

# IN magazine

**FRÉDÉRIC MEYER**  
Fondateur et dirigeant  
du Groupe VIMPACI

**VIMPACI** Auprès des  
voyageurs  
de demain  
**TOUJOURS PRÉCURSEUR**



UNE SIGNATURE,  
UN GAGE DE  
QUALITÉ



**REILLANNE**  
LES VIGNOBLES CHEVRONVILLETTE



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

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

# INDOMITUS PADEL

**APPRENDRE  
S'ENTRAIDER  
SE DEPASSER...**

pour grandir ensemble  
et jouer avec passion !

## V INDOMITUS ACADEMY

**FORGE LES CHAMPIONS DE DEMAIN**



V.INDOMITUS\_PADEL

[v-indomitus-padel.com](http://v-indomitus-padel.com)

51 Boulevard Fuon Santa - 06340 La Trinité



# EDITO

## *Carburant français*

**L**es tensions géopolitiques mondiales rappellent brutalement la fragilité de notre souveraineté énergétique. Leurs répercussions sont immédiates : approvisionnement sous tension, déplacements contraints, échanges ralentis. C'est toute la mobilité, individuelle comme collective, qui vacille.

Dans ce contexte, certains acteurs ne subissent pas — ils innovent. À l'image du groupe niçois VimPaci, mis à l'honneur dans ce numéro de printemps. Sur le terrain, l'entreprise repense les flux dans les aéroports, fluidifie les parcours voyageurs et accompagne l'ensemble des opérateurs de la mobilité aérienne dans une logique d'intermodalité. Une approche concrète, au cœur des enjeux d'aujourd'hui.

Son moteur ? Un carburant qui ne connaît ni pénurie ni frontières : l'innovation. C'est bien elle qui permettra encore longtemps de faire circuler les femmes et les hommes, malgré les tensions ou les contraintes énergétiques.

Déjà, bousculée par le premier choc pétrolier, la France affirmait « ne pas avoir de pétrole, mais des idées ». Plus que jamais, elle doit continuer à avancer, portée par cette intelligence.

Edition / Rédaction / Publicité : KATS IN  
235 Chemin du Beal 06480 la Colle-sur-Loup  
direction@in-magazines.com  
[www.in-magazines.com](http://www.in-magazines.com)



Photos : [www.kelagopian-photographe.com](http://www.kelagopian-photographe.com)  
©Adobe Stock

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

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

# D De sa Vie

RESTAURANT • TRAITEUR

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



## LE BISTROT *De sa Vie*

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



## LE GASTRO *De sa Vie*

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



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



1360 route d'Antibes · 06560 Valbonne  
**restaurantdanieldesavie.fr**



# SOMMAIRE

## VIMPACI GROUP

- 8 Auprès des voyageurs de demain, toujours précurseur

## Services aux entreprises & mobilité

- 29 **Aéroport Nice Côte d'Azur**  
Terminal 2 étendu : 18 M de passagers pourront transiter à Nice chaque année
- 31 **Telecom Valley**  
Vers toujours plus d'ouverture, locale et internationale
- 32 **Anthony Maubecq**  
**Mon Agent de Maintenance**  
Maintenir la qualité
- 34 **Erven Le Deunff**  
**Nalios Alpes-Maritimes & Monaco**  
Simplifier, optimiser, performer : la promesse Nalios

## Energies, environnement & initiatives durables

- 37 **Mycophyto** va construire une première usine  
Et accélère son développement international
- 38 **UNIVALOM - CASA**  
Pour une énergie locale renouvelable et compétitive
- 40 **CCI Nice Côte d'Azur**  
Avec LISE, on se décarbone
- 41 A Marseille, **AgriFoodTech**, l'incubateur agricole ingénieux et durable

## Finances, tertiaire recrutement & formation

- 44 **Caisse d'Épargne Côte d'Azur**  
Une banque coopérative en pleine accélération au service du territoire azuréen
- 46 **Marina Langlais**  
**Nautibanque / Caisse d'Épargne Côte d'Azur**  
Cap sur l'expertise nautique

## IT industries & biotechs

- 48 **Be WTR** - un nouveau modèle d'embouteillage lancé à Nice
- 49 **Alpha**, nouveau cœur de l'innovation à Sophia Antipolis
- 50 **Avec l'entité Azur**, la recherche clinique territoriale s'organise et se développe
- 51 **Mane**, un modèle solide et performant

## BTP, artisanat, habitat & immobilier

- 54 **Cristina Vochescu**  
**MOS06**  
Du carrelage et du caractère
- 56 **Michel Amerio**  
**UNIKALO**  
Couleurs locales
- 58 **Céline & Emmanuel Montesi**  
**Bati Vence Pergolas**  
Virage Bioclimatique
- 60 **Julie Duriez**  
**Hygiène 4D**  
50 ans : développement et recrutement au programme

## Intercommunalités & vie des municipalités

- 64 Discrète, élégante, performante : **Destination Mandelieu**  
**Pierre-Louis Roucariès**  
Directeur Général de Destination Mandelieu  
Office du tourisme et congrès

## CHR, événementiel & loisirs

- 71 **Pass Côte d'Azur France** : la saison est lancée
- 72 **Restaurant Daniel Desavie** : Au Bistrot, une formule express, le midi pour les gourmets
- 78 **Idées sans frontières**, une mission culturelle... et humanitaire

# Hygiène 4D

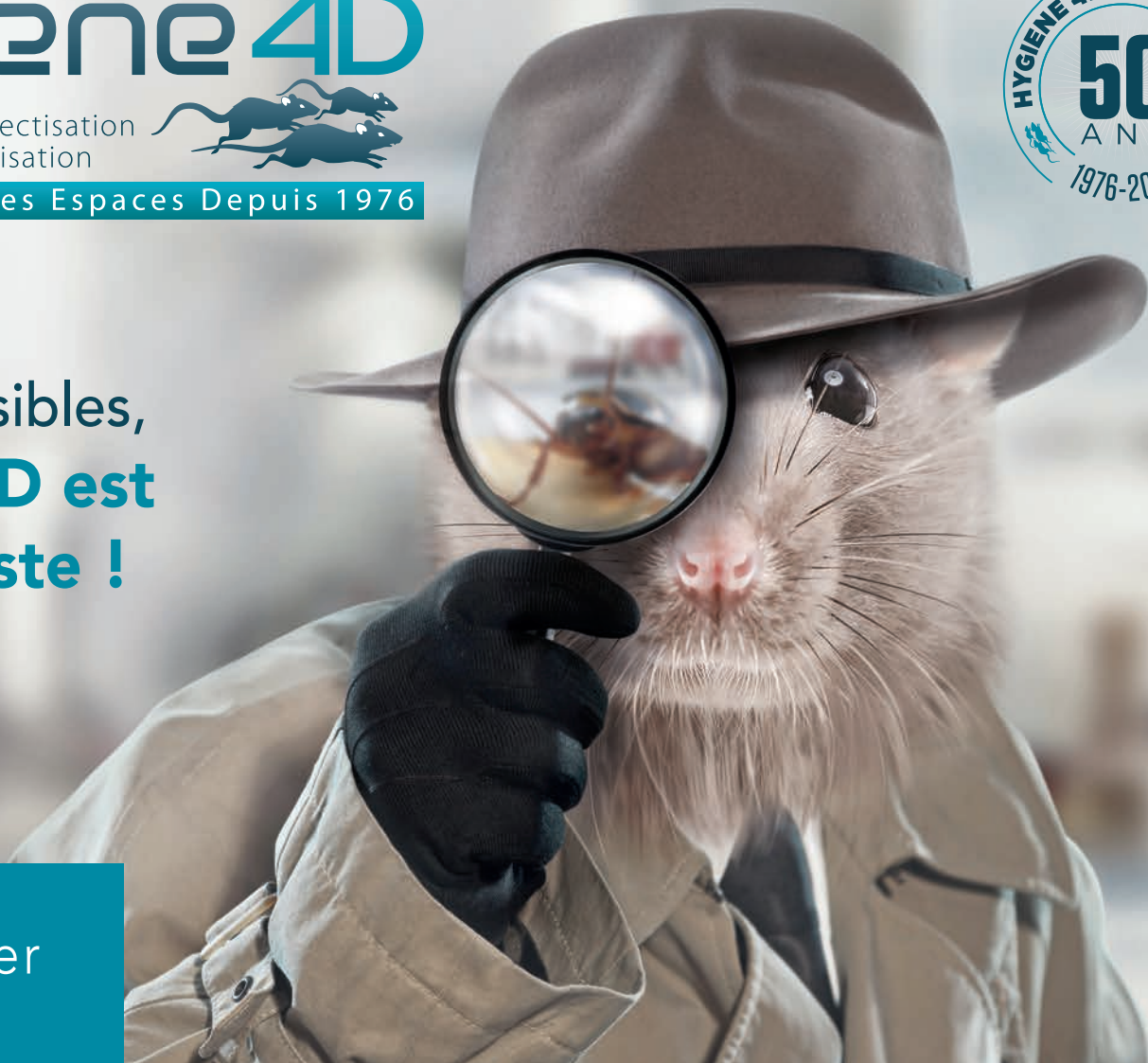
Désinfection ... Désinsectisation  
Dératisation ... Désourisation



Assainissement des Espaces Depuis 1976



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



Diagnostiquer  
Débusquer  
Détruire  
Durablement

**C'est ça l'action  
Hygiène 4D !**

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

## Nos domaines d'interventions



### Location de machine anti-moustique

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



### AGENCE CÔTE D'AZUR

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

## Hygiène 4D

Désinfection ... Désinsectisation  
Dératisation ... Désourisation



Assainissement des Espaces Depuis 1976

www.hygiene-4d.com

### AGENCE ÎLE DE FRANCE

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

FONDATEUR ET DIRIGEANT DE VIMPACI

 **FREDERIC MEYER**

# CIEL DÉGAGÉ POUR VIMPACI

Expert de l'assistance aéroportuaire depuis plus de 30 ans, Frédéric Meyer dirige aujourd'hui VimPaci Group, holding qui rassemble différents métiers et activités innovantes autour des services aux compagnies et aux voyageurs.

Les évolutions sociétales transforment chaque jour le secteur aérien qui n'a de cesse de s'adapter à la demande des voyageurs. Au cœur de ces questions d'adaptation : la notion d'intermodalité, enjeu qui dessine les services d'assistance aéroportuaire du futur. Au cours de sa carrière, Frédéric Meyer a toujours été acteur de ces évolutions ; il nous livre ici un panorama des attentes des voyageurs d'aujourd'hui et de demain, en lien avec l'offre de services qui leur est faite.

**L**e métier d'assistant aéroportuaire n'est pas nouveau. Il évolue constamment et se transforme aujourd'hui, mais ses origines sont très anciennes ?

**Frédéric Meyer** : Chez VimPaci, notre ADN s'ancre dans la transformation perpétuelle de notre environnement de travail. Pourtant, les origines de notre métier sont ancestrales : j'ai pour habitude de dire qu'elles remontent aux Phéniciens avec le trafic maritime (autour de 1200 avant J.C., NDLR) et qu'elles sont souvent méconnues même des assistants aéroportuaires eux-mêmes, car bien souvent, ils sont « nouveaux » dans le métier. La plupart des groupes d'assistance actuels se sont créés par globalisation, par le rachat de petites familles d'assistants historiques. Ces mêmes familles qui avaient migré du maritime à l'aéroportuaire, après la Seconde Guerre Mondiale et l'essor du trafic aérien. J'ai moi-même eu la chance et l'opportunité de

démarrer ma carrière auprès de la famille Mathez, qui était dans ce cas de figure : l'arrière-grand-père du dirigeant actuel, Camille Mathez, présidait la société « Chargeurs du Midi », filiale d'assistance maritime d'un grand groupe, celui de Francis Fabre, qui a, lui-même, créé par la suite la compagnie aérienne emblématique de l'époque : UTA. Après la guerre, la fiabilisation de l'aviation a permis de voir émerger l'avion comme vecteur de transport dominant. Et en toute logique, les grandes familles d'assistants maritimes ont migré vers l'aéroportuaire...

**Le métier a connu des turbulences quelques années plus tard, avec l'arrivée des compagnies low-cost, qui ont bouleversé le marché.**

Dans le cadre de la libéralisation du ciel, qui a débuté en 1985 aux Etats-Unis, et qui est arrivée en Europe une dizaine d'années plus tard, une nouvelle ère a commencé.

## VIMPACI

 **MBAVIATION**

[www.mbaviation.eu](http://www.mbaviation.eu)

**Blu Bag**

 **MBTRAVEL**

**MBConsulting**

**Pygmalion**

### EN CHIFFRES

➤ **Présent sur 30 à 40 aéroports**

dans le déploiement des systèmes informatiques (développements futurs en Afrique et au sud de l'Europe)

➤ **20.000 dossiers** traités en 2025 par BluBag

➤ **Plusieurs milliers d'heures** et d'attestations de formation dispensées chaque année par MBAviation

**Frédéric Meyer,**  
*fondateur et dirigeant de VimPaci  
Group, holding qui rassemble  
différents métiers et activités  
innovantes autour des services  
aux compagnies et aux voyageurs.*

Cette libéralisation a eu un impact important sur les tarifs et pour faire face à l'émergence des compagnies Low-Cost, les compagnies traditionnelles ont dû trouver des moyens d'adaptation. L'une de leurs stratégies -après s'être longtemps concurrencées, aura été de se regrouper pour retrouver des parts de marché et une certaine puissance.

Prenons l'exemple du « Qualifyer » group, qui a constitué une alliance de compagnies aériennes autour d'un programme de fidélisation client et qui s'est transformée en prise de participations dans d'autres compagnies, notamment européennes. En se regroupant, cela a créé des doublons de postes, les compagnies ont donc utilisé leurs propres moyens humains en les mettant au service de l'assistance aéroportuaire, qui a été peu à peu réinternalisée. Les compagnies ont récupéré ces activités mais la tendance n'a pas duré.

Les assistants indépendants américains comme le groupe Hudson -plutôt que de disparaître, ont décidé de se développer dans la location de leur propre matériel. D'autres groupes d'assistance, comme Dyanair, se sont spécialisés dans la formation en partant du principe que détenir le savoir leur permettrait de le maintenir et de le vendre. Les compagnies aériennes ont ensuite compris tout l'intérêt, en particulier financier, de faire appel aux assistants en externalisant de nouveau ces prestations. Aujourd'hui, Nas Menzies, Swissport et Dhata sont les trois titans du secteur de l'assistance aéroportuaire mondiale.



**Quel a été votre parcours dans l'assistance ?**

Les trois grands groupes d'assistance ne s'intéressaient qu'aux aéroports-capitales. Les tarifs d'assistance sont jusqu'à quatre fois moindres dans les aéroports en régions, avec les mêmes règles de sûreté et les mêmes exigences des compagnies aériennes : temps d'escale de plus en plus courts, etc. Avec beaucoup moins de moyens et moins de volume, nous devons faire la même chose. Nous constituons alors le réseau régional des majors du secteur.

Dans cette configuration, nous sommes devenus leader en région, entre 2005 et 2010, avec AMC Group / MAP Handling. Par la suite, toujours en région, nous avons été remplacés par de grands groupes issus du monde de la propreté, tels que Onet, Samsic, GSF...

**Où se situe la valeur ajoutée des assistants aujourd'hui ?**

Dans la formation, dans la gestion : ces entreprises savent gérer l'humain, elles ont des moyens de faire des analyses poussées pour optimiser leurs process d'assistance et automatiser un certain nombre d'entre eux.

Finalement, ce sont les aéroports les plus petits qui nécessitent des efforts continus d'innovation pour conserver leur attractivité : ils sont devenus en quelque sorte les laboratoires innovants, notamment pour les activités d'assistance.

À l'époque de AMC Group / MAP Handling, que je dirigeais, nous avions une belle croissance mais nous savions que les nouveaux entrants sur le marché étaient très offensifs et avaient les moyens de répondre avec des tarifs très bas. Malgré cette très forte croissance, nous savions que le futur n'était plus là. Mais dans le même temps, nous nous rendions compte qu'avec l'arrivée des Low Cost, le passager était en demande d'autre chose.

#### **Vous avez alors changé de stratégie ?**

Il y a eu plusieurs étapes. En ouvrant une escale à Strasbourg, nous avons été confrontés à une demande de la part des parlementaires européens : faire enregistrer leurs bagages en amont de leur départ en Province le week-end, pour faire face aux pics d'enregistrement. Près de 4.000 personnes qui s'enregistraient en peu de temps nécessitaient une organisation repensée...

Par la suite, nous avons donc assuré un système d'enregistrement déporté, « off-airport », de bagages, entre Monaco et Nice pendant plusieurs années. Nous avons été les seuls pendant longtemps à pouvoir faire du Off-Airport avec n'importe quel passager. Avec la cession du groupe AMC MAP Handling, cette activité s'est arrêtée.

#### **Ce sont les prémices de la société BluBag, filiale de VimPaci ?**

En analysant le marché, il était difficile de répondre à une demande qui variait fortement pendant certains pics d'activité. Mais il y avait une forte attente autour de la prise en charge complète du bagage : retardé, perdu, off-airport. C'est de là qu'est née BluBag. Notre idée a donc été de fédérer les entrepreneurs indépendants, en résolvant pour eux un certain nombre de paramètres qu'ils ne pouvaient pas gérer seuls de leur côté : nous proposons aux compagnies un réseau, un seul système de tarification, de facturation et un support unique.

Nous nous appuyons sur ces petites entreprises avec un excellent niveau de qualité.

Nous avons répondu pour eux à une exigence réglementaire des années 2020, la résolution 753 de l'AIATA, qui exigeait la mise en œuvre de systèmes de tracking et de pushing de messages dans le cadre du bagage aérien. Nous avons mis ce système à disposition de ces entreprises indépendantes et nous avons négocié pour eux avec les compagnies aériennes.

#### **Quelle est l'importance de votre organisation BluBag ?**

Elle opère avec le maillage le plus important en France : une quinzaine de sociétés

indépendantes d'une bonne dizaine de collaborateurs chacune, à minima.

Tout ceci est le fait des compagnies telles que Transavia ou Ryanair -pour ne citer qu'elles, qui opèrent sur de très petits aéroports et nous obligent ainsi à avoir une présence globale sur le réseau français. Pour le Off-Airport, tout ceci devenait intéressant : un livreur de bagage dévoyé, pouvait prendre en charge des bagages à enregistrer de manière déportée. Tout ceci se fait dans le cadre de procédures de sûreté prévues et validées par l'Aviation Civile, qui permettent de garantir le maintien de l'intégrité du bagage.

“ BluBag est née pour répondre à la demande croissante de prise en charge complète des bagages en fédérant des entrepreneurs indépendants autour d'un réseau unique offrant aux compagnies un système commun de tarification, facturation et support. ”



Nous travaillons déjà avec le Sénégal pour mettre en place des services de bagages Off-Airport, dans le cadre des JO de la jeunesse, qui auront lieu au mois d'octobre 2026. Cela prend du temps, c'est un travail de longue haleine mais leurs objectifs sont clairs et stratégiques : je suis donc confiant sur ce marché.

#### **Quels sont les enjeux de ces nouveaux marchés de l'assistance et des métiers de l'aéroportuaire sur lesquels vous êtes positionnés ?**

Le système d'aujourd'hui se confronte à une évolution du transport qui s'appelle l'intermodalité, avec un passager qui passe de plus en plus facilement d'un vecteur de transport à un autre sans que l'un soit dominant par rapport à l'autre.

Dans le jargon de notre métier, nos services doivent permettre de travailler à réduire le MCT : le « Minimum Connecting Time », temps de correspondance entre deux appareils. Avec les compagnies régulières, ce fameux MCT est réduit grâce au suivi de l'enregistrement de bout en bout qui est assuré entre les compagnies. Ce qui n'est pas le cas des low-cost. Les assistants doivent s'adapter.

#### **Comment envisagez-vous l'avenir de l'assistance ?**

Dans les années qui arrivent, des drones seront les « feeder » des aéroports et permettront d'acheminer les voyageurs d'un aéroport régional à un aéroport international. Cela permettra aux aéroports régionaux de conserver une activité importante sans avoir de coûts de maintenance de structure aussi importants que nécessitent par exemple les pistes plus longues. Tout ceci n'est pas encore une réalité, mais l'avenir arrive à grands pas !

Dans ce contexte, on ne pourra avoir de solution bagage avec des drones qui ne transporteront que 4 à 5 personnes. Il faudra donc apporter ces solutions bagages, avec de l'enregistrement de bout en bout en off airport : nous travaillons sur ces aspects.

Mais l'intermodalité nécessite d'utiliser des solutions uniques : quand vous prenez le bateau, l'avion, cela impose de s'enregistrer dans le même environnement technologique. Nous sommes partenaires d'Amadeus, qui est la plateforme de réservation la plus importante au monde : eux ont la maîtrise des systèmes. Nous sommes dans un environnement très innovant, il nous faudra donc assurer notre protection par le biais d'un éventuel dépôt de brevet. Cette étape nous engage dans des investissements massifs afin de concrétiser ces innovations.

#### **Et quel sera le rôle des compagnies aériennes dans ce schéma de réflexion ?**

Une compagnie aérienne, aussi importante soit-elle, ne pourra enregistrer de bagages off-airport dans tous ces environnements



“ Dans le jargon de notre métier, nos services doivent permettre de travailler à réduire le MCT : le « Minimum Connecting Time », temps de correspondance entre deux appareils. ”

différents. Le système évoluera donc en formant les personnels des différents points d'enregistrement off-airport que sont les hôtels par exemple. Ces process qui ont évolué vers une grande simplicité d'utilisation, pourront être très facilement acquis par les personnels de ces points d'enregistrement. Une fois le check out de l'hôtel réalisé, l'agent pourra proposer d'enregistrer pour le vol avec l'ensemble des procédures de sûreté nécessaires. Tous ces agents devront être formés, accrédités... Le bagage devra être sécurisé de bout en bout. Le flux complet devra être parfaitement « étanche ». Et nous assurerons ce type de formations et d'accréditations.

**L'automatisation de l'enregistrement a fait des progrès fulgurants ces dernières années...**

Oui et cette automatisation entre aussi dans les aéroports à tous les niveaux. Ces évolutions nécessitent de moins en moins de formation des personnels. Le point de vue que je livre là est très objectif : il y a 15 ans, sur une escale de moyenne importance, il coexistait une quinzaine de systèmes d'enregistrement différents qui possédaient leurs propres langages informatiques. Aujourd'hui, les systèmes et les langages sont globalisés, facilitant l'apprentissage des process d'enregistrement par les agents.

Nous sommes fiers d'avoir été pionniers lors de notre rapprochement avec Amadeus en devenant le premier Altea Airport IT Competency Center (ACC). Cette étape clé nous permet aujourd'hui de guider les acteurs de l'aérien tout au long de leur transition vers les solutions Amadeus Airport IT.

Cela s'est passé autour de 2010. Nous aurions pu nous « endormir » sur cette accréditation, mais nous avons préféré nous focaliser sur la conservation et la mise à jour continue de nos compétences en conservant nos activités au sein des aéroports, de contrôle et de supervision, afin d'entretenir nos liens avec les compagnies aériennes. Ceci nous a permis de maintenir nos agréments ministériels, nos autorisations d'exercice délivrées et la reconnaissance réelle et juridique de nos compétences.

**Comment vous structurez-vous cette année ? Où votre stratégie vous amène ?**

Notre chemin, c'est donc l'intermodalité et notre construction du groupe VimPaci doit répondre aux besoins de demain, en conservant les activités d'aujourd'hui, celles qui nous donnent la légitimité, la crédibilité et la compétence réglementaires pour agir dans tous les domaines de l'intermodalité. Nous pouvons par exemple aller vers le portuaire, vers le train, etc.

