable ”

à base de son fermenté. De nombreux ingrédients la composent, comme la betterave, les champignons, les herbes aromatiques, les pommes de terre, mais aussi la viande (lard, bœuf, poulet). La ciorba la plus traditionnelle est celle préparée aux tripes, avec de l'ail, de la crème et du vinaigre : une spécialité que prépare divinement bien le chef Puiu !

Les Sarmale sont des feuilles de chou essentiellement farcies de riz, de viande, d'herbes et de légumes. Souvent accompagnées de crème fraîche, la smântâna, les roumains apprécient particulièrement ce plat très répandu. Les Mititei sont sans conteste les préparations les plus populaires de Roumanie. Ces petites saucisses grillées au barbecue, à base de viande hachée, d'ail et d'épices sont souvent servies avec la Zacusca, un assortiment de légumes conservés dans de l'huile ou du vinaigre.





Le chef Puiu Musat entouré de Lidia Spatari à gauche et Sorin Nutiu à droite

“ Venez déguster les grands classiques de la cuisine roumaine, sublimés par le talent du chef Puiu Musat, chef renommé en Roumanie pour ses participations à des shows culinaires, et préparés avec soin avec l'aide de sa jeune équipe ”



Le sens de la fête

Ici, chez Romania, on veut rassembler, faciliter l'esprit festif qui doit se ressentir à l'occasion de tout événement vécu en famille ou entre proches : baptêmes, anniversaires, célébrations d'entreprises... Avec une capacité d'accueil de plus de 200 personnes et une salle de plus de 300 m², l'ensemble du restaurant Romania est privatisable, dès le milieu de semaine, sur réservation, pour passer des moments festifs sur-mesure, dans une ambiance incomparable.

**Bine ați venit în România
și poftă bună! ***

*Bienvenue en Roumanie et bon appétit !

RESTAURANT ROMANIA

2594 Route Nationale 7
06270 VILLENEUVE-LOUBET

Informations et réservation
06 38 63 21 06
contactromania2025@gmail.com
www.restaurantromania.fr



IN MAGAZINE

1^{ER} MAGAZINE BtoB

sur la Région Sud

Présent dans plus de
12 000
entreprises

Plus de
100 000
lecteurs



Les prochaines parutions & dossiers spéciaux

MARS 2026

IN Magazine n°44

Parution le 9 mars

SPECIAL B TO C

Stratégies, innovations et bonnes pratiques qui façonnent la relation entre les entreprises et leurs clients finaux.

JUIN 2026

IN Magazine n°45

Parution le 16 juin

IN AND OUT

Les boîtes qui pensent à tout, les bonnes pratiques partagées : communiquez sur vos succès !

- > **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**



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





DÉPARTEMENT
DES ALPES-MARITIMES

06

MIA
La Maison de l'IA

LES ALPES-MARITIMES TERRE D'IA

WAICF

WORLD ARTIFICIAL INTELLIGENCE CANNES FESTIVAL

12 ET 13
FÉVRIER
2026

Rencontrez
les startups
de notre territoire
sur le pavillon
Alpes-Maritimes
Terre d'IA



PALAIS DES FESTIVALS
CANNES

Inscription

Téléchargez vos billets
d'entrée en scannant
ce QR Code ou sur :
worldaicannes.com



Plus d'informations sur :
www.departement06.fr
#AlpesMaritimes

DEPARTEMENT06

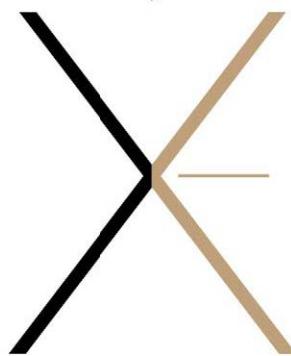
WAICF
WORLD ARTIFICIAL INTELLIGENCE CANNES FESTIVAL

CCN
COMMUNAUTÉ
D'AGGLOMERATION
SOPHIA ANTIPOLIS
CÔTE D'AZUR

CELINE
CÔTE D'AZUR

sictiam

VOUS
AVANT
TOU!



e x c e l s i a
c o g e x

L'expertise comptable à taille humaine

EXPERTS COMPTABLES
COMMISSAIRES AUX COMPTES
AUDIT & CONSEIL

426-428 rue Denis Papin
83700 Saint-Raphaël

contact@excelsia.fr

04 94 52 01 34

24 rue d'Armaillé
75017 Paris

01 47 22 50 85