VimPaci est la holding qui intègre également la partie conseil, qui était auparavant dans

MBAviation. Aujourd'hui, MBAviation porte l'ACC Amadeus et les accords avec la Sita. Elle permet de revendre leurs systèmes informatiques liés aux transports et développe également aujourd'hui ses propres systèmes, liés à la formation et à l'information. Sur la formation, nous travaillons avec plus de 20 partenaires en Europe et en Asie, que nous formons pour qu'ils puissent former et assurer eux-mêmes la traçabilité de l'apprentissage Amadeus.

Notre stratégie passe par la formation. Prenons l'exemple de la Bulgarie. Afin de nous y implanter, nous avons commencé par y rechercher les organismes de formation reconnus et parfaitement respectueux des réglementations puis nous leur avons proposé l'accès au système ACC dans sa version training, ainsi que la possibilité de former chez eux des formateurs référents. C'est très intéressant pour les assistants et les aéroports qui n'ont pas les ressources internes pour former aux systèmes Amadeus : ils peuvent s'appuyer sur ces organismes de formation reconnus à la fois sur leur territoire et par leur réglementation nationale.

Concernant BluBag, nous sommes très avancés pour le développer en Espagne et au Portugal. Nous avons créé par ailleurs une filiale MBTravel qui s'occupe de l'exploitation. MBFlysafe prend en charge la supervision en escale et a pour objectif de développer un réseau, en réalisant des supervisions de compagnies aériennes avec des personnes ad hoc, sur place et dédiées.

Pour un maintien de l'agilité structurelle, notre organisation est parfaitement opérationnelle.

DIRECTEUR GENERAL – MB AVIATION


**THIERRY ROSOLIN**

# VERS TOUJOURS PLUS DE SERVICES

## autour du bagage

La carrière de Thierry Rosolin s'est toujours mise au service du passager dans le transport aérien, un marché en perpétuelle mutation, pour lequel la branche de VimPaci, MB Aviation, spécialiste des solutions sur-mesure dont Thierry est Directeur Général, imagine sans cesse des services innovants et créateurs de valeur.

### Thierry, vous n'avez pas toujours évolué dans le milieu aérien ?

Né à Nice, mon parcours dans le monde de l'aérien n'a pas été tout de suite une évidence ! Passionné de sport, je me suis d'abord orienté vers une Licence STAPS et un IUFM avec l'intention de devenir prof de sport. Le hasard m'a fait découvrir à l'occasion d'un job d'été, l'aviation d'affaires à l'aéroport Nice Côte d'Azur : passionnant ! Je me familiarisais et me formais aux métiers de l'assistance en escale, à la prise en charge des passagers, au volet de la documentation avec la PAF (Police Aux Frontières), à la sûreté... Au-delà du vol, nous coordonnions un ensemble de services pour le passager. Cet environnement multiculturel, jeune et dynamique m'a très vite séduit. Puis j'ai eu l'opportunité de partir vivre en Australie pendant 2 ans et demi, pour parfaire mon Anglais. Une période professionnellement ardue mais formatrice : j'ai multiplié les expériences en travaillant en hôpital, à la coordination dans un bloc opératoire, comme gestionnaire aux biens dans une compagnie d'assurances ou encore comme vendeur en porte-à-porte d'abonnements téléphoniques !

### Puis vous reprenez vos études et revenez dans le monde de l'aérien ?

Oui, dans le cadre de mes études en Master of Science en ingénierie commerciale et Management de projet à Bordeaux, je suis devenu stagiaire chez AMC Group, spécialisé dans l'assistance aéroportuaire et fondé par Frédéric Meyer. J'ai ainsi pu évoluer dans tous les services : comptabilité, facturation, commercial, finance... Je suis par la suite devenu chef de projet pour le groupe et l'interlocuteur privilégié d'Amadeus, dans le cadre de son partenariat avec AMC Group, qui a donné naissance à MB Aviation. J'ai vite été positionné comme Directeur des Opérations et suis depuis quelques années Directeur Général de MB Aviation.

“ La création de ce réseau fiable qu'est BluBag, en lien avec nos clients compagnies aériennes et aéroports, nous permet d'entrevoir la mise en place future d'autres services off-airport et de bagages déportés ”

### Dans quel contexte développez-vous vos solutions ?

A la suite de la crise sanitaire, s'est opérée une vraie reprise du trafic aérien. Mais le Covid a imposé aux aéroports la nécessité de fluidifier encore plus le flux des voyageurs, en même temps qu'ils ne pouvaient plus développer leurs surfaces d'exploitation et faire grandir leurs terminaux. A nous de trouver des solutions pour les aider. Le redémarrage de l'aérien ne s'est pas fait sans douleur : aux difficultés de recrutement s'ajoutaient des problématiques de maintenance des infrastructures de tri bagages, altérées par leur mise à l'arrêt prolongée pendant la crise sanitaire...

C'est dans ce contexte que nous avons apporté de la valeur ajoutée, en créant par exemple BluBag. Nos solutions de Off-Airport (gestion du bagage en dehors de l'aéroport) peuvent être des alternatives fiables et éprouvées à cette nouvelle donne dans le transport aérien. BluBag, c'est aussi et surtout un réseau qui fédère une multitude d'entreprises de livraison de bagages dans toute la France, mais aussi en Espagne, au Portugal et dans certains pays africains.

### En quoi consiste votre offre avec BluBag ?

MBA développe notre système BluBag qui s'interface avec les données des compagnies aériennes et qui permet aux entreprises partenaires de livraison de bagages d'utiliser un outil complètement paramétré avec l'ensemble des outils-métiers utilisés par SITA (fournisseur de services de communications et informatiques à l'industrie aéronautique). La création de ce réseau fiable qu'est BluBag, en lien avec nos clients compagnies aériennes et aéroports, nous permet d'entrevoir la mise en place future d'autres services off-airport et de bagages déportés.



## MBAVIATION – RESPONSIBLE SUPPORT CLIENT

 **NADIR BEN BRAHAM**

### Au cœur de la transformation **DES MÉTIERS DE L'ESCALE**

Nadir Ben Braham a vu ses fonctions évoluer au sein de MB Aviation. D'abord consultant externe, il contribue aujourd'hui au support client sur le DCS Altéa (Customer & Flight Management), ainsi qu'à la conformité opérationnelle et au paramétrage des vols, des aéronefs et des business rules.

#### **P**résentez-nous votre parcours :

Entrepreneur dans l'âme, j'ai commencé ma carrière en 2016 à Constantine, dans des compagnies aériennes et sociétés d'assistance. Après un MBA en management et une expérience d'adjoint chef d'escale, j'ai fondé un organisme de formation certifié Qualiopi, combinant rigueur académique et exigences du terrain.

Lors de mon cursus à l'École Nationale de l'Aviation Civile de Toulouse, j'ai rencontré Frédéric Meyer, président de VimPaci. Notre vision commune de l'assistance aéroportuaire m'a conduit à rejoindre le groupe et accompagner la transformation des métiers de l'escale.

#### **Pourquoi l'aérien ?**

Par passion. Le secteur m'a toujours attiré pour l'équilibre qu'il exige entre rigueur, précision et responsabilité. Les opportunités n'ont fait que confirmer cet intérêt.

#### **Quel est le périmètre de vos fonctions ?**

**Comment ont-elles changé ces dernières années, en lien avec les propres évolutions de votre secteur d'activité ?**

J'ai débuté par la supervision de vols au Terminal 1 de l'aéroport de Nice comme intervenant externe, contribuant à structurer un modèle flexible. Avec la digitalisation, le renforcement des réglementations et la montée en puissance des systèmes DCS comme Altéa, mon rôle est devenu stratégique : support client, conformité opérationnelle, paramétrage, coordination avec Amadeus et accompagnement des formateurs des centres spécialisés.

#### **En quoi votre propre activité est-elle innovante ?**

Elle réside dans l'adaptation continue aux évolutions du secteur et l'intégration rapide de nouveaux outils et paramètres dans les processus existants.

#### **De quelle manière apportez-vous votre contribution à l'environnement des métiers de l'assistance aéroportuaire ?**

Je veille à la précision et la cohérence des paramètres, garantissant conformité et fiabilité opérationnelle.



## RESPONSABLE ADMINISTRATIVE & FINANCIÈRE

 **VIRGINIE GOIS**

Pilier structurant de MB Aviation depuis 2020, Virginie Gois incarne la solidité et la fiabilité des fonctions administratives et financières du groupe. Arrivée au siège de Nice en septembre 2020, elle a progressivement élargi son périmètre jusqu'à rejoindre la holding VimPaci en 2025, où elle pilote aujourd'hui l'ensemble des fonctions administratives, comptables et financières.

### LA RIGUEUR AU SERVICE DE LA PERFORMANCE

#### **Q**uel est votre parcours professionnel ?

J'ai rejoint MB Aviation dans un rôle de technicienne administrative et comptable. Très rapidement, je crois que ma capacité de travail, ma précision et mon sens aigu de l'organisation m'ont permis de structurer et de sécuriser les processus clés de l'entreprise.

Au fil des années, j'ai étendu mon champ d'action bien au-delà des fonctions traditionnelles. Aujourd'hui, je dirige le service administratif, comptabilité et finances, avec une vision globale et stratégique.

#### **Quelles ont été les évolutions de vos fonctions au sein du groupe ?**

Loin de limiter mon rôle à la seule gestion, j'ai pu contribuer directement à des projets



structurants et innovants. Ainsi, j'ai apporté ma contribution au développement de la plateforme eBag, en amenant mon expertise dans la conception d'un système de facturation automatisé complexe, intégrant de multiples paramètres opérationnels et logistiques.

Mon intervention a porté sur la structuration de modèles de facturation multi-acteurs, sur la garantie de la cohérence financière de solutions innovantes et l'accompagnement des équipes techniques dans la formalisation des règles métiers.

Cette contribution m'a permis de faire le lien entre finance, opérationnel et innovation.

## RESPONSABLE BU TRAINING – MB AVIATION

 CLAIRE MAISONGRANDE

 En formation  
**PREMIÈRE CLASSE**

Aux commandes du centre de formation de MBAviation, Claire Maisongrande a toujours évolué dans l'aérien, de ses débuts à l'aéroport d'Orly jusqu'à ses différentes fonctions chez les compagnies et assistants aéroportuaires opérant sur le tarmac de Nice.

**V**ous avez toujours travaillé dans l'aérien ?

Claire Maisongrande : c'est un rêve de petite fille que j'ai réalisé. Je suis franco-américaine et j'ai passé enfant, d'innombrables étés aux USA, partagée entre deux cultures, un papa écrivain et une maman Professeur d'Université en... Civilisation Américaine... Tout en poursuivant des études de langues et civilisation étrangère, j'ai commencé par travailler pour Aéroports de Paris en 1985. J'ai débuté aux « Service Informations » d'Orly. Nous passions les messages sonores des arrivées et départs « la voix d'Orly », avec le célèbre « Arrivé en provenance de... », sur ce ton chantant si caractéristique !

Par la suite, je suis devenue rédactrice et compilais la foule des informations à adresser au service pour renseigner les touristes : vols, escales et horaires, réservations d'hôtels, événements dans la capitale...

Cette notion du service et de l'accompagnement des voyageurs a trouvé pour moi son apogée quand j'ai intégré les accueils Officiels, le « Salon 500 », où j'avais pour mission de convoier et guider sur le tarmac les personnalités politiques, ambassadeurs et VIP en partance ou à l'arrivée de vols spéciaux en France comme dans le monde entier.

**Quand avez-vous connu Frédéric Meyer ?**

Mon conjoint muté à Nice, j'y ai débarqué toute jeune maman en commençant une nouvelle carrière d'agent de passage chez Air Littoral en 1996. De belles années qui me voient devenir superviseur puis, par le biais de fusions et acquisitions, je me retrouve dans le giron de Map Handling et AMC, spécialistes de l'aéroportuaire, dirigés par Frédéric Meyer.

Au gré des évolutions du marché de l'assistance en escale, Frédéric, dont le groupe a été cédé à la concurrence en 2015, fonde MB Aviation, positionné comme expert de

l'assistance en escale et de l'environnement aéroportuaire en France et à l'international.

**Votre expertise est donc sollicitée dès 2017 par MBAviation ?**

Oui, à cette époque, MBAviation accompagne tous les acteurs de l'industrie dans l'intégralité du processus d'acquisition puis de migration vers les solutions Amadeus Airport IT. 1<sup>er</sup> ACC (Altéa and Amadeus Airport IT Competency Center) au monde, MBAviation doit former les formateurs à l'utilisation de ces systèmes, qui intègrent des enjeux majeurs pour ses clients : activités des passagers, traitements opérationnels de chargement (ex : Devis de masse de l'avion), enregistrement de passagers hors aéroport, dématérialisation de données d'exploitation, traçage des bagages...

Je m'attelle à la tâche et propose également des « refresh » et mises à jour des formations qui évoluent sans cesse, tout comme je gère également l'ensemble des formations de la Business Unit Training, dispensées par MB Aviation auprès de ses 25 à 30 aéroports partenaires dans le monde et de la multitude de ses clients qui opèrent dans ce milieu. Une carrière au service de l'aérien !

“ Je gère l'ensemble des formations de la Business Unit Training de MB Aviation, dispensées auprès de 25 à 30 aéroports partenaires et de nombreux clients dans le monde, tout en assurant leur mise à jour et leur évolution continue. ”



SERVICE DELIVERY MANAGER - MBAVIATION

 **STEVE BLEICHNER**

# « JE SUIS ENTRÉ DANS LE MONDE DE L'AÉRIEN... un peu par hasard ! »

“*Chez MBAviation, nous participons à la diffusion des bonnes pratiques, à la formation des formateurs et à l'accompagnement des aéroports dans l'évolution des métiers et l'adoption de nouveaux outils. L'innovation réside autant dans la technologie que dans la manière de structurer les processus et de partager l'expertise.*”

Service Delivery Manager, Steve Bleichner exerce plusieurs fonctions pour MBAviation : support auprès des aéroports clients sur leurs interfaces et systèmes d'enregistrement, il dirige également le CLD (Centralized Load Documentation), qui produit les devis de masse et centrage des avions, et assure des missions de supervision et d'animation de la communauté des partenaires de MBAviation. Pourtant, il y a une quinzaine d'années, rien ne le prédestinait à embrasser une carrière dans l'aérien...

## Comment avez-vous été amené à travailler pour VimPaci ?

Je suis entré dans le monde de l'aérien il y a une quinzaine d'années, un peu par hasard au départ, en devenant agent de piste à l'aéroport de Nice. Je n'avais alors aucune expérience dans ce secteur — je n'avais même jamais pris l'avion — mais j'ai tout de suite été captivé par l'environnement opérationnel. J'ai ensuite évolué vers des fonctions de coordination de vol, de supervision des opérations, puis de gestion d'infrastructures aéroportuaires à Strasbourg. Mon parcours m'a permis de découvrir de nombreux métiers de l'assistance aéroportuaire, du terrain aux opérations. J'ai retrouvé ensuite MB Aviation, fondée par Frédéric Meyer, avec qui j'avais déjà travaillé auparavant, pour rejoindre une structure experte et innovante dans l'assistance en escale et les systèmes aéroportuaires.

## Le choix du secteur de l'aérien vous était alors plutôt dicté par opportunité...

Au départ, c'était clairement une opportunité. Je découvrais totalement ce secteur. Mais très rapidement, le contact avec le terrain, la rigueur opérationnelle, la coordination des vols et la dimension internationale ont transformé cette opportunité en véritable passion. L'aérien est un environnement exigeant et vivant, où chaque jour est différent ; c'est ce qui m'a donné envie d'y construire mon parcours.

## Quel est le périmètre de vos fonctions ?

Aujourd'hui, mes fonctions couvrent plusieurs volets chez MBAviation. J'interviens comme support auprès des aéroports clients sur leurs interfaces et systèmes d'enregistrement, je dirige également le service CLD (Centralized Load Documentation), qui produit les devis de masse et centrage des avions, et j'assure des missions de supervision et

d'animation de la communauté de partenaires. Je participe aussi à la conformité des contrats et je conserve une activité de formation sur les métiers et systèmes aéroportuaires.

## Comment ces fonctions ont-elles changé ces dernières années ?

Ces fonctions ont beaucoup évolué avec la digitalisation des processus, la dématérialisation des données d'exploitation et l'intégration croissante des systèmes Amadeus. Le métier est devenu plus transversal, plus technologique, tout en restant fortement ancré dans l'opérationnel.

## L'innovation est au cœur du monde de l'aérien. En quoi votre propre activité est-elle innovante ?

Mon activité s'inscrit dans l'évolution continue des systèmes et des processus aéroportuaires. Nous travaillons sur des environnements intégrés comme les solutions Amadeus, qui transforment la gestion des passagers, l'enregistrement hors aéroport, la traçabilité des bagages et la gestion des données opérationnelles.

Chez MBAviation, nous participons à la diffusion des bonnes pratiques, à la formation des formateurs et à l'accompagnement des aéroports dans l'évolution des métiers et l'adoption de nouveaux outils. L'innovation réside autant dans la technologie que dans la manière de structurer les processus et de partager l'expertise.

## De quelle manière apportez-vous votre contribution à l'environnement des métiers de l'assistance aéroportuaire ?

Je contribue à la fois par le support opérationnel aux aéroports, par la structuration des processus liés au load control et à la documentation de vol et par la formation. Le fait d'avoir exercé plusieurs métiers (agent de piste, coordinateur de vol, superviseur, gestionnaire des ressources aéroportuaires) me permet d'avoir une vision globale de la chaîne opérationnelle. Cette approche transversale aide à mieux connecter les besoins terrain, les exigences réglementaires et les outils informatiques. J'interviens aussi dans l'animation de la communauté de partenaires MBAviation afin de partager les retours d'expérience et les standards de qualité.



## CLD &amp; ALTEA SUPPORT VIMPACI

HERVE SEMPELS

## LA PASSION POUR PLAN DE VOL

Hervé Sempels ne s'est pas orienté vers l'aérien par hasard : brevet de pilote en poche, il a très tôt manifesté de l'intérêt pour le monde de l'aviation. Aujourd'hui en charge du support pour MBAviation, son expertise de plus de 30 années apporte une vraie valeur ajoutée à ses clients utilisateurs d'un Central Load Documentation et de Altea Support chez VimPaci.



### Comment avez-vous été amené à travailler pour VimPaci ?

J'ai commencé comme Agent de Trafic saisonnier. Mes capacités et mes compétences acquises au fil des ans m'ont permis d'évoluer dans le métier vers la supervision puis l'encadrement en passant par des responsabilités dans la formation, l'informatique et la qualité, pour arriver au poste de Chef d'Escalade Adjoint.

Les possibilités et les innovations potentielles proposées par VimPaci m'ont naturellement conduit vers eux dans le cadre de leur vision d'avenir.

### Avez-vous opté pour un métier dans le secteur de l'aérien par passion ou ce choix était-il plutôt dicté par une opportunité ?

Passionné d'aviation depuis mon enfance, j'ai obtenu mon brevet de pilote privé dès ma majorité dans l'objectif d'intégrer une compagnie aérienne comme PNT (Personnel Navigant Technique, NDLR). Je me suis ensuite tourné vers l'assistance aéroportuaire, un choix judicieux car ma carrière de plus de 30 ans dans le métier a été très gratifiante.

### Quel est le périmètre de vos fonctions ?

Les métiers autour de l'aérien évoluent de plus en plus vers la mutualisation et le regroupement des ressources. Devis de masses et centrages, support informatique, etc... ces compétences sont régulièrement regroupées dans des centres éloignés des aéroports. C'est dans cette optique que j'ai évolué vers la participation à un Central Load Documentation et un Altea Support au sein du groupe VimPaci.

### L'innovation est au cœur du monde de l'aérien. En quoi votre propre activité est-elle innovante ?

Ces activités sont innovantes car elles proposent, contrairement à la plupart des autres fournisseurs, des services assurés par du personnel ayant une grande expérience dans les métiers impactés par ces mêmes activités.

### De quelle manière apportez-vous votre contribution à l'environnement des métiers de l'assistance aéroportuaire ?

Mon objectif est de fournir un support et une communication le plus adaptés à nos interlocuteurs car mon expérience me permet de connaître et comprendre les attentes et les besoins de nos clients.

## SUPPORT OPERATIONNEL - VIMPACI

STEPHANIE BIANCHI

## « Participer à une nouvelle façon D'ORGANISER LE TRAVAIL DANS L'AÉRIEN »

Opérant dans le support opérationnel pour VimPaci, Stéphanie Bianchi navigue dans le meilleur des deux mondes : le secteur aérien, rigoureux, précis et... son métier de massothérapeute certifiée, attentive aux autres et à leur bien-être.

### Parlez-nous de votre parcours : comment avez-vous été amenée à travailler pour VimPaci ?

Après 29 années passées dans le secteur de l'assistance aéroportuaire où j'ai eu l'occasion de travailler avec Frédéric Meyer, j'ai développé une solide expertise des opérations au sol, du travail en équipe et de la gestion des contraintes. Souhaitant évoluer tout en restant dans un secteur qui me passionne, j'ai entrepris une reconversion professionnelle. Par l'intermédiaire de Frédéric, j'ai découvert VimPaci et nous avons naturellement repris une collaboration.

### Choisir le secteur de l'aérien, c'était plutôt par passion ou par opportunité ?

Mon choix a été guidé par la passion. Le secteur aérien est un univers exigeant, en perpétuel mouvement, où la rigueur opérationnelle côtoie l'imprévu. J'ai

la satisfaction de valoriser mes compétences acquises sur le terrain tout en participant à une nouvelle façon d'organiser le travail dans l'aérien.

### Quel est le périmètre de vos fonctions ?

Je travaille en support opérationnel (création, gestion des vols, paramétrage). Le métier évolue avec la digitalisation et le distanciel. Après de nombreuses années sur le terrain, cette transition illustre ma capacité d'adaptation à ces nouvelles pratiques.

### L'innovation est au cœur du monde de l'aérien. En quoi votre propre activité est-elle innovante ?

Le travail à distance apporte flexibilité, collaboration internationale et réduit l'empreinte carbone. C'est une nouvelle façon d'envisager l'assistance aéroportuaire : plus agile, plus connectée, tournée vers l'avenir.

### De quelle manière apportez-vous votre contribution à l'environnement des métiers de l'assistance aéroportuaire ?

Je contribue en apportant mon expérience opérationnelle et ma connaissance du terrain. J'ai plusieurs objectifs : garantir la fiabilité des opérations, faciliter le travail des équipes et accompagner des modèles plus durables.



## CHEF DE PROJET – BLUBAG

 **HAKIM ICHERQAOUINE**

# INNOVER, EN INTÉGRANT PLUS DE TECHNOLOGIE, de réactivité et d'orientation client

Si Hakim Icherqaouine a trouvé en VimPaci un groupe dynamique, polyvalent et capable de structurer sa croissance, il a surtout découvert avec l'aérien, un monde « passionnant par sa complexité, son niveau d'exigence et son évolution constante ».

### Comment votre parcours vous a amené à travailler pour VimPaci ?

Diplômé d'un BUT Techniques de Commercialisation, avec une spécialisation en vision stratégique et commerciale, j'ai ensuite poursuivi mon parcours par un Master 2 en droit des affaires, qui m'a permis de développer une compréhension globale des enjeux d'entreprise. Après des expériences en banque, en cabinet d'avocats et en management commercial, j'ai rejoint VimPaci, attiré par sa dynamique et ses enjeux de structuration.

### Le secteur de l'aérien, c'était plutôt par passion ou par opportunité ?

Travailler avec M. Meyer m'a permis de progresser rapidement dans un secteur exigeant et en constante évolution. Et aujourd'hui, ce qui était une opportunité est devenu une véritable conviction : le secteur de l'aérien est passionnant par sa complexité, son niveau d'exigence et son évolution constante.

### Comment vos fonctions ont-elles évolué au sein de VimPaci ?

D'opérationnelle, ma mission a pris ensuite un tournant stratégique. Aujourd'hui, mon rôle s'inscrit dans une vision globale : je supervise des sujets allant des finances à l'opérationnel, en passant par le développement commercial et la stratégie de croissance. Cette évolution reflète à la fois la maturité croissante de l'entreprise et la transformation du secteur, qui nécessite agilité, innovation et anticipation permanente.

### De quelle manière contribuez-vous à l'environnement des métiers de l'assistance aéroportuaire ?

Avec BluBag, nous contribuons à moderniser l'assistance aéroportuaire en intégrant davantage de technologie, de réactivité et d'orientation client. Nous avons donc développé un outil unique qui permet de suivre en temps réel un bagage égaré ainsi qu'une solution innovante d'enregistrement hors aéroport. Aujourd'hui, nous envisageons le transport de bagages par voie routière comme première étape, avec une perspective d'intermodalité.



## CHARGÉE DU SUPPORT BLUBAG

 **BARBARA DAMON**

# « UN MAILLON SUPPLÉMENTAIRE ET INDISPENSABLE de la prestation rendue dans le transport aérien »

Barbara Damon a longtemps évolué dans le monde de l'assistance aéroportuaire, pour lequel, après une longue parenthèse professionnelle, elle fait une nouvelle incursion depuis l'année dernière. Un retour aux sources qu'elle effectue au service des nombreux intervenants qui officient dans le traitement des bagages perdus ou retardés, au sein de la société BluBag, filiale du groupe VimPaci.

### Comment avez-vous été amenée à travailler pour VimPaci ?

J'ai travaillé au sein d'une société d'assistance aéroportuaire pendant plus de 22 ans, j'ai évolué au sein du service d'Aviation Générale sur l'aéroport de Nice.

Puis pour des raisons familiales, j'ai mis ma carrière entre parenthèses. Après près de 15 années consacrées à ma famille, j'ai souhaité reprendre une activité professionnelle.

Connaissant Frederic Meyer depuis de longues années, il m'a naturellement proposé de rejoindre ses équipes. Je fais donc partie du support de la société BluBag depuis janvier 2025.



### Avez-vous opté pour un métier dans le secteur de l'aérien par passion ou ce choix était-il plutôt dicté par une opportunité ?

Mon choix a été guidé par une opportunité à la fin de mes études lors d'un stage à l'aéroport de Nice, qui a par la suite abouti à un poste permanent.

### Quel est le périmètre de vos fonctions ?

Mes fonctions consistent à gérer le support de BluBag en intervenant lors de problèmes liés à l'exploitation entre les différents intervenants ; qu'ils s'agisse de nos services de livraisons, de nos expressistes (se dit d'un transporteur dont le métier d'origine est le transport express, NDLR) et les différents comptoirs.

### L'innovation participe constamment aux évolutions du monde de l'aérien. En quoi votre propre activité est-elle innovante ?

Notre activité est innovante dans le sens où nous apportons un service en plus pour les passagers incommodés par la perte de leurs bagages : nous leur enlevons un poids en leur livrant leurs bagages directement à leur domicile, ce qui constitue une avancée significative dans l'amélioration de l'expérience client...

### De quelle manière apportez-vous votre contribution à l'environnement des métiers de l'assistance aéroportuaire ?

Nous sommes un maillon supplémentaire et indispensable pour la continuité de la prestation rendue par la compagnie aérienne et les assistants aéroportuaire.

## OUTSOURCED IT DIRECTOR


**OLIVIER SALSEDO**

## DSI, UN ACTEUR CLÉ DE LA GOUVERNANCE

A l'heure où le système d'information n'est plus qu'un support et qu'il nécessite de pouvoir aligner le choix technologiques sur la stratégie de l'entreprise, le rôle du DSI reste central : au cœur du modèle économique de l'entreprise. Olivier Salsedo nous explique comment cela se traduit dans son rôle de Directeur des Services d'Information du groupe VimPaci.


**Quel est le périmètre de vos fonctions ? Comment ont-elles changé ces dernières années, en lien avec les propres évolutions de votre secteur d'activité ?**

Mon rôle dépasse la simple supervision technique. Je définis la feuille de route IT, j'aligne les choix technologiques avec la stratégie de l'entreprise, je pilote les prestataires, optimise les ressources IT et veille à la cybersécurité autant qu'au respect de la RGPD. Le DSI est aujourd'hui un acteur clé de la gouvernance, au cœur du modèle économique.

**En quoi votre propre activité est-elle innovante ?**

L'innovation consiste à créer un système cohérent, sécurisé et évolutif. Un SI bien piloté devient un levier de performance et de croissance.

**De quelle manière apportez-vous votre contribution à l'environnement des métiers de l'assistance aéroportuaire ?**

Dans l'assistance aéroportuaire, chaque minute compte. La fiabilité des outils numériques conditionne directement la qualité du service rendu. J'assure la fiabilité des infrastructures pour répondre aux exigences opérationnelles et accompagner le développement de l'entreprise.

**Présentez-nous votre parcours :**

DSI externalisé depuis de nombreuses années, avec plus de 30 ans d'expérience, j'accompagne les entreprises dans la structuration et la transformation de leurs systèmes d'information. J'interviens principalement dans des environnements exigeants où l'IT est un facteur clé de performance.

Mon parcours m'a appris qu'un SI performant repose autant sur la gouvernance et la vision que sur la technologie. Chez VimPaci, j'apporte cette approche pour construire un SI capable de soutenir la croissance.

**Avez-vous opté pour un métier dans le secteur de l'aérien par passion ou ce choix était-il plutôt dicté par une opportunité ?**

Les opportunités naissent des rencontres, mais l'aérien me correspond par son exigence. C'est un univers où rigueur et anticipation sont essentielles, en phase avec ma vision du leadership IT.

## QSE MANAGER


**YVAN WATBO**
**LES SYSTÈMES DE MANAGEMENT INTÉGRÉS,**  
 outils de développement et de compétitivité

Dans un environnement en constante mutation, la structuration de la croissance reste un enjeu majeur pour les entreprises innovantes. La mission d'Yvan Watbo s'y inscrit pleinement.

Au-delà de son rôle de pilotage du Système de Management Intégré (Qualité, Sécurité et Sûreté) du groupe VimPaci, il accompagne la dynamique de développement tout en utilisant le management intégré comme un outil de compétitivité durable.

**Quel est votre parcours professionnel ?**

Originaire du Cameroun, j'ai grandi dans un environnement où l'aviation représente bien plus qu'un secteur économique : c'est un vecteur de développement, d'intégration régionale et d'ouverture au monde.

Mon parcours professionnel a débuté au sein de l'ASECNA, organisation intergouvernementale en charge de la sécurité de la navigation aérienne pour plusieurs États africains. Cette expérience a profondément marqué ma manière de concevoir le management, évoluant dans un cadre international exigeant marqué par une forte culture sécurité et des standards rigoureux. Je me suis ensuite orienté vers les systèmes de management intégrés. Rejoindre VimPaci

s'inscrit dans cette continuité, afin d'accompagner sa structuration et son développement avec cohérence, harmonisation et une maîtrise des risques à l'échelle du groupe.

**Quel est le périmètre de vos fonctions ?**

Je pilote le Système de Management Intégré (Qualité, Sécurité, Sûreté) au niveau groupe. J'accompagne les filiales dans l'alignement stratégique, la gestion des risques, les audits et l'harmonisation des pratiques. Nous sommes passés d'une logique de contrôle à une logique d'anticipation, faisant du management intégré un levier de performance durable. Dans un environnement en mutation permanente, structurer la croissance est devenu un enjeu majeur. C'est précisément là que s'inscrit ma mission.





## CONSEIL EN DEVELOPPEMENT

 **ROBIN NAVARRO**

### « L'INNOVATION ? SIMPLIFIER, sans appauvrir »

Consultant externe pour VimPaci, Robin Navarro revient à ses premières amours : il concilie désormais son expertise en business development et sa passion de l'univers aérien, au service du développement et de la structuration de projets pour le spécialiste de l'environnement aéroportuaire.

#### **P**ré sentez-nous votre parcours :

Mon parcours est atypique, avec un début sur le terrain qui m'a apporté une vision concrète des enjeux opérationnels. J'ai ensuite mené plusieurs expériences entrepreneuriales, développant des compétences en structuration et gestion du complexe. VimPaci m'a sollicité pour cette capacité à allier vision et pragmatisme.

#### **Le secteur de l'aérien, c'est un choix par passion ?**

D'abord une passion, puis un fil conducteur. Aujourd'hui, j'y reviens avec une expérience élargie, au service de projets concrets.

#### **Quelles sont vos fonctions chez VimPaci ?**

J'interviens sur le développement et la structuration de projets, avec un focus sur la clarté, la coordination et l'exécution. L'objectif est simple : faire avancer des sujets complexes avec discipline.

#### **Où se situe l'innovation dans votre propre activité ?**

Je vois l'innovation comme une amélioration mesurable du réel, pas comme une vitrine. Mon approche consiste à combiner culture technologique et exigence opérationnelle : ce qui compte, c'est l'adoption, la robustesse et la continuité de service. J'apporte aussi une logique d'industrialisation : rendre les solutions déployables, maintenables et cohérentes dans le temps. L'innovation, pour moi, c'est simplifier sans appauvrir.

#### **De quelle manière apportez-vous votre contribution à l'environnement des métiers de l'assistance aéroportuaire ?**

Ma contribution tient surtout à une vision globale, portée par une expertise externe et transversale. Cela permet de prendre du recul, apporter un angle différent, et simplifier des sujets qui se complexifient vite dans l'opérationnel.



## PRODUCT OWNER MANAGER

 **DESSISLAVA HERMANN**

### CONSTRUIRE EN ÉQUIPE, AU PLUS PRÈS DU TERRAIN

Pour Dessislava Hermann, Product Owner Manager de la plateforme de formation digitale et marketplace de VimPaci, « un produit digital tient dans la durée lorsqu'il est clair dans ses usages, discipliné dans son exécution et porté par des équipes soudées » : un triptyque qui constitue tout l'enjeu de son rôle de co-pilote du développement de ces plateformes.

#### **P**arlez-nous de votre parcours professionnel :

Formée en ingénierie puis en management (IEP Paris), j'ai évolué dans le secteur financier, au pilotage de produits digitaux à usages critiques. Ces expériences m'ont appris qu'un produit tient dans la durée lorsqu'il est clair, discipliné et porté par des équipes soudées. Aujourd'hui, j'interviens comme Product Owner Manager pour VimPaci. J'y structure les parcours utilisateurs et transforme l'expertise métier en solution cohérente et utile, en construisant au plus près du terrain.



#### **Qu'est-ce qui vous attire dans le secteur d'activité de l'aérien ?**

L'aérien impose une exigence rare et des solutions fiables. La formation y est un levier de confiance, au service de la sécurité et de la performance. J'y retrouve des enjeux familiers : concevoir dans un cadre régulier et accompagner des équipes rigoureuses.

#### **Quel est le périmètre de vos fonctions ?**

Je co-pilote le développement de la plateforme VimPaci. Mon rôle : clarifier les usages, concevoir des parcours cohérents et garantir leur alignement avec les objectifs clients.

Je fais le lien entre expertise métier, cadre réglementaire et réalisation technique, avec une approche ancrée dans le terrain.

#### **En quoi votre activité est-elle innovante ?**

Dans l'aérien, l'innovation se mesure à son utilité : plus de clarté, de cohérence et de fiabilité. Nous optimisons la chaîne de valeur de la formation, en simplifiant les parcours et les contenus. L'IA, encadrée, accélère l'itération et améliore qualité pédagogique et expérience utilisateur.

## EXPERT ARCHITECTURE RESEAU — BLUBAG


**JEAN-PAUL CAMOUS**

 Un expert IT au service du  
**DÉPLOIEMENT DE BLUBAG**

Dans l'écosystème VimPaci et parmi les experts qui accompagnent le développement de BluBag figure Jean-Paul Camous, reconnu dans le secteur aéronautique pour sa vision opérationnelle fine et son expérience stratégique dans l'environnement aéroportuaire international.

**Q**uel est votre parcours ?

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

**Qu'est-ce qui vous a intéressé dans le concept de BluBag ?**

Ce qui m'intéresse chez BluBag, c'est la capacité de cette structure à transformer un point de douleur en une opportunité de service. L'aérien a besoin de ces solutions agiles, capables de s'intégrer dans un parcours client globalisé et de plus en plus digitalisé. Depuis sa base niçoise, BluBag s'impose peu à peu comme une référence sur le marché français. En collaborant avec des partenaires — compagnies aériennes, hôtels, conciergeries, transporteurs — elle bâtit un modèle de déploiement adaptable, efficace aussi bien dans les grands hubs que dans les aéroports régionaux.

**Quelles sont les actualités de BluBag ?**

Nous déployons la solution à l'international, en ce moment-même en Espagne et au Portugal ainsi qu'en Afrique où nous travaillons sur des pistes de développement. Sur certains marchés, nous recherchons aussi des partenaires pour déployer la solution BluBag sur place, avec leur propre réseau de livraison de bagages.

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

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

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



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



CONSEIL EN FORMATION

 CATHERINE GIRARD

A l'œuvre sur tous les sujets  
**DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE**

Catherine Girard a toujours évolué dans les métiers de la formation. Elle met aujourd'hui à disposition des entreprises comme VimPaci, ses 35 années d'expertise, sur des thématiques sociétales, technologiques leur permettant d'innover et faire évoluer leurs process en la matière.

**P**arlez-nous de votre parcours professionnel :

Catherine Girard : Titulaire d'un doctorat en linguistique, j'ai passé toute ma vie dans le monde de la formation, tout d'abord initiale puis rapidement orientée vers la formation professionnelle. J'ai créé mes propres organismes de formation dans le 06 et me suis spécialisée dans le tertiaire (langues, bureautique, management, vente...). Mon projet était de transmettre des compétences professionnelles à mes clients afin qu'ils puissent soit postuler dans de nouvelles entreprises et/ou de nouveaux métiers, soit évoluer dans leurs entreprises en s'adaptant au changement au cours des années.

J'ai travaillé en partenariat avec Frédéric Meyer tout au long de sa carrière, en fonction des besoins qu'il avait en formation professionnelle. Aujourd'hui, en tant que Conseil en formation je travaille en externe pour VimPaci sur tous les projets nécessitant mon expertise.

**Quel a été le lien avec l'aérien ?**

C'est grâce à Frédéric Meyer que j'ai rencontré le monde de l'aérien ! En 1995, il recherchait chaque année du personnel saisonnier complémentaire. Je lui ai alors proposé de former des personnes en recherche d'emploi aux métiers de l'assistance aéroportuaire et de les lui proposer à l'embauche une fois formés. Frédéric mettait des formateurs internes à disposition pour les spécificités métiers et je m'occupais de l'anglais, le savoir être, l'environnement aéroportuaire, la bureautique... C'était l'accord parfait : la formation correspondant aux besoins et les compétences utilisées à bon escient... J'ai dupliqué ensuite ce système sur différents métiers au sein de l'aéroport et différentes enseignes, dans la sécurité, la sûreté, la location de véhicules ou encore l'assistance aux personnes à mobilité réduite.

**Quelles sont vos fonctions aujourd'hui ?**

J'ai dirigé 3 organismes de formation professionnelle pendant plus de 35 ans. J'ai connu les évolutions technologiques et sociétales et me suis adaptée. A la retraite depuis 2 ans, je me suis orientée vers des missions de Conseil en formation. Cela me permet de transmettre mon expertise et d'aider au mieux les organisations.



## CONSULTANTE


**DANIELLE GOURDON-MARCONE**
Rigueur et coordination, **AU SERVICE DU TRAVAIL COLLECTIF**

Danielle Gourdon met aujourd'hui ses compétences comptables et organisationnelles au service de la simplification des procédures et de la cohérence des méthodes de travail du groupe VimPaci, dans un environnement réputé exigeant. Ses maîtres-mots : lisibilité, fluidité, efficacité...

**Comment avez-vous été amenée à travailler pour VimPaci ?**

Issue du secteur social et associatif, j'ai développé des compétences en coordination, organisation et gestion de projets. Une formation comptable est venue compléter ce parcours en m'apportant une solide culture des procédures et de la structuration. La décision de mon arrivée chez VimPaci a été prise rapidement, avec l'envie de mettre ces compétences transverses au service d'un environnement opérationnel exigeant.

**Avez-vous opté pour un métier dans le secteur de l'aérien par passion ou ce choix était-il plutôt dicté par une opportunité ?**

À l'origine, c'était une opportunité. J'y ai ensuite découvert un secteur dynamique, structuré et très



collectif, en phase avec ma façon de travailler et mon intérêt pour les organisations efficaces.

**Quelles sont vos fonctions ? Comment ont-elles évolué ces dernières années, en lien avec votre secteur d'activité ?**

Mes missions portent sur l'organisation, le suivi des process et la fiabilisation des pratiques. Elles évoluent vers davantage de clarté, de traçabilité et d'amélioration continue, en lien avec les exigences croissantes du secteur.

**L'innovation est au cœur du monde de l'aérien. En quoi votre propre activité est-elle innovante ?**

Mon apport se situe dans la simplification des procédures, la cohérence des méthodes de travail et l'optimisation des outils de suivi. L'innovation, à mon niveau, consiste à rendre les pratiques plus lisibles, plus fluides, plus efficaces au quotidien.

**De quelle manière apportez-vous votre contribution à l'environnement des métiers de l'assistance aéroportuaire ?**

J'apporte une culture de la rigueur, de la coordination et de la communication, issue de mon expérience dans le social et l'associatif, au service de la fluidité opérationnelle et la qualité du travail collectif.

## AUDITRICE INTERNE


**CORINNE BANDI**
**STRUCTURER POUR MIEUX INNOVER**

Corinne Bandi est à la manœuvre pour adapter le système de management standardisé de VimPaci, tout en assurant des fonctions d'auditrice interne, en représentant la direction. L'objectif : appuyer sereinement le développement du groupe sur un management agile et robuste.

**Comment avez-vous été amenée à travailler pour VimPaci ?**

Frédéric Meyer, dans les différentes structures qu'il a dirigées, s'est appuyé sur un système de management certifié ISO 9000. Précurseur dans la démarche, il souhaite que le développement de VimPaci repose sur un système standardisé, robuste et agile.

C'est dans ce cadre qu'il s'est rapproché de moi, aujourd'hui consultante et auditrice pour un organisme de certification de systèmes de management intégrés dans l'aérien et l'aéronautique. Nous avons déjà travaillé ensemble

dans l'assistance aéroportuaire – pour ma part à la mise en place et à la gestion des vols – au poste de cheffe d'escale puis de responsable qualité multisites.

Mon expérience dans la surveillance des systèmes, dans l'aérien comme dans l'industrie aéronautique, m'a permis, avec un collaborateur, d'adapter en 2025 un système fédérateur répondant aux spécificités de VimPaci et à ses exigences.

**Avez-vous opté pour l'aérien par passion ou opportunité ?**

Par passion : avec une formation juridique, j'ai saisi un poste saisonnier en assistance aéroportuaire pour intégrer ce milieu, dans lequel j'évolue depuis.

**Quel est le périmètre de vos fonctions ?**

Mes fonctions sont transverses, en appui de la direction. J'accompagne les équipes dans la structuration de leur système qualité, je les forme au pilotage de leurs processus et j'interviens également comme auditrice interne, rattachée au PDG.


**En quoi votre activité est-elle innovante ?**

Un système structuré, en veille des meilleures pratiques, permet à une organisation de s'adapter efficacement et de répondre aux exigences de ses parties prenantes.

**Quelle est votre contribution aux métiers de l'assistance aéroportuaire ?**

J'accompagne la conformité aux exigences QSE, la standardisation et l'adaptabilité des pratiques, contribuant à la maîtrise des risques, à la sécurité et à la cohésion des équipes.

## DIRECTRICE MARKETING & COMMUNICATION A TEMPS PARTAGE

 **VALERIE ARNULF**

### L'innovation : une façon de TRAVAILLER, ORIENTÉE SOLUTIONS



Valérie Arnulf accompagne le Board du groupe sur les sujets stratégiques liés à la communication et au marketing. Aligner discours, image et objectifs de développement constitue le défi de son implication opérationnelle au cœur de VimPaci :

#### **E**n quelques lignes, présentez-nous votre parcours. Comment avez-vous été amenée à travailler pour VimPaci ?

Mon parcours s'est construit autour d'un fil rouge : faire grandir des marques et des organisations en combinant stratégie et opérationnel. Je suis cheffe d'entreprise dans le marketing et la communication depuis 27 ans, avec une forte culture terrain : clarifier un positionnement, aligner les messages et structurer des actions réalistes. J'accompagne le Groupe VimPaci pour renforcer la cohérence, la lisibilité et la valorisation de son savoir-faire, en appui du Board.

#### Travailler pour le secteur de l'aérien, c'était une opportunité ?

Oui, au départ. Mais c'est un secteur qui me correspond :

rigueur, coordination et sens du service. La communication doit y être claire, juste et utile. Mon objectif est de rendre visible cette expertise et de soutenir le développement de l'entreprise.

#### Quel est votre rôle au sein du groupe ?

J'accompagne le Board sur les sujets marketing/communication : clarifier les priorités, renforcer la cohérence des messages et transformer les enjeux business en actions concrètes. La fonction a évolué vers davantage d'alignement entre image, discours et développement.

#### L'innovation est-elle présente dans votre activité ?

Oui, à travers une approche orientée solutions : partir du terrain, structurer, tester et ajuster. Le digital et l'IA sont des leviers utiles, au service de la cohérence et de l'efficacité.

#### Votre contribution ?

Structurer les messages, valoriser les métiers et renforcer la compréhension, la confiance et l'attractivité du Groupe.



## EXPERT SÛRETÉ & FORMATION

 **MOHAMMED BENHAMOU**

### L'EXIGENCE OPÉRATIONNELLE au cœur de la sûreté aéroportuaire

Référence reconnue des métiers aéroportuaires, Mohammed Benhamou accompagne le Groupe VimPaci depuis de nombreuses années en tant qu'expert sûreté et responsable sûreté des sociétés d'exploitation. Son expertise terrain, sa vision globale des opérations et sa capacité à former les équipes en font un partenaire clé du développement et de la sécurisation des activités du groupe.

#### **Q**uel est votre parcours ?

Fondateur d'Aero Benhamou, j'ai construit mon parcours au cœur des opérations aéroportuaires, développant une expertise complète couvrant l'ensemble de la chaîne : passage, piste, trafic, sûreté et opérations sol. Formateur expérimenté, auditeur et consultant, j'interviens auprès des compagnies aériennes, aéroports et entreprises pour structurer leurs organisations, renforcer leurs compétences opérationnelles et garantir leur conformité aux standards internationaux (IATA, OACI, ISAGO). Ma démarche est claire : viser l'excellence opérationnelle en développant les compétences humaines et la cohésion des équipes.



#### Quelles sont vos fonctions pour VimPaci ?

Au sein du Groupe, j'occupe les rôles suivants : Responsable sûreté des sociétés d'exploitation, expert référent sur les enjeux réglementaires et opérationnels et accompagnateur des équipes terrain dans l'amélioration continue. J'interviens notamment sur la mise en conformité réglementaire, la préparation aux audits (ISAGO, compagnies), la gestion des situations irrégulières et de crise ainsi que la montée en compétence des équipes opérationnelles. Mon approche repose sur une articulation entre exigence réglementaire, réalité terrain et performance opérationnelle.

Je suis également accrédité Altéa GH par MBAviation, ce qui me permet de délivrer des formations reconnues au niveau international dans l'écosystème Amadeus. Je suis moi-même certifié Train the Trainer Altéa Customer Management par MBAviation (ACC). Dans ce cadre, je forme les agents aux systèmes DCS, j'accompagne les formateurs et garantit la qualité et la conformité des formations délivrées. À travers chacune de mes interventions, je porte une conviction forte : la performance opérationnelle passe avant tout par la compétence, la rigueur et l'engagement des équipes.

## LEGAL MANAGER


**ANNE-LAURE LEMAITRE**

## PRENDRE DE LA HAUTEUR SUR LA VISION DU GROUPE

En 2021, lorsqu'elle rejoint les équipes de VimPaci en qualité de Legal Manager (Contractor), Anne-Laure Lemaître bénéficie déjà d'une solide expérience en matière de droit du transport aérien et connaît Frédéric Meyer depuis près de 25 ans. Des atouts qui lui permettent aujourd'hui de suivre les dossiers juridiques avec une rare expertise et une vision d'ensemble du développement du groupe, nourrie par les innovations continues du secteur aérien

### En quelques lignes, présentez-nous votre parcours. Comment avez-vous été amenée à travailler pour VimPaci ?

Après des études en économie et droit du transport aérien, c'est en 1997, alors que j'étais stagiaire à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice, que j'ai fait la connaissance de Frédéric Meyer. Le sujet qui nous rassemble à ce moment-là ? La formation et l'intégration des agents de passage saisonniers sur l'aéroport de Nice.

J'ai ensuite travaillé en tant qu'indépendante pour la réalisation d'enquêtes et d'études auprès de plusieurs aéroports (Nice, Toulon, Marseille et Perpignan). J'ai pu également contribuer à l'installation de la compagnie aérienne EasyJet, à partir de 1999 sur



plusieurs aéroports français en participant à l'étude de sa notoriété. C'est cette expertise sur le pilotage de dossiers pluridisciplinaires qui va conduire Frédéric à me faire confiance pour le renouvellement de la licence d'assistance en escale de MAP Handling sur l'aéroport de Nice en 2013. J'ai ainsi pris en charge la réalisation du dossier de réponse à l'appel d'offres qui, après analyse, a été classé premier. Par la suite, j'ai d'ailleurs été sollicitée pour la constitution de ce même dossier en 2019, tant par FBO Signature pour le volet aviation d'affaires que par Air France pour l'aviation commerciale.

### Quel est le périmètre de vos fonctions ? Comment ont-elles changé ces dernières années, en lien avec les propres évolutions de votre secteur d'activité ?

Depuis 2021, j'ai rejoint les équipes de VimPaci en qualité de Legal Manager (contractor). Je pense que ma connaissance du secteur aéronautique est un atout qui me permet aujourd'hui, non seulement de suivre les dossiers juridiques (gestion et rédaction contractuelles, RGPD...) mais aussi d'avoir une vision d'ensemble du développement du groupe. Je contribue également au développement de l'activité conseil du groupe. J'apprécie également particulièrement d'évoluer dans l'environnement innovant de VimPaci et de travailler sur des projets résolument tournés vers le transport aérien de demain.



# VIMPACI


**MBAVIATION**
[www.mbaviation.eu](http://www.mbaviation.eu)

**Blu Bag**

Livraison innovante  
de bagages


**MBTRAVEL**

L'excellence de  
l'assistance en escale

**MBConsulting**

Le bureau d'étude  
et stratégie opérationnelle

**Pygmalion**

La transmission du  
savoir-faire





# SERVICES AUX ENTREPRISES & MOBILITÉ

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

## NEWS

SCIENCE FACTOR - UNE EQUIPE DE VENCE LAUREATE

### Dirigés par des filles, DES LYCÉENS INVENTIFS

Ils sont collégiens, lycéens et s'étaient donné pour mission de concourir pour créer des projets scientifiques utiles à la société. Particularité de « Science Factor », ce concours national créé il y a 15 ans ? Les équipes d'inventeurs en herbe doivent être dirigées par une fille, qui sont encore bien trop souvent en minorité lorsqu'il s'agit de choisir une orientation scientifique.

Créé en 2011 avec le soutien des ministères de l'Education nationale et de la jeunesse et du Ministère de l'Enseignement supérieur, l'événement Science Factor s'adresse aux élèves de la 6<sup>e</sup> à la Terminale. Accompagnés par un professeur, en équipe de 2 à 4 personnes, avec à leur tête une fille qui dirige, les élèves se donnent pour mission de concevoir des inventions utiles. Au sein du groupe, si toutes les décisions importantes restent prises en commun, la direction de l'équipe est systématiquement assurée par une fille. Un fonctionnement qui a pour objectif d'aider à créer des vocations scientifiques en accompagnant ces jeunes femmes à prendre le lead dans un univers encore bien trop testostéroné !

15 équipes se sont ainsi retrouvées en finale nationale en mars, pour présenter leurs inventions, toutes plus ingénieuses, utiles et citoyennes, les unes que les autres : un cartable connecté qui gère les oublis de matériel scolaire, un robot « mangeur de sargasses » (ces algues qui polluent les plages martiniquaises), une application pour créer du lien intergénérationnel, ou encore une ruche connectée qui détecte la présence de frelons asiatiques...

A Vence, l'équipe du lycée Henri Matisse est co-lauréate du concours 2026. Réunie autour de la seule fille, Louison, l'équipe a mis au point « Lucid », une IA d'aide à l'apprentissage : couplée à Pronote, cette appli ne donne pas la réponse directement mais permet d'inciter à réfléchir, à partir des propres cours donnés par les professeurs, permettant de créer des quizz pour réviser, des fiches pratiques...



ENTREPRENEURIAT

### GRAINES DE BOSS, pour valoriser l'esprit d'entreprise

Après le succès des précédentes éditions et l'accompagnement de plusieurs entrepreneurs prometteurs du territoire, la CCI Nice Côte d'Azur renouvelle en 2026 son partenariat avec le concours « Graines de Boss ».



#### EN CHIFFRES

**180**

Lauréats du concours depuis la création de « Graines de Boss »

**450 M€**

D'investissements dans les entreprises mises en lumière par le concours

À travers ce partenariat, la CCI Nice Côte d'Azur souhaite continuer à valoriser l'esprit entrepreneurial local et soutenir l'émergence de start-ups et jeunes entreprises à fort potentiel, notamment celles qui proposent des solutions innovantes répondant aux grands enjeux économiques, sociaux ou environnementaux.

« Soutenir les entrepreneurs, encourager l'innovation et accompagner la croissance des entreprises font partie intégrante des missions de la CCI Nice Côte d'Azur. Le concours Graines de Boss constitue un formidable levier pour l'entrepreneur qui portera les couleurs de la Côte d'Azur au niveau national. C'est une opportunité de représenter le dynamisme d'un territoire », souligne Philippe Garcia, membre élu à la CCI Nice Côte d'Azur, en charge de la création et de la transmission d'entreprises.

#### Comment ça marche ?

Le concours Graines de Boss est ouvert à tous les créateurs d'entreprises de moins de cinq ans ainsi qu'aux porteurs de projets, quel que soit leur secteur d'activité. Pour participer au concours local, chaque candidat devra présenter un projet ayant un impact direct ou indirect sur la ville ou le territoire concerné.

Jusqu'au 22 mai, les mentors et membres du jury du concours Graines de Boss - CCI Nice Côte d'Azur étudieront chaque dossier sélectionné. À l'issue des délibérations, un lauréat sera désigné. Le lauréat du concours Graines de Boss - CCI Nice Côte d'Azur bénéficiera d'une campagne de visibilité locale et participera, accompagné de ses mentors, au concours national Graines de Boss Territoires, dont la grande finale aura lieu à Paris.

ENQUÊTE DE CONJONCTURE - CCI

# 2025 EN PROGRESSION, incertitude sur les perspectives d'activité

La CCI Nice Côte d'Azur vient de dévoiler les résultats de son enquête conjoncturelle sur l'année 2025 et sur les perspectives 2026. L'étude a été réalisée auprès d'un panel représentatif de tous les secteurs d'activités, des bassins économiques et des tailles d'établissements avec 1 000 entreprises des Alpes-Maritimes consultées. Premier enseignement : une activité en hausse dans l'industrie et les services, hors CHR.



**C**e sont à 90 % des entreprises de moins de 10 salariés, représentatives du tissu économique des Alpes-Maritimes dont les spécificités sont notamment le nombre important d'entreprises en lien avec l'activité touristique et une hétérogénéité au sein d'un même secteur.

Un état des lieux à remettre en perspective avec les conséquences économiques liées aux conflits au Moyen-Orient et leur impact sur les coûts de l'énergie comme ceux des matières premières. Un enseignement : l'enquête révèle que l'activité des entreprises a légèrement progressé en 2025 grâce aux secteurs des services hors hôtels-café-restaurants et à l'industrie qui affiche des résultats en progression. Concernant les perspectives d'activité pour les prochains mois, elles restent prudentes dans tous les secteurs, à l'exception de la construction où les prévisions sont un peu mieux orientées.

## Emploi stable sur la période

Dans le détail, l'enquête a révélé que les bassins d'Antibes et de Grasse se distinguaient par une activité bien orientée, portée par la construction et surtout par l'industrie. À l'inverse, les bassins de Nice, Cannes et de la Plaine du Var enregistrent un recul de l'activité dans le commerce de gros et l'industrie, que la progression des autres secteurs ne parvient pas à compenser. Sur le bassin de Menton, la baisse des services hôtels-café-restaurants contraste avec la bonne tenue du commerce, qui soutient le niveau d'activité global.

L'emploi permanent reste globalement stable sur l'ensemble des bassins, avec une légère hausse des effectifs dans l'industrie, le commerce ou les services selon les territoires.

La Plaine du Var – et dans une moindre mesure Antibes – sont les seuls bassins à connaître un repli des effectifs dans les services ou l'industrie. À l'inverse, Grasse, Menton et Nice bénéficient d'une hausse de l'emploi, notamment dans les services hors CHR et dans le commerce. Parmi les points de satisfaction, on peut noter que l'activité est en hausse dans l'industrie et les services hors hôtels-café-restaurants.



“ Portée par les secteurs industriels et de services, l'économie azurienne montre en 2025 des signes de redressement mesuré selon la CCI Nice Côte d'Azur, qui a interrogé 1 000 entreprises du département. ”

Nouveau !

CHEVALET NUMÉRIQUE

STOP-TROTTOIR ✨

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

\*voir conditions en agence.



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

**CGpub**  
média

## IMMOBILIER DES ACTIFS ET DES ENTREPRISES

# Un manifeste pour UN TERRITOIRE INTELLIGENT ET DURABLE

La crise du logement n'est pas une nouveauté dans le département. Face à ce constat, les professionnels de l'Acte de Bâtir des Alpes-Maritimes\* se sont penchés sur la question et comme ils l'avaient fait en 2021, ont élaboré le Manifeste de la filière Immobilière pour un territoire intelligent et durable. Plus de 70 propositions en ont découlé, autour de 10 enjeux majeurs pour mieux loger les actifs du département.

**L**a problématique foncière, les délais administratifs longs, les recours abusifs et les contraintes réglementaires accrues perpétuent un déficit structurel de production de logements dans les Alpes-Maritimes et pénalisent les actifs et les entreprises du territoire. Afin d'instaurer un dialogue constructif avec les pouvoirs publics et collectivités territoriales à la suite des municipales 2026, les professionnels posent les constats et avancent des solutions concrètes sur le foncier, les permis, la fiscalité, le financement innovant, la transition énergétique, le logement temporaire... Nouveauté cette année, dans l'édition 2026 avec une réflexion qui a également été menée sur la thématique de l'immobilier d'entreprise : l'attractivité du territoire dépend non seulement de la capacité à loger les actifs mais également de la capacité à offrir des conditions de développement aux entreprises du territoire. Voici un focus sur les dix enjeux majeurs du logement des actifs dans les Alpes-Maritimes.

## Faciliter l'accès au foncier et agir sur les documents d'urbanisme

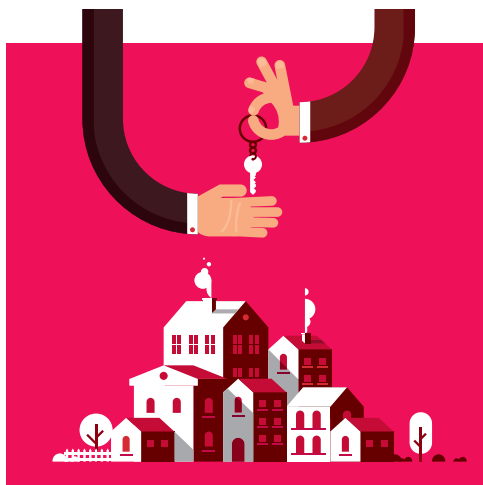
Pour permettre le développement de projets répondant aux besoins locaux, il est essentiel de rendre le foncier plus accessible. Cela passe notamment par une révision stratégique des documents d'urbanisme, afin de lever les freins réglementaires, mieux orienter les usages du sol et favoriser une planification plus souple et adaptée aux enjeux du territoire.

## Accélérer les permis, utiliser la totalité des droits à construire et peser sur les prix

Dans un contexte de tension sur le marché du logement, il apparaît crucial d'agir sur plusieurs leviers pour favoriser la production de logements accessibles, comme l'accélération des délais d'instruction des permis de construire, la pleine mobilisation des droits à construire existants, souvent sous-utilisés, ou la densification qualitative.

## Agir sur la réglementation et la fiscalité

La réglementation et la fiscalité qui encadrent l'immobilier relèvent principalement du cadre national : lois sur l'urbanisme, normes environnementales, dispositifs fiscaux comme la loi SRU où les régimes de TVA sont définis par l'État. Toutefois, il existe des leviers d'action au niveau local, comme la mise en place d'incitations fiscales.



Cette articulation entre cadre national et initiatives locales est essentielle pour répondre aux besoins spécifiques des territoires et accélérer la production de logements.

## Innover pour diversifier et optimiser les modes de financement du logement

Face à la hausse des prix, à la raréfaction du foncier et aux exigences environnementales, les acteurs de l'immobilier développent des solutions de financement alternatives pour faciliter l'accès au logement, soutenir la production et répondre aux attentes sociétales.

## Développer le logement temporaire

En parallèle du besoin de logements pérennes, notre département a besoin de développer des logements « temporaires » répondant à de nombreux profils : nouveaux actifs, étudiants, saisonniers... Ce type de logements répond à des besoins spécifiques, souvent urgents ou transitoires, et s'inscrit dans une logique de flexibilité, d'accessibilité et de réactivité.

## Œuvrer pour un aménagement plus équilibré du territoire et anticiper l'impact du ZAN

L'objectif du « Zéro Artificialisation Nette » (ZAN) impose une transformation profonde des pratiques d'aménagement. Une stratégie proactive, fondée notamment sur une vision prospective, permettra de concilier sobriété foncière, attractivité économique et qualité de vie, tout en respectant les objectifs environnementaux fixés par le ZAN.

## Avoir une stratégie d'aménagement adaptée aux contraintes environnementales et tendre vers la neutralité carbone

Le dérèglement climatique impose de nouvelles exigences aux bâtiments et à leurs usagers. Les phénomènes extrêmes : canicules, inondations, sécheresses, etc. deviennent plus fréquents et plus violents et les constructions doivent désormais intégrer ces réalités. Il s'agit aujourd'hui de concevoir des espaces capables de résister et de s'adapter à un environnement en mutation.

## Tenir compte des évolutions sociétales, des impératifs de cohésion sociale et de la mobilité

La politique du logement doit s'adapter aux mutations démographiques et sociales, à la diversification des modes de vie et aux impératifs de mobilité. Vieillesse de la population, décohabitation, montée des familles monoparentales et des actifs mobiles imposent de repenser les typologies de logements et d'intégrer des solutions innovantes comme le coliving (concept d'habitat partagé qui combine logement privé et espaces communs), les résidences intergénérationnelles ou les habitats inclusifs (modes de logement destinés à des personnes en situation de fragilité : personnes âgées, en situation de handicap ou isolées...)

## Analyser et accompagner les idées innovantes en matière d'immobilier d'habitat et d'immobilier d'entreprise

Les cas d'usage des nouvelles technologies et tout particulièrement de l'IA dans le secteur de la construction sont déjà nombreux et vont sans nul doute encore largement évoluer dans les années à venir.

## Immobilier d'entreprise : quelles propositions pour l'accueil, le développement et le maintien des entreprises du territoire

L'immobilier d'entreprise joue un rôle stratégique dans l'attractivité économique d'un territoire. Il ne s'agit pas seulement de proposer des locaux disponibles, mais de répondre aux besoins spécifiques des entreprises en matière de localisation, de typologie de bâtiments, de modularité et de services associés.

➤ Retrouvez l'intégralité du manifeste sur [www.cote-azur.cci.fr](http://www.cote-azur.cci.fr)



\*Les signataires du Manifeste, membres professionnels de l'Acte de Bâtir des Alpes-Maritimes : FNAIM, FPI, FBTP, Chambre des Notaires, Banque des Territoires, IN'LI PACA, CECAZ, EDF, GRDF, UPE, SACA.

AÉROPORT NICE CÔTE D'AZUR

# TERMINAL 2 ÉTENDU :

## 18 M de passagers pourront transiter à Nice chaque année

Pour absorber avec plus de fluidité une augmentation significative du nombre de ses passagers, l'aéroport de Nice avait lancé l'extension de son terminal 2, dont l'inauguration a eu lieu le 13 avril dernier, en présence du Ministre des Transports Philippe Tabarot, de SAS Le Prince Albert II de Monaco et du nouveau maire de Nice, Eric Ciotti.

**L**a nouvelle extension du Terminal 2 est équipée de 36 banques d'enregistrement, de six salles d'embarquement, d'un espace supplémentaire de livraison des bagages, d'un nouveau poste de police aux frontières et d'un nouveau salon VIP pour les passagers internationaux. Cette extension de 23.000 m<sup>2</sup> était réfléchie depuis plusieurs années, pendant lesquelles les prévisions, indépendantes, d'évolution du trafic passagers depuis ou vers l'aéroport Nice Côte d'Azur indiquaient que les terminaux allaient devenir trop étroits pour accueillir les voyageurs dans les conditions de confort et de sécurité requises. Ce nouvel équipement doit permettre d'accueillir dans des conditions favorables une jauge de 18 Millions de passagers annuels.

En effet, les terminaux 1 et 2 représentaient une capacité d'accueil de 14 millions de passagers par an. Un volume dépassé dès 2019, entraînant alors une dégradation de la qualité de service.

Pour la direction de l'aéroport, « cette capacité d'accueil est théorique. Sans travaux d'adaptation des terminaux, il serait possible d'accueillir davantage de passagers, mais alors dans des conditions de sécurité, de confort et de fluidité de plus en plus dégradées. Par ailleurs, porte d'entrée d'un territoire d'exception, l'aéroport se doit d'être à l'image de son territoire et d'offrir aux visiteurs du monde entier la meilleure première et dernière impression de la Côte d'Azur ». Pour Philippe Tabarot, Ministre des Transports, « Nous célébrons une extension qui va permettre à plus de passagers de profiter d'une infrastructure qui est avant tout une porte, non seulement pour notre magnifique région, mais aussi pour tout notre pays vers l'Europe et vers le monde ».

### Le volet environnemental suivi de près

La direction technique des Aéroports de la Côte d'Azur et les entreprises qui l'accompagnaient dans l'extension ont cependant attendu le début de l'été 2023 pour lancer véritablement les grandes manœuvres avec les fondations de la darse. Un calendrier dicté non pas par un impératif technique,



mais par un engagement environnemental : celui de préserver l'écosystème de l'embouchure du Var. Classée Natura 2000, cette zone abrite notamment plus de deux cents espèces d'oiseaux qui auraient subi, en pleine période de nidification, le bruit et les vibrations d'un chantier qui se veut exemplaire en matière d'écologie.

Ainsi, tous les risques que les travaux pourraient faire peser sur son environnement ont été répertoriés, étudiés, solutionnés avant même le permis de construire. Et pour s'assurer que ses engagements

soient bien respectés, l'aéroport s'est entouré de deux acteurs clés : un écologue et un ingénieur environnement. Le premier veille sur la bonne santé de l'écosystème de la plaine du Var tandis que le second s'assure du respect des consignes environnementales auprès de l'ensemble des intervenants du chantier.

Une haute surveillance qui a porté ses fruits, avec une conformité entre les actes et les engagements et de bonnes pratiques introduites au fil de l'eau pour que le chantier soit véritablement exemplaire et qu'Aéroports de la Côte d'Azur respecte pleinement tous ses engagements.

Cela n'empêche pas les détracteurs du projet d'élever la voix contre le surtourisme et la pollution engendrée par cette augmentation de fréquentation, mettant en lumière le dilemme posé par l'augmentation de fréquentation et son corollaire de hausse des émissions de GES.

Pour la direction de l'aéroport, l'augmentation du nombre de passagers ne va pas faire croire à la même vitesse le nombre de vols : un calcul qui prend en compte le développement des avions de plus grande capacité dont le remplissage serait de mieux en mieux optimisé. Ainsi, par exemple, en 2023, quand l'aéroport constatait une hausse de 3,2 % de ses passagers, elle n'enregistrait qu'une augmentation de 1,9 % du nombre des mouvements d'avions commerciaux. Sur le volet environnemental également, la direction de l'aéroport rappelle qu'il est le 1<sup>er</sup> aéroport français de sa catégorie à avoir obtenu l'Airport Carbon Accreditation de niveau 5 en 2025, de même qu'elle a engagé l'électrification de tous les postes avions, au contact des terminaux ou non et celle de tous les engins de piste qui le permettaient.

### EN CHIFFRES



**15 115 399**

Passagers sont passés par l'aéroport de Nice en 2025

**111011**

Le nombre de mouvements d'avions en 2025

**23 000 m<sup>2</sup>**

La superficie de l'extension du terminal 2



## MOBILITE AERIENNE

## UNE NOUVELLE LIGNE

### Marseille Biarritz avec Twin Jet

Relier la Méditerranée à l'Atlantique n'a jamais été aussi simple. Depuis fin janvier, Twin Jet a lancé une nouvelle ligne directe entre Marseille et Biarritz.

➤ Trois vols par semaine viennent rapprocher ces deux destinations emblématiques, offrant aux voyageurs d'affaires comme de loisirs une solution confortable et rapide. Au départ de Marseille les lundis (6 h 40), mercredis et vendredis (11 h 45) et de Biarritz les lundis (8 h 45), mercredis et vendredis (14 h). Twin Jet s'engage à proposer une expérience de voyage de qualité à ses passagers en offrant l'accès au coupe-file à l'aéroport de Marseille, une initiative visant à simplifier le passage au contrôle de sûreté et à l'inspection des bagages à main, permettant ainsi aux voyageurs un parcours plus fluide et agréable.

Partenaire du programme de fidélité Flying Blue, la compagnie opère environ 200 vols régionaux hebdomadaires pour desservir 14 destinations réparties en France et en Italie. Elle dispose d'une flotte de 13 avions de type Beechcraft 1900D alliant confort et sécurité.

➤ Billets sur [www.twinjet.fr](http://www.twinjet.fr) ou au 0892 707 737



## ENTREPRENARIALES

## UNE NOUVELLE ÉDITION

### qui mise sur le collectif

Depuis 25 ans, Les Entrepreneariales occupent une place singulière dans le paysage économique des Alpes-Maritimes. Plus qu'un salon, c'est un temps de travail collectif, un point de rencontre pour celles et ceux qui font l'économie du territoire.



➤ Cette journée se tiendra le 4 juin prochain. Dans un environnement marqué par l'instabilité, les tensions sur les marchés et les incertitudes politiques, une réalité s'impose : aucune entreprise n'avance seule durablement. Le collectif n'est pas un concept, c'est une nécessité opérationnelle. Il sera la thématique de ce nouveau rendez-vous. Dans la continuité du format estival impulsé en 2025, salué pour la qualité des échanges, la fluidité des parcours et la convivialité, l'UPE06 prépare sa 25<sup>e</sup> édition. Un anniversaire symbolique, placé sous le signe du vivre-ensemble, de la transmission et de l'engagement commun lors d'un rendez-vous qui se tiendra pour la première fois sous la présidence de Franck Cannata.

➤ Entrepreneariales - 4 juin - 9 h - 19 h - Allianz Riviera

## EMPLOI INTERIM

## FIF : bientôt le clap de fin pour le recrutement

Randstad recrute des collaborateurs et collaboratrices pour le Festival de Cannes depuis 2010. Les contrats proposés sont des CDD d'une durée de 15 jours à 1 mois, en fonction du type de mission réalisée.

➤ Au cœur de l'effervescence, une agence Randstad prend ses quartiers dans l'enceinte du Palais pour toute la durée de la manifestation. Quatre collaborateurs y sont mobilisés 7 jours sur 7. Leur mission est d'assurer l'accueil et la coordination des hôtes et hôtesse, ainsi que le suivi de toutes les équipes pendant l'événement. Pour déposer sa candidature, aucun diplôme spécifique ni expérience préalable n'est exigé. Cependant, une excellente maîtrise des langues étrangères, en particulier de l'anglais, est indispensable. La sélection se concentre avant tout sur les qualités humaines et relationnelles des candidats, les fameuses "soft skills". Un sens de l'accueil irréprochable, une grande aisance à l'oral et de solides capacités d'adaptation sont des atouts majeurs pour rejoindre les équipes. Toutes les nouvelles recrues bénéficient d'une formation et d'un accompagnement sur le terrain, aux côtés d'hôtes et hôtesse plus expérimentés, afin de faciliter leur intégration et leur garantir une expérience professionnelle enrichissante.

➤ Postuler : [www.randstad.fr/festival-de-cannes/](http://www.randstad.fr/festival-de-cannes/)



## IT - TELECOM VALLEY

# Vers toujours plus d'ouverture, LOCALE ET INTERNATIONALE

Telecom Valley, l'association pilier de l'écosystème numérique azuréen, a tenu son Assemblée Générale annuelle. Un rendez-vous marqué par une symbolique forte avec une première réunion des membres au sein du Pôle Alpha, nouveau siège de l'association ainsi qu'une première prise de parole officielle du nouveau binôme de co-présidence formé par Teresa Colombi et Thierry Benmussa.

**L'**emménagement en février dernier au Pôle Alpha, au cœur de Sophia Antipolis, marque un tournant pour Telecom Valley. Ce nouveau site, vitrine de l'innovation de la technopole, incarne la volonté de l'association de se réinventer tout en restant le point de ralliement des acteurs de la tech. En amont de la session ordinaire, une Assemblée Générale Extraordinaire a permis de valider la refonte des statuts de l'association. Cette mise à jour vise à fluidifier la gouvernance et à ouvrir davantage l'association vers son écosystème extérieur, garantissant une agilité nécessaire face aux mutations rapides du secteur.

Bilan 2025 : une année de consolidation et d'impact. L'Assemblée Générale a été l'occasion de revenir sur le bilan des actions 2025, et de rendre hommage à celles et ceux qui les ont menées à bien. Une année riche, marquée par le succès des événements phares (Azur Tech Summer, Azur Tech Winter, Nuits des Acteurs Azuréens du numérique, l'Agile Tour, les petits-déjeuners adhérents mensuels) qui continuent de fédérer grands comptes, PME, académiques et startups ; les grands projets comme le Challenge Jeunes Pousses et SoFAB, au service du développement économique local, et la douzaine de communautés thématique, qui reste le cœur de l'attractivité de Telecom Valley. Ce bilan solide a servi de tremplin pour présenter la vision 2026-2027.

« Nous vivons une période charnière où se redessine la carte des territoires leaders en IA, Cybersécurité ou Quantique. Telecom Valley est le « cœur du réacteur » d'un territoire attractif, unissant grands groupes mondiaux et startups à fort potentiel. »

**Thierry Benmussa,**  
Co-président, Telecom Valley

## Vision 2026-2027 : le « Cœur du réacteur » de la Deep Tech

« Nous visons à la fois la continuité de nos actions phares et une nouvelle dynamique », explique Teresa Colombi, Co-présidente. « La révision de nos statuts est un signe visible de cette volonté :

plus d'ouverture, des liens renforcés avec l'écosystème et une visibilité accrue lors des événements partenaires. » Pour Thierry Benmussa, Co-président, Telecom Valley doit s'affirmer comme le leader des technologies de rupture : « Nous vivons une période charnière où se redessine la carte des territoires leaders en IA, Cybersécurité ou Quantique. Telecom Valley est le « cœur du réacteur » d'un territoire attractif, unissant grands groupes mondiaux et startups à fort potentiel. Notre ambition est de faire de nos événements des leviers de notoriété pour

le territoire azuréen, tout en développant une ambition internationale via des ponts avec d'autres technopoles mondiales. »

L'un des axes majeurs du mandat sera la consolidation de la présence de Telecom Valley sur l'ensemble du département. L'association souhaite valoriser le potentiel technologique de Nice, Cannes ou Grasse, et ouvrir ses portes aux acteurs de la Région SUD désireux de s'associer à cette dynamique d'innovation.

➤ [www.telecom-valley.fr](http://www.telecom-valley.fr)

## FINTECH

## PAYTWEAK s'installe à Nice

Paytweak, fintech française pionnière des solutions de paiement PayByLink et VoicePayment, choisit Nice pour écrire un nouveau chapitre de son développement.



Thierry Meimoun, fondateur de la start-up Paytweak et Irina Gorbunova, chef de projet

➤ En s'implantant durablement dans la capitale de la Côte d'Azur, l'entreprise affirme son ambition de conjuguer innovation technologique, souveraineté numérique et ancrage territorial au service d'une finance plus fluide et plus humaine.

À travers cette implantation, Paytweak ambitionne de fédérer un véritable écosystème d'innovation fintech, en s'appuyant sur l'expérience acquise en Normandie puis à Paris et sur une dynamique déjà soutenue par les institutions et les collectivités locales. L'entreprise souhaite accélérer la digitalisation des acteurs économiques de la région tout en renforçant l'indépendance technologique française.

### Contribuer au dynamisme économique du territoire

Plus qu'un nouveau bureau, Paytweak veut ouvrir à Nice la voie vers des paiements plus simples, plus sûrs et plus efficaces. Ce déménagement stratégique marque une étape structurante pour l'entreprise, qui entend contribuer activement au dynamisme économique du territoire et participer à l'émergence d'un véritable hub fintech dans le sud de la France. À cette occasion, la société dévoile PayPOS, une application pour les terminaux de paiement permettant aux consommateurs de régler leurs achats via n'importe quelle méthode de paiement, sans friction ni contrainte.

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



ANTHONY MAUBECQ – MON AGENT DE MAINTENANCE

# MAINTENIR LA QUALITÉ

Hôtel, magasin, EHPAD, entrepôt, clinique, bureaux... : votre activité professionnelle repose sur l'utilisation de locaux ?

Et vous êtes souvent en panne de solutions techniques pour les entretenir ?

Vous allez adorer « Mon agent de maintenance », la boîte créée par Anthony Maubecq !

**L**e bâtiment, les travaux... c'est une affaire de famille chez Anthony Maubecq. « Mon père était plombier – fontainier, mes oncles électricien, maçon, plombier... ! » rappelle-t-il pour expliquer son intérêt précoce pour les activités multi-techniques.

C'est pourtant dans une tout autre voie qu'Anthony va poursuivre ses études secondaires... Longtemps éducateur spécialisé auprès de personnes en rupture sociale ; après un Master en Politiques publiques et un deuxième en Sciences de l'éducation, il se tourne vers le médico-social.

Et c'est dans son nouveau rôle de directeur d'EHPAD, qui réclame la supervision de nombreuses tâches différentes, qu'il réalisera très vite toute l'utilité d'avoir à ses côtés un agent de maintenance, ce « factotum », pour gérer l'ensemble des problématiques techniques liées à l'établissement de santé dont il a la charge.

Capable de changer un luminaire, de réparer une serrure, d'effectuer des retouches de peinture, réparer des pannes électriques ou détecter une fuite, la fiche de poste d'un agent de maintenance multi technique est en général très fournie... Bien vite, le jeune homme est confronté aux difficultés de recrutement de ces profils rares et constate à ses dépens qu'il s'agit réellement d'un métier en tension.

Alors parce que les meilleurs d'entre eux se spécialisent dans le bâtiment, Anthony décide de faire appel à un ami qui a sa propre entreprise de travaux multi techniques. Et en externalisant la fonction d'agent de maintenance, il réalise rapidement que cette activité n'est pas assez développée dans le département des Alpes-Maritimes.

Entrepreneur dans l'âme, il décide alors de lancer son entreprise avec cet ami et un autre, au profil plutôt gestionnaire qui dans un premier temps, deviendra son associé. L'idée ? Proposer une offre spécialement conçue pour les professionnels qui veulent déléguer la maintenance technique de leurs locaux d'activité. Pour répondre à leurs besoins,

Anthony et ses associés peaufinent deux offres. La première propose de positionner chez ses clients des agents de maintenance à la journée suivant un tarif forfaitaire (à partir d'un jour par trimestre et jusqu'à quotidiennement). L'autre offre : une prestation de dépannage, à la demande, dans les départements des Alpes-Maritimes et du Var.

“ Nous travaillons avec un noyau de prestataires de confiance, que nous pouvons proposer à nos clients. Nous pensons aussi à développer d'autres prestations, comme de l'assistance à maîtrise d'œuvre pour des établissements qui comptent plusieurs sites d'exploitation ”

## Un seul mois d'engagement

Tous les avantages de l'externalisation sont là : c'est facile, transparent, réactif. « Car le principal problème dans le bâtiment reste bien connu : le manque de rigueur », constate-t-il. Chez Mon agent de maintenance, logistique et suivi des chantiers sont assurés au cordeau par Fanny, la sœur jumelle d'Anthony, Responsable des opérations, également devenue associée.

Dans ce secteur d'activité, ses concurrents sont les majors du Facility Management. Et quand eux travaillent principalement sur devis et envoient ensuite leurs agents, Anthony préfère la transparence d'une fiche de poste clairement établie en amont, dans le contrat. « Nous ne sommes pas sur du volume, avant tout sur de la qualité ».

Autre vrai gage de lisibilité et de clarté : les clients ne s'engagent que sur un mois au maximum auprès de Mon agent de maintenance.

La promesse pourrait se résumer ainsi : avec un interlocuteur unique pour toutes les interventions, Mon agent de maintenance simplifie la gestion des réparations et de la maintenance, en anticipant les besoins et en garantissant un prix clair, sans surprise.

Des pistes de développement sont à l'étude pour l'entreprise qui a déjà réussi, pour sa première année d'exploitation, à doubler ses objectifs de chiffre d'affaires. Plusieurs contrats ont été signés, autant sur du placement d'agents à la journée que sur des périodes longues, pour des EHPAD, des cliniques, des hôtels. Parfois, le sérieux de l'entreprise lui amène d'autres demandes comme des travaux de rénovation. « Nous travaillons avec un noyau de prestataires de confiance, que nous pouvons proposer à nos clients. Nous pensons aussi à développer d'autres prestations, comme de l'assistance à maîtrise d'œuvre pour des établissements qui comptent plusieurs sites d'exploitation » réfléchit Anthony. Et s'il ne s'interdit rien dans le développement de Mon agent de maintenance, une règle à laquelle Anthony ne dérogera pas sera celle de la proximité : « Nous voulons rester local : c'est la garantie ultime de la qualité de notre travail ! »

## ENTRE NOUS

*Anthony a lui aussi du talent... en bricolage !*

*Et à côté de son rôle très prenant de chef d'entreprise, il est également Directeur d'une association de réinsertion, « Galice », à Nice.*

[galice06.org](http://galice06.org)

## DES CHIFFRES

**2025** 1<sup>re</sup> année d'exploitation

**3** associés

**8** agents de maintenance au service des clients du 06 et du 83

**3** options de forfaits de maintenance : « Intensif », « Régulier », « Starter »

**7j/7** pour vos interventions à la demande, en urgence ou non



MON AGENT DE  
**MAINTENANCE**

Monagentdemaintenance.fr

contact@monagentdemaintenance.fr - 06 50 72 63 91

## ANTHONY **MAUBECQ**

Fondateur de Mon Agent de Maintenance

“ Avec un interlocuteur unique pour toutes les interventions, Mon agent de maintenance simplifie la gestion des réparations et de la maintenance, en anticipant les besoins et en garantissant un prix clair, sans surprise. ”



ERVEN LE DEUNFF - NALIOS ALPES-MARITIMES &amp; MONACO

# Simplifier, optimiser, performer :

## LA PROMESSE NALIOS

Avec Nalios, Erven Le Deunff veut pouvoir aider les PME à optimiser leurs performances tout en maîtrisant leur utilisation du progiciel Odoo, cet ERP d'aide au développement et à la gestion d'entreprise. Autour de l'implémentation du best-seller Odoo, Erven propose ainsi à ses clients un accompagnement sur-mesure, afin de bénéficier des fonctionnalités les plus adaptées à l'organisation de leur activité.

**V**ous venez de prendre la franchise Alpes-Maritimes et Monaco de Nalios, experte de l'accompagnement sur mesure dans la mise en œuvre du progiciel Odoo. Quel a été votre parcours auparavant ?

Erven Le Deunff : je suis arrivé à l'âge de 19 ans sur la Côte d'Azur. Sportif de bon niveau (800 m et 1500 m), je me destinais à devenir kiné, mais j'ai finalement bifurqué vers la communication. J'ai commencé par travailler dans l'organisation du semi-marathon de Nice puis j'ai été recruté par une société de communication événementielle autour du sport. Nous avons en charge l'organisation du Supercross Moto à Nice, de l'Europétanque d'Azur...

Une belle expérience, que j'ai poursuivie dans la communication en vendant de l'espace publicitaire sur le marché des annonces immobilières, pour le magazine Maisons & Appartements. J'ai par la suite aidé au développement des éditions locales, en Savoie, à Toulouse puis est arrivée la migration vers le web, autour de 2012. Un apprentissage captivant et une petite révolution !

C'est à partir de là que je me suis lancé un autre défi, avec Jalis, dont j'ai créé et dirigé l'agence Alpes-Maritimes en assurant son développement commercial. J'ai travaillé cinq ans pour ce spécialiste du référencement naturel auprès des commerçants et artisans.

### Pourquoi avoir choisi Nalios pour lancer votre entreprise ?

Deux anciens collaborateurs d'Odoo ont fondé Nalios en Belgique il y a cinq ans. Ce progiciel open source contient tous les modules permettant de piloter, optimiser et développer une entreprise. Facile d'utilisation, fluide, il permet aussi de faire du développement en fonction des besoins de l'entreprise utilisatrice.

Un autre avantage est que Nalios met en avant le standard de Odoo, qui permet notamment de simplifier les migrations de versions, d'adopter plus rapidement les nouvelles fonctionnalités comme l'IA par exemple. Nalios s'est vite aperçu que si beaucoup d'entreprises se présentaient comme singulières dans leur organisation, on retrouvait chez la grande majorité d'entre elles de très grandes similitudes de fonctionnement. L'idée leur est venue d'accompagner les clients dans l'implémentation et l'adoption du mode Standard d'Odoo, en leur proposant des adaptations à leur activité.

Cette approche correspond bien à ma vision de la relation B to B : enrichissante, en confiance.

### Les entreprises sont très demandeuses de ce type d'ERP. Quel accueil vous réservent-elles ?

Oui, les entreprises sont ouvertes à nos solutions et nous sommes là pour les aider à passer un cap, à performer. Souvent, en réalisant le diagnostic de leur organisation, nous nous sommes aperçu que de très belles sociétés azuréennes n'étaient pas forcément bien organisées et qu'elles mériteraient mieux. La promesse, c'est de faire grandir toutes les entreprises, en leur garantissant un ROI très rapide et une simplicité de fonctionnement des différents modules d'Odoo.

### Quels sont les avantages d'Odoo et de Nalios ?

Odoo est un outil SAAS (accessible via internet, NDLR) très user friendly, très facile à appréhender par les équipes. Autre avantage : son coût par utilisateur -imbattable, de 30 € par mois ! Nalios présente l'avantage de pouvoir l'intégrer et l'utiliser de la façon la plus pertinente pour chaque entreprise. Enfin, Odoo -et donc Nalios sont très avancées dans la mise en œuvre de la facture électronique : nous

facilitons cette évolution réglementaire qui arrive à grand pas puisque sa mise en œuvre est prévue entre le 1<sup>er</sup> septembre 2026 et l'année 2027 !

### Comment travaillez-vous ?

Notre contribution se déroule par étapes. On peut commencer par exemple avec une application CRM qui permet de gérer la partie commerciale, le suivi de ses affaires, le taux de transformation, etc... Ensuite, on peut y ajouter la partie devis et facturation. On va faire fonctionner tout cela et l'implémenter facilement. Nous travaillons avec un seul interlocuteur chez notre client, qui sera notre point de contact pour retranscrire les besoins de l'entreprise. Le chef d'entreprise peut progresser pas à pas et le coût est unique : seule l'implémentation (mise à disposition d'un Odoo parfaitement préparé pour la société) est tarifée. Avec un objectif non négociable : un client qui est 100 % autonome lors de la livraison de notre prestation.

### A quelle type d'entreprises vous adressez-vous ?

Il n'y a pas de taille minimum ou maximum. Ce sont généralement des PME et TPE, mais cela peut aller jusqu'à des organisations qui comptent 400 salariés ! A l'inverse, j'ai par exemple un client auto-entrepreneur dans la communication, qui utilise déjà Odoo mais que nous allons aider à optimiser pour lui permettre d'automatiser certaines tâches et lui faire gagner un temps précieux. Quand vous êtes seul à tout faire, notre travail doit permettre une vraie progression et une amélioration presque instantanée de vos résultats.

### Quels freins rencontrez-vous chez les entrepreneurs ?

Le plus fréquemment rencontré : la peur du changement. On pense souvent : « pourquoi je changerais mon petit tableur qui fonctionne bien ? » ... La réponse est simple : parce que vous allez gagner beaucoup de temps et de simplicité d'utilisation ! Assez vite, lorsque nous montrons des cas concrets, nos clients sont conquis par la facilité d'utilisation et d'adaptation, ainsi que le retour sur investissement.

## DES CHIFFRES QUI PARLENT

**60**

C'est le nombre d'experts Odoo sur lesquels Nalios peut s'appuyer en temps réel pour répondre à la demande de ses entreprises clientes

**30 €**

Par utilisateur d'Odoo, chaque mois

**8**

C'est le nombre d'heures maximal qui s'écoulent entre une demande client et sa réponse formulée par les experts Nalios

**nalios**  
Your Odoo Experts

[www.nalios.com](http://www.nalios.com)

Parc d'Activités de l'Echangeur  
Allée Maurice Bellonte - Bâtiment 1  
Mandelieu-la-Napoule

Contactez Erven Le Deunff :  
06 80 37 86 69 - [eld@nalios.fr](mailto:eld@nalios.fr)

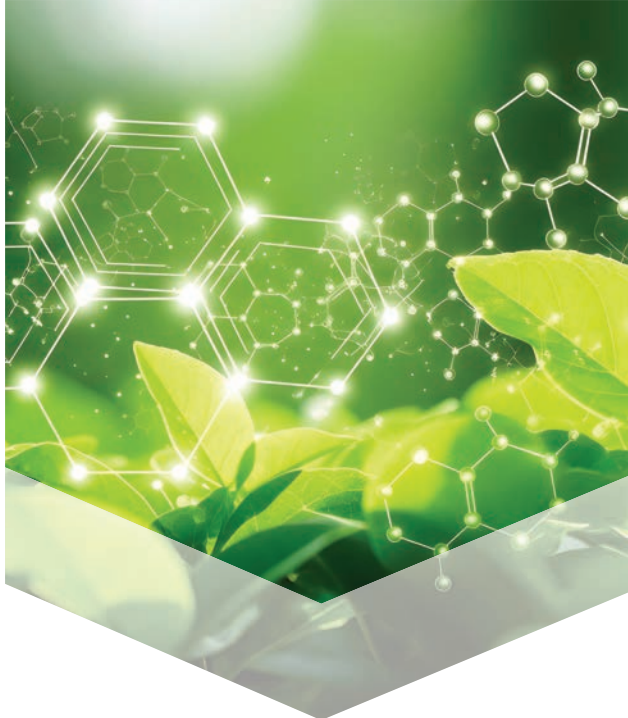
## ENTRE NOUS

Ce n'est pas parce qu'il n'est pas devenu kiné qu'Erven a abandonné le sport... Fou de trail, il pratique dès qu'il le peut cette discipline ultime, qui lui offre le plaisir incomparable de parcourir des sites magnifiques, en quête d'une performance sportive personnelle, non axée sur le seul chronomètre...

## ERVEN **LE DEUNFF**

Fondateur & Directeur de  
l'Agence NALIOS pour les  
Alpes Maritimes & Monaco

“ La promesse, c'est de faire grandir toutes les entreprises, en leur garantissant un ROI très rapide et une simplicité de fonctionnement des différents modules d'Odoo. ”



# ENERGIES, ENVIRONNEMENT & INITIATIVES DURABLES

## ACTU RÉGION

THALASSOTHERMIE

### A CANNES, UNE ÉNERGIE MARINE NON POLLUANTE pour chauffer ou refroidir



➤ **Le projet d'exploiter la mer comme source d'énergie prend forme. L'Agglomération Cannes Lérins, en partenariat avec son délégataire Engie, œuvre à la réalisation du réseau d'énergie thermique marine, également appelé thalassothermie, dans le secteur Est du boulevard de la Croisette.**

Ce projet ambitieux, porté par l'Agglomération Cannes Lérins et mené par Engie, a pour objectif d'alimenter en chauffage et en climatisation de nombreux bâtiments publics et privés du secteur Croisette, ainsi que des zones Est et centre-ville de Cannes, grâce à une énergie renouvelable et décarbonée. Une fois raccordés, à partir de la fin de l'année 2026, les abonnés bénéficieront d'un tarif stable, contribuant ainsi à la préservation de leur pouvoir d'achat.

#### Thalassothermie : comment ça fonctionne ?

Ce procédé innovant vise à remplacer l'énergie pétrolière par de l'énergie thermique

en récupérant la chaleur de la mer, dans le cadre des actions de la Municipalité et de l'Intercommunalité pour le développement durable. Le réseau d'énergie thermique marine, ou thalassothermie, récupère l'énergie calorifique de la mer pour chauffer et climatiser certains bâtiments, notamment les hôtels. Les vagues et les courants génèrent une énergie constante, accumulée en profondeur dans les mers et les océans.

Le système utilise de l'eau de mer prélevée à faible profondeur (5 à 10 mètres), dont la température varie entre 12 et 25 °C selon la saison.

Les calories de l'eau de mer sont extraites via une boucle d'eau douce secondaire. L'eau de mer est ensuite restituée à son milieu naturel. Les calories transférées par la boucle d'eau douce alimentent des pompes à chaleur pour chauffer ou refroidir les bâtiments selon les besoins.

Ce procédé est sans pollution et n'impacte pas l'écosystème marin.

PHOTOVOLTAÏQUE

### La CASA développe son AUTONOMIE ÉNERGÉTIQUE

➤ **L'un des axes de l'engagement de la CASA (Communauté d'Agglomération de Sophia Antipolis) en faveur d'une plus forte autonomie énergétique se matérialise un peu plus avec la mise en service de l'installation de panneaux photovoltaïques du siège de la collectivité, à Valbonne Sophia Antipolis.**

Une stratégie déjà à l'œuvre ou en passe de se développer encore avec la toiture du Business Pôle (244 panneaux photovoltaïques), celle de la médiathèque Colette de Valbonne ou encore l'équipement du projet du Pôle Alpha -tout juste inauguré- en panneaux photovoltaïques et en sondes géothermiques. La centrale photovoltaïque de la CASA est composée de 539 panneaux soit une couverture de 1 400 m<sup>2</sup> pour une puissance de 245 kWc. La production annuelle correspondra à plus de 320 MWh soit un équivalent de 45 foyers. A savoir que la production électrique de la centrale permettra de couvrir plus de 17 % des besoins du bâtiment, en utilisant la quasi-totalité de la production générées par les panneaux.

➤ [www.agglo-sophiaantipolis.fr](http://www.agglo-sophiaantipolis.fr)



## TRANSITION ECOLOGIQUE

# MYCOPHYTO VA CONSTRUIRE UNE PREMIÈRE USINE

## et accélère son développement international

Une nouvelle levée de fonds de série A, d'un montant significatif de 16 M€, doit permettre à Mycophyto, la startup sophilopolitaine cofondée par Justine Lipuma, d'accélérer fortement le développement de ses solutions de pointe, inspirées par la nature, visant à aider les agriculteurs à assurer leur transition écologique.

**C**e tour de table mené par Innovacom, BNP Paribas et le fonds Deep Tech 2030 géré pour le compte de l'État par Bpifrance dans le cadre de France 2030, est également marqué par la participation d'acteurs clés tels que CDG Invest et Noshq et par le soutien renouvelé d'actionnaires historiques comme RSI et le Crédit Agricole. En France, la sécheresse a représenté plus de 10 milliards d'euros de pertes économiques immédiates en 2025 (soit des baisses de rendements jusqu'à 30 % en viticulture et maraîchage). Dans ce contexte, les biostimulants mycorhiziens de Mycophyto ont permis jusqu'à 20 % de rétention d'eau des plantes et donc de résilience hydrique, comme prouvé sur plusieurs cultures dont la vigne ou la tomate. Sous la surface du sol, les champignons mycorhiziens jouent un rôle déterminant dans le développement des cultures. En symbiose avec les racines, ils étendent la zone d'exploration du sol et améliorent l'accès des plantes à l'eau et aux nutriments, y compris dans des sols appauvris. Mycophyto a su capter cette puissance naturelle à travers un procédé unique, capable de produire ces champignons dans un mélange parfaitement défini par l'IA et adapté aux sols à enrichir.

### Devenir le référent de la régénération des sols

Une innovation qui redonne à la nature son rôle d'ingénieur et promet un nouvel équilibre entre performance agricole et régénération des écosystèmes. « Notre engagement s'exprime aussi au travers de notre ambition de devenir un référent de la régénération des sols, porteurs de souveraineté alimentaire, économique et climatique » témoigne Justine Lipuma. « Nous avons choisi d'adresser des secteurs importants comme le maraîchage, la viticulture, les espaces verts...



« Notre engagement s'exprime aussi au travers de notre ambition de devenir un référent de la régénération des sols, porteurs de souveraineté alimentaire, économique et climatique »

**Justine Lipuma,**  
**Cofondatrice de Mycophyto**

Aujourd'hui, quand grâce à nos solutions, un maraîcher produit 15 % de tomates en plus ou qu'un viticulteur sauve sa récolte de la sécheresse grâce à une économie de 20 % d'eau, cela confirme notre impact direct aux côtés des producteurs » ajoute-t-elle.

« Cette levée de fonds est pour moi une dernière phase du développement de Mycophyto en tant que jeune entreprise. Avec cette levée, Mycophyto affirme plus que jamais sa position d'acteur incontournable de l'agriculture de demain, prêt à semer aujourd'hui les graines de l'avenir durable » se réjouit Justine Lipuma.



Les champignons mycorhiziens, en symbiose avec les racines, étendent l'exploration du sol pour un meilleur accès à l'eau et aux nutriments. Mycophyto capture cette puissance via un procédé unique capable de produire ces champignons dans un mélange parfaitement défini par l'IA et adapté aux sols à enrichir.

**MYCOPHYTO** 

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



UNIVALOM - CASA

# POUR UNE ÉNERGIE LOCALE

## renouvelable et compétitive

À l'occasion du renouvellement du Contrat d'exploitation de l'Unité de Valorisation Énergétique (UVE) d'Antibes, la CASA et UNIVALOM ont souhaité offrir aux habitants une énergie locale, renouvelable et compétitive.

➤ Après une procédure de mise en concurrence lancée en 2024, le Syndicat de valorisation des déchets a choisi ENEA, filiale de VEOLIA, associée à IDEX, pour un nouveau contrat ambitieux de 12 ans. La signature du contrat se fera dans le respect du cadre juridique habituel.

L'UVE est au cœur de la décarbonation du territoire Antibois et deviendra un levier majeur pour la transition énergétique avec 111 GWh d'énergie renouvelable (électricité et chaleur) produits sur la durée du contrat et distribués aux riverains de l'UVE, 620 000 tonnes de CO<sup>2</sup> évitées, une réduction des émissions atmosphériques, déjà inférieures aux normes et des tarifs de chaleur maîtrisés et stables pendant 12 ans.

Le futur exploitant s'engage à moderniser les équipements de l'UVE pour maintenir des performances environnementales et techniques à la fois innovantes et exemplaires.

### Antibes, Biot, Valbonne et Vallauris bientôt reliées à un réseau de chaleur vertueux

Le réseau de chaleur d'une longueur de 15 km, alimenté par l'UVE, permettra de chauffer l'équivalent de 4 000 foyers grâce à 73 % d'énergie renouvelable. A terme, il pourra couvrir 4 Communes : Antibes, Biot, Valbonne et Vallauris. Les premiers raccordements seront possibles dès fin 2027 et l'achèvement des travaux est prévu pour 2029. Plus de 50 % des raccordements concerneront des bâtiments publics (écoles, équipements sportifs, établissements de santé), garantissant également un impact direct positif pour les collectivités. Les tarifs compétitifs de la chaleur offriront une solution durable et accessible aux habitants, avec une économie financière par foyer d'environ 500 € par an (-30%) par rapport à l'énergie gaz.



### EN CHIFFRES

**111 GWh** d'énergie renouvelable produits sur la durée du contrat.

**620 000** tonnes de CO<sup>2</sup> évitées.

**73%** d'énergie renouvelable dans le mix du réseau de chaleur.

**+50%** des raccordements destinés à des bâtiments publics (écoles, équipements sportifs, santé).

**4 000 foyers** alimentés en chauffage local.

≈ **500 €** d'économie par foyer/an, soit environ -30% par rapport au gaz.

TOURISME DURABLE

# CANNES, À NOUVEAU

## « Destination innovante et durable »

➤ Pionnière du tourisme durable, Cannes a été l'une des 9 villes pilotes à obtenir le label Destination Innovante Durable (DID) en avril 2023, lors de l'Assemblée Générale de France Congrès et Événements.



Cette distinction a été obtenue après que la ville a eu rempli le prérequis de la certification ISO 20121 : elle salue dès l'origine son engagement structuré en faveur d'une destination plus responsable, inclusive et résiliente. Le Palais des Festivals et des Congrès de Cannes, en tant qu'organisme pilote de cette démarche, vient d'annoncer le renouvellement du Label DID, cette fois



selon la version 2 du référentiel, confirmant et renforçant la dynamique collective engagée sur l'ensemble du territoire. Plus exigeante, la version 2 du Label DID s'appuie sur 9 enjeux stratégiques, déclinés en 39 actions opérationnelles. Elle couvre l'ensemble des dimensions de la transformation durable d'une destination touristique. Pour David Lisnard, réélu maire de Cannes, « Cette reconnaissance vient saluer une ambition politique claire : faire de Cannes une ville exemplaire, capable d'innover, d'anticiper les défis climatiques et de construire un modèle touristique durable au service du territoire et des générations futures. »

## INNOVATION

# EXPÉRIMENTATION AÉRIENNE DÉCARBONÉE sur la Côte d'Azur

Les prévisions de Frédéric Meyer, dirigeant de VimPaci, sur l'innovation de la mobilité aérienne urbaine à l'aide d'aéronefs propres, prennent corps avec le type de partenariat que viennent de nouer Vertical Aerospace et Héli Air Monaco.

**L**a configuration géographique de Nice Côte d'Azur, combinée à des flux touristiques élevés et à un écosystème orienté innovation, en fait un cadre pertinent pour tester des solutions comme l'eVTOL Valo, nouvel aéronef zéro émission conçu par la société Vertical Aerospace. Le survol maritime et la densité des liaisons courtes facilitent la mise en œuvre de ces technologies. Vertical Aerospace et Héli Air Monaco ont ainsi officialisé un partenariat pour introduire l'eVTOL Valo sur la Côte d'Azur, avec le soutien direct de l'aéroport Nice Côte d'Azur. Celui-ci s'inscrit dans le dispositif en tant que facilitateur technique et territorial, en accompagnant les adaptations nécessaires à l'accueil de ces appareils électriques à décollage vertical. « L'arrivée de l'eVTOL Valo prolonge nos efforts de transformation et de décarbonation de la mobilité aérienne, en particulier sur les trajets courts », souligne notamment Franck Goldnadel, président du directoire des Aéroports de la Côte d'Azur. Le projet prévoit une première desserte reliant Monaco, Nice, Cannes et Saint-Tropez, illustrant la mise en œuvre opérationnelle de solutions de transport à zéro émission sur un territoire à forte densité touristique et logistique.

## Un écosystème favorisant les transitions énergétiques

Le calendrier communiqué vise la certification réglementaire du Valo en 2028 auprès des



### l'eVTOL Valo

Autonomie jusqu'à 160 kilomètres à une vitesse maximale de 240 km/h sans aucune émission opérationnelle. Certification réglementaire du Valo estimée en 2028.

autorités européennes et britanniques, condition préalable à son déploiement opérationnel. Le choix de la Côte d'Azur pour initier cette expérimentation répond à des caractéristiques territoriales précises. La proximité des villes, les connexions naturelles entre zones touristiques et économiques, ainsi que la possibilité de survoler principalement la mer, créent un environnement favorable à l'aviation électrique de courte distance.

L'écosystème local, structuré autour de l'innovation et des transitions énergétiques, constitue un atout supplémentaire pour le déploiement de ces nouvelles mobilités. Team Nice Côte d'Azur, en tant qu'agence métropolitaine d'attractivité et de promotion

économique, accompagne activement les acteurs de la mobilité aérienne électrique souhaitant s'implanter sur le territoire. Conçu pour parcourir jusqu'à 160 kilomètres à une vitesse maximale de 240 km/h sans aucune émission opérationnelle, Valo vise une certification de sécurité équivalente à celle de l'aviation commerciale d'ici 2028, avant son entrée en service auprès des compagnies aériennes et opérateurs. Les premières lignes commerciales devraient relier les aéroports aux centres-villes.

## AÉRIEN

## « VALBONNE », l'Airbus innovant aux performances durables

➤ Un tout nouvel Airbus A220, immatriculé F-HPNZ, a été baptisé « Valbonne » par Air France.

Cet appareil de nouvelle génération, aux performances économiques et environnementales remarquables, permet de réduire la consommation de carburant et d'émissions de CO<sup>2</sup> jusqu'à 25 %, et l'empreinte sonore de 25 à 50 %. Avec une vitesse de croisière de 870 km/h et une distance franchissable

de 5000 km, il ralliera les principales villes françaises et européennes avec à son bord jusqu'à 148 passagers. Ce 50<sup>e</sup> exemplaire de la flotte, baptisé « Valbonne », rend ainsi hommage aux liens historiques qu'Air France a tissés avec Valbonne Sophia Antipolis, via son centre informatique installé sur la technopole depuis plus de 50 ans.

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



CCI NICE COTE D'AZUR

# Avec LISE, ON SE DÉCARBONE

L.I.S.E. (Limitez vos Impacts et Suivez vos Emissions) est un outil de diagnostic carbone simplifié, développé par les CCI Nice Côte d'Azur et CCI Savoie avec l'aide des Arts et Métiers, afin d'aider les entreprises à estimer rapidement leur empreinte carbone directe et indirecte (scope 1 à 3).

**L**.I.S.E. fournit un plan d'action personnalisé pour réduire les émissions et optimiser la performance énergétique. Déployé dorénavant au niveau national dans toutes les Chambres de Commerce et d'Industrie, l'outil a fait l'objet d'actions de formation par les experts des CCI Nice Côte d'Azur et CCI de Savoie. Plus de 250 conseillers du réseau consulaire ont ainsi été formés. Cet outil a pris récemment une nouvelle dimension avec sa certification par l'AFNOR. Celle-ci garantit sa conformité aux standards reconnus de quantification carbone selon les normes internationales du GHG Protocol et de l'ISO 140641, en faisant une solution de référence sur le marché.

## Première expérimentation en 2024

Elle a eu lieu auprès d'une promotion de 15 entreprises de la filière Arôme et parfums. L'industrie reste responsable de 25 % des émissions de CO<sub>2</sub>. Le territoire ALCOTRA, territoire alpin entre la France et l'Italie, comprend des bassins industriels historiques pouvant expliquer cette dépendance aux combustibles d'origine fossile. Le manque de moyens, la complexité et la multiplicité des outils et interlocuteurs, la taille même de l'entreprise peuvent constituer un frein dans la décarbonation. Une expérimentation a donc été menée auprès des filières industrielles Arômes et parfums - Agroalimentaire - Mécatronique - Montagne par l'accompagnement de 15 entreprises en région Provence Alpes Côte d'Azur.



Durant plus d'un an, elles ont bénéficié d'une prise en charge dédiée avec un diagnostic carbone simplifié, un accompagnement individuel et collectif afin de réduire leurs émissions de CO<sub>2</sub>. Dans les territoires montagneux, où les activités économiques sont fortement influencées par les enjeux environnementaux, un dispositif adapté a été lancé, le « Parcours Zéro Carbone Montagne » pour conjuguer durabilité et compétitivité. Associant la Région Sud, le Cluster Montagne et GRDF, il propose un accompagnement individuel sur 9 mois à une vingtaine d'entreprises afin de définir la feuille de route pour une décarbonation concrète. Les entreprises de la filière montagne bénéficient d'un diagnostic de

leurs émissions de gaz à effet de serre via L.I.S.E., d'un accompagnement individuel, et de trois temps collectifs pour créer des synergies inter-entreprises. Ce dispositif a accompagné 14 entreprises en 2025 et fort de son succès, est relancé en 2026 avec une session de lancement le 16 avril prochain.

## Passage à l'échelle nationale pour rendre la décarbonation accessible à tous

Le réseau consulaire a été missionné par l'état en 2025 pour accompagner les entreprises à la décarbonation via l'outil L.I.S.E. Cette opération nationale a ainsi donné les clés pour agir à 346 entreprises l'année dernière.

En mars 2026, ce sont plus de 700 entreprises qui sont enregistrées sur la plateforme. Dans les Alpes Maritimes ce sont plus de 40 entreprises qui suivent ou ont été accompagnées par les experts du Pôle Industrie et Energie et la demande est croissante. Pour servir cette demande, la CCI Provence-Alpes-Côte d'Azur s'est associée à l'ADEME PACA pour financer la réalisation de ces diagnostics qui sont aujourd'hui entièrement pris en charge.

➤ Plus d'info sur : [www.cote-azur.cci.fr](http://www.cote-azur.cci.fr)

## EN CHIFFRES

+ de 700

Entreprises enregistrées sur la plateforme LISE en mars 2026

-35 %

D'émissions de GES dans l'industrie d'ici 2030, -80 % d'ici 2050.

## INITIATIVE DURABLE

# DANS LE VAR, un expert de l'immobilier se met à la culture bio

➤ **Fidèle à son engagement pour un immobilier plus responsable et humain, Neyrat Immobilier déploie un nouveau potager d'entreprise, cette fois sur son site du Thoronet, dans le Var.**

Après la Bourgogne, où les premières parcelles cultivées avaient suscité un vif engouement, le groupe poursuit son déploiement de potagers bios, en lien direct avec ses agences locales et les acteurs du territoire. Installé au cœur d'un site naturel

préservé, en bordure de la zone Natura 2000 « Val d'Argens », ce nouvel espace maraîcher incarne une démarche environnementale exigeante, validée par les autorités. Le potager du Thoronet accueillera des cultures bio de plein champ et sous serres, encadrées par des maraîchers professionnels, sur plusieurs parcelles aménagées pour la production de fruits et légumes de saison. Les collaborateurs volontaires de l'agence varoise pourront bénéficier de paniers hebdomadaires à prix coûtant.



➤ [www.neyrat-immobilier.fr](http://www.neyrat-immobilier.fr)

## PROJETS A IMPACT EN PACA

# A MARSEILLE, AGRIFOODTECH, l'incubateur agricole ingénieux et durable

Il y a un an, l'école de commerce Kedge Business School lançait l'Incubateur AgriFoodTech en partenariat avec la Cité de l'agriculture et Inter-Made. Le programme, unique en région Sud, est dédié aux startups engagées pour une agriculture et une alimentation plus durable, ancrées dans leur territoire et ouvertes à l'innovation. Kedge dresse le bilan de cette première promotion et annonce le lancement de la 2<sup>e</sup> édition.

**P**ensé pour soutenir des projets à impact à la croisée de l'agriculture durable, de l'innovation sociale et de la technologie, l'incubateur AgriFoodTech a permis à une dizaine de startups implantées dans la région Sud d'expérimenter, se structurer et se développer, avec un accompagnement sur mesure pendant 12 mois.

Parmi les projets à impact accompagnés, 5 sont toujours actifs et ont permis la création de 12 emplois sur le territoire avec un chiffre d'affaires global, pour cette première année, qui s'élève à près d'un million d'euros.

**Le restaurant Chaleur** est un lieu unique à Marseille qui conjugue cuisine bistrannique, solidarité et impact social.



À gauche Juliette Harstrich et Joséphine Page, fondatrices de la pépinière Mastoc

**La pépinière Mastoc** propose une production locale de plants comestibles écoresponsables. Basée à Marseille, elle développe une véritable pédagogie urbaine autour du jardinage et de l'autonomie alimentaire, en tissant des liens entre habitants, écoles et collectivités.



À gauche Bertrand Klipfel et à droite Sinclair Ringenbach, fondateurs de Tisse Kombucha

**Tisse Kombucha** est passée d'une fabrication artisanale à une production d'environ quarante hectolitres par an. La jeune fabrique de kombucha (une boisson fermentée à base de thé),

présentée comme un « soda naturel », a investi près de 70 000 euros dans son développement et bénéficie désormais d'un grand espace lui permettant de structurer sa croissance. Avec ses produits végétaux bio à base de légumineuses,



À gauche Bertrand Klipfel et à droite Sinclair Ringenbach, fondateurs de Fayo

**Fayo** révolutionne l'assiette de la restauration collective. Créée par Laura Maindivide ingénieure agro-alimentaire, Arthur Thuet et Thibault Suty, entrepreneurs, la start-up veut développer la nourriture végétarienne qui produit 14 fois moins d'émissions carbone qu'un repas avec du bœuf. L'entreprise vise essentiellement la restauration collective de la région et a ouvert son atelier de transformation des produits. Fayo commercialise déjà son premier produit « le Lingot » avec des pois chiches, des lentilles et du petit épeautre. En forte croissance, Fayo œuvre à relocaliser la filière des protéines végétales en Provence.



Renoir Gilbert (à gauche) et Jérémy Emsellem, fondateurs d'Ave Racine

Pionnière de "l'affinage végétal", **Ave Racine** sublime les légumes entiers pour créer des apéritifs fermentés gourmets, bio et sans additifs. C'est l'idée de la start-up du chef cuisinier Renoir Gilbert, notamment passé par le restaurant étoilé Nomicos, et par Jérémy Emsellem, président du marché bio de Saint-Victor, à Marseille.

➤ [entrepreneurship.kedge.edu/](http://entrepreneurship.kedge.edu/)

## BIO

## Un appel à projets pour soutenir et accélérer L'INSTALLATION EN BIO EN PACA

Alors que le nombre de fermes bio recule pour la première fois en France, FEVE (Fermes En Vie) et la FNAB s'allient pour relancer la filière en Provence-Alpes-Côte d'Azur.



➤ Ensemble, elles lancent un appel à projets pour faciliter et accélérer l'installation de nouveaux agriculteurs engagés en agroécologie. Les porteurs de projet bio de la région PACA ont jusqu'au 30 juin 2026 pour postuler. Après des années de forte croissance, l'agriculture biologique marque le pas : plus d'exploitations cessent leur activité que de nouvelles s'installent. L'accès au foncier reste le principal frein, notamment pour les jeunes agriculteurs et les personnes en reconversion. Depuis 2021, FEVE a permis l'installation de plus de 50 fermes et la préservation de 3 500 hectares. La FNAB, de son côté, accompagne depuis près de 50 ans les agriculteurs à chaque étape de leur parcours : installation, conversion, transmission et structuration des filières bio.

L'agriculture biologique progresse encore dans certaines régions, et la région PACA est l'une des plus engagées de France : forte proportion de surfaces agricoles cultivées en bio, diversité des productions (fruits et légumes, oléiculture, viticulture, grandes cultures) et un solide réseau d'accompagnement. Pour soutenir les agriculteurs de la région à s'installer, FEVE et la FNAB proposent un accompagnement complet, combinant accès au foncier et accompagnement technique et financier. Pour candidater, le projet doit : porter sur une exploitation agricole en conversion ou déjà en bio ; avoir un modèle économique viable et durable ; s'inscrire dans une démarche d'agroécologie ; être porté par un agriculteur ou un groupe d'agriculteurs motivé par le développement du bio.

**Les porteurs de projet intéressés peuvent déposer leur dossier directement en ligne :**

➤ [www.feve.co/installation/appel-a-projet/bio-2026](http://www.feve.co/installation/appel-a-projet/bio-2026)



# FINANCES TERTIAIRE RECRUTEMENT & FORMATION

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

## NEWS

CARRIERE

### Un guide pour faire SES PREMIERS PAS EN ENTREPRISE



Formé à votre futur métier, vous ne l'avez pas forcément été pour travailler en entreprise. Or, on a besoin d'être coaché pour bien débiter dans la vie professionnelle...

Voici un guide (à télécharger gratuitement) qui vous donne des clés et des outils afin d'entamer une carrière épanouissante et vous aider à la booster par la suite. Ce sont les journalistes des Echos qui ont préparé cette édition, avec, au programme, du concret, de l'utile, de l'opérationnel. Le sommaire est clair : dénicher les bons jobs (où postuler, les métiers à impact), répondre aux annonces (réseauter, se faire remarquer sur LinkedIn...), mais aussi négocier son contrat, faire ses premiers pas, équilibrer vie pro et perso... Autant de thématiques et de conseils abordés avec clarté et qui permettent de faire ses premiers pas en entreprise en toute sérénité, en évitant les pièges et tracas liés au recrutement et à la vie en entreprises, mais aussi en vous assurant de garder le moral dans les périodes d'inactivité et de difficulté pour décrocher un job.

➤ **Télécharger le guide : [lesechos.fr](http://lesechos.fr).**

METIERS EN TENSION

### Un outil en ligne pour s'orienter vers LES MÉTIERS DE L'ARTISANAT ET DU PATRIMOINE

Le Campus Versailles lance L'avenir en main, première application d'aide à l'orientation dédiée aux métiers du patrimoine et de l'artisanat.

➤ Avec plus de 30 000 formations répertoriées et près de 300 métiers à découvrir partout en France, cet outil unique offre aux jeunes, à leurs familles, aux professionnels de l'éducation et aux adultes en reconversion une information fiable et gratuite en quelques clics.

Lancée sous l'impulsion du Programme Investissements d'Avenir - France 2030, L'avenir en main vise à aider les jeunes, les actifs en reconversion ou les publics

en recherche de sens à s'orienter vers des métiers porteurs, ancrés dans les territoires et essentiels à la transmission des savoir-faire. Accessible gratuitement et sans inscription depuis tous les supports, la plateforme propose un point d'entrée unique et fiable pour explorer des métiers souvent méconnus mais au recrutement important, comprendre les compétences et savoir-faire attendus dans les filières de l'artisanat et du patrimoine et identifier des formations partout en France, quel que soit le niveau d'apprentissage.

➤ **Découvrir l'application : [www.lavenirmain.fr](http://www.lavenirmain.fr)**



## EMPLOI

# CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR : 175 recrutements prévus en 2026

Employeur engagé dans la région, la Caisse d'Épargne Côte d'Azur poursuit sa dynamique de recrutement en 2026 avec un objectif ambitieux : recruter 175 collaborateurs, dont 125 CDI et 50 alternants.

➤ Fidèle à son statut de banque coopérative régionale, la Caisse d'Épargne Côte d'Azur s'investit dans l'emploi et la formation des talents. Ces objectifs de recrutement s'inscrivent pleinement dans le cadre de Contrat d'Utilité Caisse d'Épargne, qui vise notamment à soutenir le développement économique et social du territoire.

## Une marque employeur engagée et durable

En 2024, la Caisse d'Épargne Côte d'Azur a lancé sa marque employeur, centrée sur trois piliers essentiels :

**Avoir un impact positif sur le territoire :** En tant qu'institution financière ancrée dans la région depuis près de 200 ans, la CECAZ offre aux candidats l'opportunité de travailler près de chez eux grâce à un réseau étendu de 113 agences, 4 centres de gestion privée et 11 centres d'affaires.

**Prendre soin de sa carrière :** La Caisse d'Épargne Côte d'Azur valorise l'égalité des chances et la diversité, offrant un environnement de travail inclusif et stimulant. Avec un esprit startup et une approche de management responsabilisant.

**Voir Loin en équipe :** La Caisse d'Épargne Côte d'Azur investit significativement dans le développement de ses équipes, allouant 7% de la masse salariale à la formation. Elle propose des parcours pour aider les employés à potentiel à se redécouvrir et à explorer de nouvelles voies au sein de l'entreprise.

La CECAZ s'engage à accompagner ses collaborateurs tout au long de leur carrière, en leur offrant des opportunités de développement professionnel enrichissantes et alignées avec les besoins économiques du territoire.

## Des postes variés, une promesse commune : exercer un emploi utile

Les 125 postes à pourvoir concernent en priorité les métiers du réseau commercial, notamment celui de conseiller clientèle particuliers. Les conseillers clientèles Caisse d'Épargne Côte d'Azur accompagnent les clients dans leurs projets de vie, d'épargne et d'investissement, par un conseil personnalisé, adapté à leurs besoins et à leurs problématiques (rénovation énergétique de l'habitat ou des bâtiments professionnels, transition vers une mobilité plus verte, aide au développement des entreprises, etc.). Ils exercent ainsi un métier riche de sens qui contribue à la transformation durable des territoires aux plans économique, social et environnemental.



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

## GESTION DE FORTUNE

## La CECAZ ouvre sa branche WEALTH MANAGEMENT À MONACO

La Caisse d'Épargne Côte d'Azur renforce sa présence patrimoniale avec l'ouverture de sa branche : Wealth Management, sa Banque Privée à Monaco

➤ La CECAZ ouvre sa branche « Wealth Management », sa Banque Privée à Monaco, marquant une étape décisive dans le développement de ses activités patrimoniales. Cette implantation stratégique, au cœur d'un des pôles financiers les plus dynamiques d'Europe, confirme son ambition de servir une clientèle d'exception et de renforcer son ancrage territorial.

Forte de son expertise en Corporate et Real Estate sur le marché monégasque, la CECAZ consolide ainsi son positionnement sur le segment du Wealth Management. Son objectif : établir une relation de confiance durable avec une clientèle exigeante et offrir un accompagnement sur mesure dans la gestion globale de leur patrimoine.



La filière « Wealth Management » de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur accompagne entrepreneurs, dirigeants, familles et investisseurs dans la gestion, l'optimisation et la transmission de leur patrimoine, en s'appuyant sur l'expertise du groupe BPCE.

Réputée pour sa stabilité et son attractivité financière, Monaco représente un choix stratégique pour développer de nouvelles synergies avec une clientèle internationale. « Monaco s'est imposée comme une évidence stratégique dans le cadre de notre plan 2030, axé sur le développement d'une clientèle Premium à forte valeur patrimoniale », souligne Delphine Rochas Zuffo, Directrice de la filière « Wealth Management », Banque Privée de la CECAZ à Monaco.

CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR

# UNE BANQUE COOPÉRATIVE

## en pleine accélération au service du territoire azuréen

Portée par des résultats historiques en 2025, la banque coopérative azuréenne renforce son ancrage territorial et sa capacité d'action. Entre soutien massif à l'économie locale, engagement sociétal et anticipation des grandes transitions, elle affirme un modèle résilient et utile dans un contexte économique pourtant incertain.

L'année 2025 marque un tournant avec des résultats qualifiés d'« historiques ». Cette dynamique permet à la banque d'amplifier son rôle de financeur de l'économie régionale. Au total, 1,8 milliard d'euros ont été mobilisés pour soutenir les acteurs locaux, dans un contexte national pourtant marqué par une hausse des défaillances d'entreprises (+3,1 %). À contre-courant, la région Sud affiche une baisse de 6,4 % des défaillances, illustrant une résilience économique portée notamment par le tourisme, l'immobilier et l'attractivité démographique.

### Un ancrage territorial renforcé et une présence de proximité

Avec 131 points de contact et 280 741 clients bancarisés, fidèle à son modèle coopératif, la banque consolide sa présence locale avec l'ouverture et la réouverture d'agences (Fréjus, Toulon, Pierrefeu-du-Var) et des projets à venir comme Saint-Tropez.

Au-delà du réseau physique, elle revendique une relation de proximité durable : 86 % des clients se déclarent satisfaits de leur conseiller. Cette stratégie s'appuie également sur un accompagnement massif des projets de vie, avec 25 394 projets financés, dont 5 800 immobiliers.



De gauche à droite : Jean-Yves Morin, membre du directoire de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur en charge du pôle Finances & Expertises, Françoise Lemalle présidente du conseil de surveillance, et Claude Valade, président du directoire de la CECAZ

Avec 50 M€ investis dans des projets structurants, la banque confirme son rôle moteur dans le financement des entreprises et des secteurs stratégiques. Elle intervient aussi bien dans l'immobilier que dans la santé, le tourisme ou encore les deep techs engagées dans la transition environnementale. L'accompagnement va au-delà du financement : 66 % des clients ont bénéficié de dialogues stratégiques, notamment sur les enjeux ESG. Plus de 120 collaborateurs ont été formés à ces problématiques.

La dimension sociétale constitue également un pilier fort. La banque soutient les publics fragiles via des dispositifs de microcrédit et des actions pédagogiques. Elle s'investit également dans la protection de l'environnement, avec un appel à projets dédié à la biodiversité. Parallèlement, l'effort interne est notable : 1 553 collaborateurs, un index égalité femmes-hommes de 94/100, et 6,79 % de la masse salariale consacrée à la formation.

### Une ambition affirmée : conjuguer performance et utilité

Parmi les enjeux majeurs, la « grande transmission » des patrimoines constitue un défi central. La banque entend accompagner particuliers et dirigeants dans ces transitions, alors que 370 000 entreprises sont concernées au niveau national.

Autre priorité : le soutien au secteur de la défense, dans un contexte de montée en puissance des investissements. La banque affiche un taux de pénétration de 16,7 % sur ce segment et renforce ses dispositifs d'accompagnement.

Enfin, la transition environnementale reste au cœur de la stratégie, avec des initiatives concrètes comme un « Impact Tour » destiné aux entreprises pour concilier performance économique et impact positif.

Forte de ses résultats et de son ancrage local, la banque coopérative azuréenne entend poursuivre son développement tout en restant fidèle à sa mission : accompagner durablement les acteurs du territoire. Dans un environnement en mutation, elle mise sur un modèle alliant solidarité financière, proximité et engagement sociétal pour répondre aux défis de demain.

### EN CHIFFRES

**Des performances financières record au service du territoire**

**395,7 M€**

De produit net bancaire (+18,8 %)

**111,6 M€**

De résultat net (+42,7 %)

**1,8 Md€**

Injectés dans l'économie locale



## FINANCEMENT DE L'INNOVATION

# OBTENTION D'AIDES À L'INNOVATION :

## Finalli s'implante à Nice

Finalli, leader de l'accompagnement des entreprises dans l'obtention des aides à l'innovation, annonce l'ouverture d'un nouveau bureau à Nice. Avec cette implantation, la société renforce sa présence dans le Sud-Est et poursuit sa stratégie de proximité auprès des entreprises innovantes françaises.

➤ Déjà présent dans neuf métropoles (Paris, Bordeaux, Lyon, Biarritz, Montpellier, Rennes, Aix-en-Provence, Nantes et Rouen), Finalli franchit une nouvelle étape dans son développement et inaugure sa 10<sup>ème</sup> implantation française. La nouvelle antenne niçoise de Finalli est placée sous la direction de Oriane Airaudi, ingénieure diplômée de l'INSA Lyon (Science et Génie des Matériaux). Elle a rejoint Finalli après 4 années d'expérience dans le financement de l'innovation sur des projets européens comme sur les aides fiscales. Elle aura pour mission de développer l'activité de Finalli dans les Alpes-Maritimes et de renforcer les liens avec l'écosystème local de l'innovation.

« Les Alpes-Maritimes disposent d'un écosystème exceptionnel, notamment autour de Sophia Antipolis. L'objectif est de permettre aux entreprises du territoire d'accéder plus facilement aux aides à l'innovation afin



d'accélérer leurs projets de R&D et leur croissance », explique Oriane Airaudi. Déjà implanté à Aix-en-Provence, Finalli accompagne plus de 50 entreprises en région PACA.

Fondée en 2016, Finalli a développé un accompagnement combinant une plateforme SaaS permettant de simplifier la constitution des dossiers de financement et l'expertise de consultants spécialisés dans les aides à l'innovation. L'entreprise accompagne aujourd'hui plus de 800 PME et ETI innovantes et a contribué à l'obtention de plus de 100 millions d'euros d'aides publiques et fiscales. Avec cette nouvelle implantation à Nice, Finalli poursuit son objectif de maillage territorial afin d'être au plus près des entrepreneurs innovants. À horizon 2030, la société ambitionne d'accompagner 5 000 entreprises françaises et d'être présente dans 14 métropoles de l'Hexagone.

## LIVRE

## RÉUNIONITE CHRONIQUE, manuel de survie en milieu corporate



➤ Entre satire et guide stratégique, l'ouvrage « Réunionite chronique, Manuel de survie en milieu corporate », écrit par l'auteur sous pseudonyme Tonvoisin Debureau, brosse l'univers impitoyable des réunions qui s'éternisent, s'autoévaluent, se noient sous un jargon improductif qui dilue les

décisions... La question soulevée par cet amusant opus ? Et si la réunion n'était plus une fatalité ? De la réunion vampire (Tempus devorans), qui aspire temps et énergie, à la réunion théâtre d'ombres (Decisio fantôma), où les décisions meurent en silence, en passant par la réunion onaniste (Ego strokeicus) qui flatte les ego ou le supplice de Sisyphe version open space (Recursivus infinitus), cette taxonomie des réunions toxiques met en lumière les mécanismes d'usure collective avec un réalisme aussi mordant que familier. Tonvoisin Debureau est auteur, consultant en management et en-seignant-chercheur en école de commerce.

➤ Réunionite chronique  
Editions Gereso - 137 pages - 17 €

## SOLIDARITE FINANCIERE

## LE CRÉDIT COOPÉRATIF, en pointe sur les produits solidaires

Les clients du Crédit Coopératif en Provence-Alpes-Côte d'Azur ont contribué en 2025 à hauteur de 285 938 euros de dons au financement d'associations et fondations partenaires. À l'échelle nationale, ce sont 6 millions d'euros de dons qui ont été versés en 2025 grâce aux produits solidaires du Crédit Coopératif et de sa filiale de gestion d'actifs Ecofi.

➤ Les dons proviennent par exemple des livrets d'épargne de partage qui permettent au client de partager ses intérêts avec une association partenaire du Crédit Coopératif. La finance solidaire : un levier devenu stratégique pour les associations. Les associations jouent un rôle central dans la cohésion sociale, la solidarité internationale et la transition écologique. Pourtant, leur équilibre économique est de plus en plus fragile : baisse ou stagnation des subventions, raréfaction des financements internationaux, inflation des coûts...

soutien direct à la lutte contre la faim et les inégalités. Depuis la création des premiers produits de partage, ce sont près de 100 millions d'euros qui ont ainsi été redistribués aux associations par le Crédit Coopératif, Ecofi et leurs clients.

➤ [www.credit-cooperatif.com](http://www.credit-cooperatif.com)

En 1983, le Crédit Coopératif et Ecofi ont créé avec le CCFD-Terre Solidaire le premier fonds de partage en France : « Faim et Développement ». Ce partenariat pionnier a posé les bases d'un modèle original de finance engagée, associant performance financière et



## » CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR

# CAP SUR L'EXPERTISE NAUTIQUE

Avec Nautibanque, la Caisse d'Épargne Côte d'Azur a choisi de développer une expertise dédiée à un secteur qui contribue fortement au rayonnement de son territoire.

Place forte mondiale de la plaisance avec près de 90 ports et 50.000 places, le littoral azuréen peut compter sur le Centre d'affaires installé à Cannes, devenu en cinq ans l'interlocuteur bancaire privilégié du secteur. A la barre depuis fin 2025, on retrouve Marina Langlais, banquière au riche parcours professionnel, dont l'expérience de cheffe d'entreprise fait également écho aux spécificités de la gestion de Nautibanque.

### **M**arina, vous n'avez pas toujours été banquière. Racontez-nous votre histoire professionnelle :

Marina Langlais : Mon parcours mêle entrepreneuriat et banque. Après une formation en école de commerce avec une spécialisation en finance, j'ai d'abord créé et dirigé une entreprise dans le secteur du bâtiment. Cette expérience de cheffe d'entreprise a été fondatrice : elle m'a permis d'appréhender très concrètement les enjeux opérationnels, financiers et humains auxquels sont confrontés les dirigeants.

J'ai ensuite poursuivi mon parcours dans la banque, principalement auprès des professionnels et des entreprises, avec des fonctions de management et de développement commercial sur différents territoires de la région Sud. Ces expériences m'ont permis de construire une approche très terrain, centrée sur la relation et l'accompagnement dans la durée.

### Quel est aujourd'hui votre mission au sein de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur ?

En 2025, j'ai rejoint la Caisse d'Épargne Côte d'Azur pour prendre la direction de Nautibanque. La CECAZ est une banque régionale, 100% azuréenne, profondément ancrée sur son territoire, et le développement de centres d'expertise affinitaires faisait totalement écho à ma vision du métier. Avec Nautibanque, nous déployons une offre spécifiquement pensée pour l'écosystème nautique, un secteur très porteur pour l'économie azuréenne et aux besoins bien spécifiques.

### Quelle est la valeur ajoutée de Nautibanque pour la filière nautique ?

Nautibanque accompagne l'ensemble des acteurs de la filière : professionnels de la

“ Nautibanque accompagne l'ensemble des acteurs de la filière : professionnels de la plaisance, gestionnaires de ports, chantiers navals, vendeurs de bateaux, entreprises de refit, mais aussi les plaisanciers dans leurs projets d'acquisition ou d'investissement. ”

### EN CHIFFRES

**150 m<sup>2</sup>**

Un Centre d'affaires face au Port de Cannes

**300**

Clients professionnels du secteur maritime gérés par une équipe de chargés d'affaires varois et maralpins et une assistante technico-commerciale

**100**

Clients plaisanciers dont les investissements nautiques sont assurés par un pôle d'experts en financement et leasing spécialisés

plaisance, gestionnaires de ports, chantiers navals, vendeurs de bateaux, entreprises de refit, mais aussi les plaisanciers dans leurs projets d'acquisition ou d'investissement.

Notre force repose sur une expertise sectorielle pointue, notamment en matière d'analyse d'actifs nautiques, un sujet complexe pour les approches bancaires traditionnelles. Nous proposons des solutions de financement adaptées, en leasing ou en crédit amortissable, qu'il s'agisse de bateaux neufs ou d'occasion, de places de port ou de travaux de rénovation.

Le Centre d'Affaires Nautibanque met également à disposition des gestionnaires de ports son offre Expertise Plaisance, destinée à accompagner les programmes de commercialisation de places de port auprès des plaisanciers, grâce à des financements dédiés.

### Comment Nautibanque s'inscrit elle dans la dynamique du secteur ?

Nous allons à la rencontre des professionnels lors des grands rendez vous de la filière, notamment au Cannes Yachting Festival, un événement incontournable pour nous. Cette présence sur le terrain nous permet de rester en veille sur les évolutions du marché, d'échanger avec l'ensemble de l'écosystème et de renforcer notre rôle de partenaire bancaire de référence du nautisme azuréen. Nous nous appuyons également sur un réseau partenarial solide : Nautibanque est partenaire de l'Union des Ports de Plaisance de PACA et Monaco (UPACA). Ces échanges permanents avec les acteurs de la filière nous permettent d'être au plus près des attentes du terrain et d'adapter continuellement nos offres.

### ENTRE NOUS

#### Entrepreneuse un jour...

Le week-end, Marina partage également les aventures entrepreneuriales de son conjoint, qui travaille dans l'immobilier et dirige trois restaurants à Nice et Cannes !

#### Sportive

Marina pratique la course à pied pour décompresser. « J'ai à mon actif 1 Marseille-Cassis et je vais préparer le prochain semi-marathon de Nice »



NAUTIBANQUE - 0 820 20 71 74 - 23-25 rue Félix Faure - 06400 Cannes  
[www.caisse-epargne.fr/cote-d-azur/nautibanque/](http://www.caisse-epargne.fr/cote-d-azur/nautibanque/)

“ Avec Nautibanque, nous déployons une offre spécifiquement pensée pour l'écosystème nautique, un secteur très porteur pour l'économie azurienne et aux besoins bien spécifiques. ”

## MARINA LANGLAIS

Directrice de Nautibanque





# IT, INDUSTRIES & BIOTECHS

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

## NEWS SCIENCES & IT

INDUSTRIE & SERVICES

# UN NOUVEAU MODÈLE D'EMBOUTEILLAGE lancé à Nice

La marque Be WTR a choisi d'implanter « BiG 407 Nice », un site d'embouteillage urbain de 266 m<sup>2</sup> capable de produire jusqu'à 1,2 million de bouteilles par an.

L'eau utilisée provient du réseau local, est filtrée grâce à une technologie brevetée par BE WTR, puis embouteillée sur site dans une bouteille en verre consignée, avant d'être distribuée auprès des restaurants et hôtels situés aux alentours. Un modèle qui vise à répondre aux standards d'une eau en bouteille de qualité maîtrisée, conformité aux normes industrielles, constance du profil organoleptique - tout en réduisant significativement l'empreinte carbone associée à sa consommation et en valorisant une ressource locale. Le site alimentera plusieurs établissements emblématiques de la destination, parmi lesquels le Boscolo Nice, l'Anantara Plaza Nice, le Grand Hôtel du Cap Ferrat ou encore Le Couvent Nice.



### Une logique de production locale

L'objectif est d'accompagner les hôtels 4 et 5 étoiles, les grandes brasseries et les restaurants de Nice et Monaco, dans leur transition vers des pratiques plus responsables, sans compromis sur l'expérience client.

L'ouverture de BiG 407 Nice représente un investissement de plus de 600 000 euros, réalisé avec le soutien financier de la Métropole Nice Côte d'Azur et de la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur. À terme, le site permettra la création d'environ 10 emplois.

Pour Gautier Richard, Directeur général France de Be WTR, « La Métropole Nice Côte d'Azur incarne parfaitement notre vision : une ville internationale, exigeante, mais profondément ancrée dans son territoire. Cette usine d'embouteillage s'inscrit dans une logique de production locale, pensée pour donner du sens à la consommation d'eau en bouteille sur le territoire ».



[www.bewtr.com](http://www.bewtr.com)



## INFRASTRUCTURE DURABLE

# ALPHA, NOUVEAU CŒUR DE L'INNOVATION à Sophia Antipolis

Le cœur de la technopole bat désormais à Biot Antipolis, en contrebas du Campus SophiaTech : Alpha marque le renouveau de Sophia, et coche déjà toutes les cases : ensemble immobilier vertueux et durable, bâtiments producteurs d'énergie, et concentration de matière grise en fertilisation croisée, nouvelle génération, avec de l'IA dedans...

**S**i la météo était capricieuse, elle n'aurait pas empêché l'écosystème dans son ensemble (collectivités partenaires, institutions, acteurs du développement économique, écoles, laboratoires...) de faire le déplacement en nombre, pour inaugurer le nouveau cœur battant de Sophia Antipolis, vitrine de l'innovation à dimension internationale : le Pôle Alpha.

Ce bâtiment emblématique de 8.500 m<sup>2</sup> de surface de plancher traduit la volonté politique d'une transition d'aménagement durable et vertueux de la technopole, qui accuse déjà... 57 printemps. « La technopole n'est ni usée, ni obsolète, avec le Pôle Alpha, elle prend un coup de fouet, c'est le renouveau de Sophia, son nouvel élan », estime Charles Ange Ginésy, Président du Conseil Départemental des Alpes-Maritimes, à l'occasion de l'inauguration, fin janvier. Le Pôle Alpha accueille d'ailleurs une émanation du Conseil Départemental, la MIA, Maison de l'Intelligence Artificielle, innovation française voulue comme un espace public dédié à l'IA qui doit permettre à chacun de se saisir d'une technologie impactante pour le futur. MIA a déjà sensibilisé 115.000 personnes à l'IA, et 75 % des collégiés du département y ont déjà organisé des visites. Jean Leonetti n'a pas manqué de rappeler tout l'intérêt de la Région SUD pour l'innovation en terre sophilopolitaine et son implication financière dans le projet avec un apport de 13.2 M€ sur une enveloppe budgétaire totale de 42,4 M€ (notons que près de 50 % de ce chiffre d'affaires global a été réalisé par des entreprises régionales).

## Le Pôle Alpha devient le premier projet décarboné de la région Sud PACA

Un site qui se veut le temple de l'innovation doit lui-même en porter les caractéristiques intrinsèques. Ainsi, Alpha devient le premier projet décarboné de la région Sud PACA avec le premier permis de construire RE2020 déposé dans la technopole. Le bâtiment produit de l'énergie renouvelable tout en bénéficiant d'un confort thermique efficace grâce à une isolation efficace. Avec 400 m<sup>2</sup> de panneaux photovoltaïques, la production permet de couvrir 100 % de la consommation électrique en éclairage et 30 % de celle des postes de travail du site. 100 % des besoins en chauffage sont par ailleurs couverts par le système de production géothermique du bâtiment : une installation constituée de 32 sondes à 110 m de profondeur permettant de stocker et utiliser les calories du sol selon les besoins du bâtiment.



## Un design bioclimatique audacieux

Voulu comme le centre névralgique de l'innovation de la technopole, on retrouvera au Pôle Alpha, les institutions structurantes du développement économique de Sophia : Direction du développement de la technopole (CASA et Syndicat Mixte d'Aménagement de Sophia Antipolis), comme bien évidemment l'hébergement des entreprises innovantes (incubateur, hôtel d'entreprises, pépinière et soft landing (entreprises plus matures, françaises ou étrangères qui décident une première implantation sur le territoire)).

C'est au cabinet de l'architecte urbaniste franco-brésilienne Elizabeth de Portzamparc que l'on doit ce dessin à la fois ouvert et intime, ménageant des espaces ombragés pour ses usagers, à l'aide d'une ingénieuse et élégante double peau en terre cuite, ajourée, donnant l'impression d'une façade pixellisée de multiples ouvertures favorisant le confort thermique. La conception privilégie des circulations horizontales par des coursives extérieures qui font office de protections solaires : ingénieux et vertueux.



## EN CHIFFRES

**42,4 M€**

Le budget de construction

**8.500 m<sup>2</sup>**

De surface de plancher dont...

**1200 m<sup>2</sup>**

Dédiés à l'enseignement supérieur et à la recherche académique

**100 %**

Des besoins en chauffage du Pôle Alpha assurés par la géothermie

“ La technopole n'est ni usée, ni obsolète, avec le Pôle Alpha, elle prend un coup de fouet, c'est le renouveau de Sophia, son nouvel élan ”  
**Charles Ange Ginésy,**  
Président du Conseil  
Départemental des  
Alpes-Maritimes

SANTÉ

# AVEC L'ENTITÉ AZUR, la recherche clinique territoriale s'organise et se développe

Une avancée significative pour la recherche clinique territoriale : c'est le message délivré par la création de la nouvelle entité de recherche Azur.

Le Centre Hospitalier Universitaire de Nice et le Centre Hospitalier de Cannes – Simone Veil annoncent la signature de la convention constitutive de l'Entité de Recherche Territoriale Azur. Cette création marque une étape pour le développement de la recherche clinique à l'échelle territoriale. Le CHU de Nice en assure le pilotage en tant qu'établissement support du GHT 06. L'entité repose sur une mutualisation des compétences et des ressources. Le Centre Hospitalier de Cannes – Simone Veil s'inscrit dans cette démarche collaborative. Elle vise notamment à augmenter le nombre d'essais cliniques proposés, à améliorer la qualité et la coordination des études et à favoriser l'inclusion des patients dans les protocoles de recherche.

Un Comité Territorial de la Recherche définit les orientations stratégiques, suit les résultats et accompagne la mise en œuvre des projets. Chaque établissement conserve son autonomie dans un cadre partagé garantissant la qualité et la fiabilité des données. Un suivi annuel portera sur l'activité de recherche, les inclusions de patients et la production scientifique.

L'entité a vocation à s'inscrire dans la durée et à s'élargir progressivement à l'ensemble des établissements du GHT 06. Elle contribue à positionner la Côte d'Azur comme un territoire de référence en recherche clinique.

L'Entité Azur repose sur une logique de mutualisation des compétences et des ressources. Elle doit permettre l'accès à des traitements innovants, augmenter le nombre d'essais cliniques proposés, améliorer la qualité et la coordination des études, favoriser l'inclusion des patients dans les protocoles et développer des expertises partagées entre établissements.



## Mutualiser les ressources pour élargir l'offre de recherche

L'entité s'appuie sur un Comité Territorial de la Recherche chargé de définir les orientations stratégiques, de suivre les résultats et d'accompagner les établissements dans la mise en œuvre des projets. Chaque établissement conserve son autonomie tout en contribuant à une dynamique territoriale commune, dans un cadre garantissant la qualité et la fiabilité des données. Un suivi annuel permettra de mesurer l'activité de recherche, les inclusions de patients et la production scientifique.

Cette dynamique a vocation à s'élargir progressivement à l'ensemble des établissements du GHT 06, qui regroupe les établissements publics de santé des Alpes-Maritimes. Elle contribue à renforcer les coopérations et à développer des projets communs en matière de recherche clinique.



En mutualisant les ressources et les expertises, l'entité

Azur fait de la Côte d'Azur un territoire de référence en recherche clinique et en accès aux innovations thérapeutiques.

En augmentant le nombre d'essais cliniques proposés, en développant des expertises partagées entre établissements et en améliorant la qualité et la coordination des études, l'entité Azur rend le territoire plus visible et plus performant en matière de recherche clinique. Cette dynamique s'appuie également sur la capacité à faciliter l'accès aux innovations thérapeutiques et à positionner la Côte d'Azur comme un territoire de référence en recherche clinique, porté par une coopération renforcée entre les établissements partenaires.

## IMPLANTATION

### FOX BIO

s'installe à Grasse Biotech

**FoxBio rejoint l'hôtel d'entreprises scientifiques Grasse Biotech, au cœur du Pays de Grasse.**

Spécialisée dans le développement de solutions thérapeutiques innovantes contre les maladies inflammatoires chroniques, l'entreprise s'appuie sur 20 ans de R&D héritées de Sangamo Therapeutics, dont la technologie a démontré une efficacité de 80% sans effet indésirable.



FoxBio concentre ses efforts sur des pathologies à fort enjeu médical, notamment la maladie de Crohn, et collabore avec des partenaires académiques et industriels pour accélérer ses recherches.

Son implantation à Grasse Biotech lui offre un environnement scientifique et technique favorable, tout en renforçant l'attractivité du territoire et son positionnement comme pôle d'innovation en santé.

> [www.grassebiotech.fr](http://www.grassebiotech.fr) et [www.foxbio.fr](http://www.foxbio.fr)

Sophie Blondel, co-fondatrice & CEO de FoxBio

AROMES &amp; PARFUMS

# MANE, UN MODÈLE solide et performant

Le Numéro 5 mondial de la création d'arômes, parfums et ingrédients annonce une croissance de +6 ;5 % de son CA à taux de change et périmètre constants. Malgré un contexte international marqué par de fortes incertitudes économiques, Mane confirme la solidité et la résilience de son modèle, enregistrant des performances supérieures à celles de l'industrie des parfums et des arômes.



**C'**est une belle performance que soulignent ces chiffres : le groupe d'arômes et parfums, historiquement basé à Bar-sur-Loup, annonce un chiffre d'affaires de 2,012 Milliards d'euros (soit 2, 273 milliards de dollars) pour l'année 2025, en hausse de 6,5 %. Des résultats salués par Samantha Mane, Présidente du groupe familial éponyme : « Cette année 2025 démontre une nouvelle fois la capacité du Groupe MANE à se développer durablement, à innover et à accompagner ses clients malgré les tensions macroéconomiques mondiales. Notre indépendance familiale est un atout majeur, qui nous permet d'anticiper, d'investir et de faire des choix audacieux. Je remercie tous nos collaborateurs pour leur créativité, leur savoir-faire et leur engagement qui sont les moteurs de la réussite du Groupe. »

## Proximité avec les marchés locaux, poursuite de l'innovation

Le Groupe s'appuie sur 54 centres de R&D dans le monde, dont deux ouverts en 2025, renforçant une stratégie d'innovation et de proximité avec ses partenaires. Il annonce plusieurs priorités pour cette année 2026, à commencer par la capitalisation sur la proximité avec les marchés

## EN CHIFFRES



Groupe industriel 100 % indépendant et familial, MANE est

**N° 1**

En France et figure parmi les

**5**

Premiers acteurs mondiaux du secteur des arômes et des parfums.

**54**

Centres de R&D

**31**

Sites de production dans le monde

**+ de 8 000**

Collaborateurs dans 40 pays

➔ [www.mane.com](http://www.mane.com)

locaux et les clients : grâce à son modèle multi-local, Mane se distingue sur le marché par un accompagnement sur mesure de ses clients et une excellence d'exécution renforcée. L'accélération de l'innovation scientifique et technologique constitue l'autre de ses priorités. Mane va ainsi poursuivre ses investissements structurants en matière d'innovation. Le Groupe a ainsi commencé l'année avec deux annonces majeures au premier trimestre 2026 : l'acquisition récente de la biotech belge Chemosensoryx Biosciences, et le partenariat stratégique signé avec la startup américaine Arzeda, pionnier de la biologie computationnelle, afin de proposer des édulcorants de nouvelle génération à l'industrie agro-alimentaire.

## Stratégie environnementale et digitale

Des initiatives qui illustrent la volonté du Groupe d'élargir ses capacités de R&D et d'ouvrir de nouvelles voies dans la création durable d'arômes, parfums et ingrédients innovants. Troisième priorité stratégique annoncée : la poursuite d'une feuille de route environnementale encore plus ambitieuse. À la suite de sa participation à la Convention des Entreprises pour le Climat, Mane déploie une nouvelle stratégie environnementale sur 10 ans à visée régénérative.

Cette feuille de route a été repensée pour être structurée autour des limites planétaires et du respect du vivant, vise à intégrer pleinement les enjeux socio-économiques et environnementaux dans l'ensemble des décisions de l'entreprise. Enfin, Mane accélère sa transformation digitale : le groupe intensifie ses investissements dans le numérique, avec un focus particulier sur l'intelligence artificielle, la digitalisation et l'optimisation de ses processus opérationnels.





# BTP, ARTISANAT, HABITAT & IMMOBILIER

Avec les entreprises  
pour construire, rénover,  
transformer

## NEWS

### LOGEMENT

# DISPOSITIF JEANBRUN : pour inciter à la construction de logements locatifs

Pour répondre à la crise du logement, le projet de loi de finances pour 2026 prévoit une mesure incitative : le dispositif « Relance logement », autrement appelé « Dispositif Jeanbrun ». L'idée ? Augmenter fortement l'offre locative, partout en France.

### Quels sont les objectifs du dispositif Jeanbrun ?

A terme, ce dispositif doit permettre d'atteindre les 400 000 logements construits par an pour parvenir aux 2 millions de logements d'ici 2030. Dans le parc privé, il s'agit de viser les 50 000 logements locatifs construits dès 2026, qui s'ajouteront aux logements neufs dédiés à l'accession à la propriété. Dans le parc social, l'idée est d'atteindre 125 000 logements construits dès 2026. Pour atteindre ces chiffres, le Gouvernement a annoncé une augmentation des moyens dédiés au logement social : 500 millions d'euros supplémentaires pour 700 bailleurs sociaux, afin qu'ils construisent plus et rénovent davantage.

### Un dispositif fiscal

Disponible pendant les trois prochaines années, ce dispositif fiscal vise à inciter les particuliers à acheter un logement pour le louer afin d'augmenter l'offre disponible.

### Quels sont les biens concernés ?

Le dispositif concerne les logements dans des immeubles collectifs partout en France. Il est applicable : aux logements neufs ainsi qu'aux logements anciens, à condition d'investir 30 % du prix du bien en travaux.

### Comment cela fonctionne-t-il ?

Concrètement, lorsqu'un ménage achètera un appartement pour le mettre en location, il pourra déduire de ses revenus locatifs (autrement dit des loyers) : une partie du prix d'achat du bien ; l'intégralité des charges liées à la location : travaux,

“ Le dispositif Jeanbrun, ou « Relance logement », vise à stimuler la construction locative en France grâce à un avantage fiscal temporaire pour les particuliers investisseurs. Objectif : 400 000 logements par an pour atteindre 2 millions d'ici 2030. ”

intérêts d'emprunt, taxe foncière.

Quels sont les avantages financiers du dispositif « Relance logement » ?

Il permet : jusqu'à 12 000 euros d'amortissement par an ; jusqu'à 10 700 euros de déduction des autres revenus (salaire, pension de retraite...).

### La preuve par l'exemple

Un ménage achète un appartement à 180 000 euros. Il investit 30 000 euros de son épargne et emprunte 150 000 euros. Après 10 ans de détention, le dispositif « Relance logement » aura permis : jusqu'à zéro impôt sur les revenus locatifs, 16 000 euros déductibles au titre de l'impôt sur le revenu.

### À qui s'adresse le dispositif ?

Ce dispositif est ouvert à tous.

### Quelles sont ses modalités ?

L'investisseur particulier s'engage à louer le bien à titre de résidence principale pendant une durée de 9 ans (sur le modèle des dispositifs antérieurs). En contrepartie de l'avantage fiscal, un plafond de



loyer (« intermédiaire », « social », « très social ») doit être respecté. Pour prévenir les fraudes, les locations dans le cercle familial proche sont interdites.

### Un dispositif pour lever les freins

Au-delà des enjeux de financement ou de rentabilité, d'autres leviers doivent être activés pour répondre à la demande. Des mesures sont prévues : simplifier encore le droit de la construction et de l'urbanisme, en rapprochant la prise de décision du terrain ; accélérer la transformation des bureaux en logements ; faciliter les travaux de rénovation énergétique, notamment pour remettre sur le marché les logements classés F et G.

Il s'agira aussi de soutenir la rénovation énergétique des logements sociaux grâce à des financements adaptés et sécuriser les propriétaires bailleurs face aux risques d'impayés.

Des outils seront mis à la disposition des maires qui en font la demande pour débloquer rapidement des projets dans des territoires dynamiques. Dans ces « zones à bâtir d'urgence », des dérogations ciblées aux normes permettront de construire plus vite.

## ZONE D'ACTIVITES ECONOMIQUES

# A CONTES, UNE NOUVELLE ZAE

## qui intègre une forte dimension environnementale

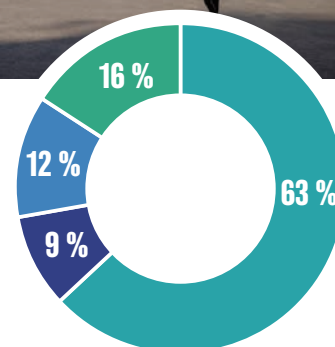
L'ancienne cimenterie Lafarge de Contes va donner naissance à la zone d'activités économique du Pimian. Un projet qui intégrera 3 dimensions environnementales : gestion de l'eau raisonnée, restauration des espaces et gestion de l'énergie. Au total, 35 000 m<sup>2</sup> de surfaces seront créées dont 22 000 m<sup>2</sup> pour la petite industrie, 5 000 m<sup>2</sup> pour l'artisanat et 8 000 m<sup>2</sup> dédiés à un projet à dimension environnementale.



**L**e projet de la zone d'activités économiques du Pimian, à Contes, répond à plusieurs enjeux forts. En premier lieu, il s'agit de conduire un projet de reconversion de la dernière friche industrielle du département, totalisant 18 hectares. L'Établissement Public Foncier (EPF) PACA, a ainsi fait valoir son droit de préemption fin octobre 2024 et en novembre 2025 intervenait la signature de l'acte authentique de cession entre Lafarge et l'EPF PACA. Etape suivante : la Communauté de Communes des Pays des Paillons (CCPP) et la Mairie de Contes ont désigné la CCI Nice Côte d'azur comme acquéreur et aménageur du site. Le second enjeu et non des moindres consiste à proposer un projet à fortes retombées économiques pour le territoire et enfin à créer des emplois de proximité.

### Trois dimensions environnementales

Le projet intègre des activités artisanales, des activités de petites industries, une halle environnementale et des aires de stationnement, en y apportant d'importantes dimensions environnementales. A commencer par la gestion de l'eau, qui sera raisonnée à l'échelle du site, grâce à la création de trois bassins de rétention naturelle. Autre aspect : la renaturation des espaces. Le Parc naturel de Pimian sera ainsi créé, d'une superficie de 14.000 m<sup>2</sup> de jardin en pleine terre, constituant près de 40 % de la surface totale du plateau. Certaines toitures seront végétalisées. Le volet énergie renouvelable n'a pas été oublié : chaque toiture de bâtiment sera équipée de panneaux photovoltaïques, qui assurera une partie de l'énergie consommée sur place. Prochaine étape : la signature de l'acte de cession de l'EPF PACA à la CCI Nice Côte d'Azur, qui doit intervenir au cours de ce premier trimestre 2026.



### EN CHIFFRES

<b>Environnement</b>	<b>Industrie</b>
5 000 M <sup>2</sup>	20 000 M <sup>2</sup>
<b>Artisanat</b>	<b>Parking VL</b>
2 800 M <sup>2</sup>	288 places
<b>Bureaux</b>	
3 930 M <sup>2</sup>	

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

# CRISTINA VOCHESCU

MOS 06

“ Aujourd’hui, en permanence, nous proposons plus de 250.000 m<sup>2</sup> de carrelage, à Nice, Cagnes-sur-Mer et sur notre plateforme espagnole. Ici, nous comptons sur plus de 500 références Et nous sommes ouverts aux particuliers comme aux professionnels. ”



# Du carrelage ET DU CARACTÈRE

Si Dan Mosteanu apporte depuis quelques années de la nouveauté sur le marché de la vente de carrelage dans le département des Alpes-Maritimes, la réussite de l'entreprise MOS 06 est aussi une affaire féminine : la présence de Cristina Vochescu, son implication de tous les instants au service des clients de l'entreprise, en font l'une des pièces maitresses du succès de MOS 06. Rencontre.

## **C**ristina, votre accent souligne des origines d'Europe de l'est. D'où vous vient-il ?

Cristina Vochescu : je suis née et j'ai grandi en Roumanie, dans le Judet de Vâlcea. Un Judet, en Roumanie, c'est en quelque sorte l'équivalent, en France, d'un département. J'habitais dans un petit village. J'ai rencontré Dan en 2013. Je vivais déjà en Roumanie et à cette époque, il revenait régulièrement de Nice pour voir sa famille. Je suis ensuite venue plusieurs fois ici, en vacances, avant de venir m'y installer à l'âge de 20 ans. Au départ, j'ai travaillé auprès de Dan dans une première entreprise de rénovation qu'il avait créée avant de se lancer dans le commerce de carrelage et de revêtement de sols.

## Vos débuts ont été difficiles ?

Cela a été difficile d'apprendre à maîtriser la langue, même si au lycée en Roumanie, nous étudions de nombreuses langues, dont le français ! En arrivant ici, je ne fréquentais que la communauté roumaine : c'est réconfortant pour nous de parler notre langue maternelle mais cela retardait mes progrès en Français...

## Comment est née l'entreprise ?

Avec sa première entreprise de rénovation du bâtiment, Dan Mosteanu a été confronté à une demande de clients et amis de trouver des matériaux pour ses chantiers et leurs projets. Petit à petit, il a noué des contacts, notamment en Italie. Et c'est comme cela que l'activité a commencé.

Nous avons lancé une activité de négoce et de revente pour les professionnels et les particuliers. Nos fournisseurs viennent d'Italie, d'Espagne, d'Inde ; la pierre est souvent en provenance de Turquie ou d'Égypte, voire d'Italie.

## Quelles sont vos fonctions chez MOS 06 ? Comment vous-êtes-vous formée au métier de la vente de carrelage ?

Dès le début, tout était vraiment nouveau pour moi : la technique, les matériaux, comme le commerce, jusqu'à l'administratif, la comptabilité... j'ai dû tout apprendre ! Ici, chaque jour dès 8 h le matin et jusqu'à 18 h, je m'occupe d'accueillir et renseigner les visiteurs, et dans le même temps je réponds au téléphone, je passe les commandes fournisseurs, j'enregistre les devis comme les commandes des clients : je suis partout, je suis très polyvalente... Je me sens prête à travailler dans tous les domaines et s'il le fallait demain, j'apprendrais un métier du bâtiment !

## Qu'est-ce qui fait le succès de MOS 06 ? Comment vous distinguez-vous de la concurrence ?

Dès le départ, ce qui nous a différencié était la disponibilité immédiate d'un stock important. Nous pouvons par exemple proposer jusqu'à 1.000 m<sup>2</sup> de certains modèles, disponibles sur notre site, à Cagnes-sur-Mer ou à Nice. Aujourd'hui, en permanence, nous proposons plus de 250.000 m<sup>2</sup> de carrelage, à Nice, Cagnes-sur-Mer et sur notre plateforme espagnole. Ici, nous comptons sur plus

de 500 références. Et nous sommes ouverts aux particuliers comme aux professionnels.

## Quels sont vos projets de développement ?

Nous envisageons de développer notre activité, autour par exemple de la distribution d'autres produits comme les enduits de façades, d'intérieur, etc. L'idée : proposer tout autour du carrelage, du matériau à la pose, pour le particulier comme pour le professionnel. Les seules limites que nous rencontrons dans nos projets restent les contraintes de place : nous manquons encore d'espace !

## LES TENDANCES CHEZ MOS 06

Les grands et très grands formats en grès cérame sont très appréciés, tout comme les imitations de matière : faux parquet, imitation de travertin, de pierre, de béton... L'illusion est parfaite ! MOS 06 propose l'ensemble du matériel de nécessaire à la pose de carrelage, à des prix très compétitifs.



**MOS 06**

8 Bd du Mercantour - Colomars -  
Station-service ENI - 06 38 63 21 06  
Ouvert du lundi au samedi - 8 h à 18 h  
[contactmos06@gmail.com](mailto:contactmos06@gmail.com)  
[www.mos06.pro](http://www.mos06.pro)



UNIKALO

MICHEL AMERIO

# COULEURS LOCALES

Depuis six ans, les magasins de vente de peinture Nuances Unikalo se développent dans les Alpes-Maritimes. Michel Amerio, pionnier de la marque dans le 06, en assure la prescription auprès des professionnels. Voici son parcours :

## **V**ous avez toujours travaillé auprès des professionnels du bâtiment ?

Michel Amerio : Je suis originaire de la Côte d'Azur où j'ai commencé par des études de dessinateur industriel. J'ai travaillé pendant un an et demi dans ce secteur après mon service militaire, mais cela ne me correspondait pas vraiment. J'ai répondu à la petite annonce d'un marchand de matériaux qui recherchait un technico-commercial. J'y suis resté quatre ans puis un fabricant de planchers et d'agglos qui faisait également centrale à béton et produits de négoce du bâtiment, m'a contacté. C'est là, chez Trinité Planchers, que j'ai fait mes armes. J'y suis resté 9 ans, auprès d'un directeur commercial « à l'ancienne », qui m'a vraiment appris le métier.

## Qu'est-ce que cela implique d'apprendre « à l'ancienne » ?

Je crois que l'on apprend bien sur le terrain, au plus près des clients. Autre point essentiel : connaître la technicité des produits. Et surtout, être en confiance avec l'équipe avec laquelle on travaille et on s'implique. Dans cette entreprise, qui faisait du négoce, je me suis intéressé aux produits qui devenaient à la mode à cette époque, comme les enduits à la chaux et d'autres nouveautés sur lesquels je me suis plu à travailler. A ce moment, les principaux fabricants de ces produits m'ont fait un appel du pied. Ils souhaitaient développer leurs ventes dans les Alpes-Maritimes, les Alpes de Haute Provence et le Var.

J'ai bien fait d'avoir eu l'honnêteté d'en parler à mon directeur commercial qui m'a finalement encouragé à me lancer dans cette voie. Il m'a dit : « n'aie pas peur, franchis le cap, lance-toi ! ». J'y suis resté dix ans, pendant lesquels j'ai vendu à des revendeurs de matériaux enduits à la chaux et produits de décoration. Cette activité de l'entreprise a par la suite été rachetée par le groupe Saint Gobain.

## Et vous avez quitté l'entreprise...

Cela ne me correspondait plus. J'ai décidé, en 2004, de créer mon entreprise. J'ai emmené mon épouse dans l'aventure. Nous sommes partis de rien, en créant une activité de négoce de produits décoratifs. J'avais des contacts avec plusieurs fabricants italiens, qui culturellement, savaient travailler ces produits et s'en étaient fait une spécialité. Je les ai contactés et ils m'ont tout de suite fait confiance. Ils m'ont dit « Michel, on se connaît peu mais on va te donner un coup de main... ». Et cela a fait toute la différence ! Petit à petit, nous avons fait évoluer notre magasin qui a très bien fonctionné pendant seize ans.

## Quand arrive la peinture ?

Je me suis dit qu'il fallait que je propose à ma clientèle d'artisans et de particuliers, de la peinture, pour compléter mon offre. Par connaissance, j'ai rencontré le directeur commercial de la marque Unikalo. Ils n'avaient pas de représentants dans le département. D'emblée, lorsque nous sommes allés les rencontrer au siège à Bordeaux avec mon épouse, j'ai été interpellé par le côté familial et dynamique de l'entreprise.

« Le contact client, l'échange, l'envie de faire et de bien faire : voilà ce que l'on va retrouver chez nous ! Et les compétences de nos vendeurs et conseillers, la dynamique de l'entreprise et la réactivité font clairement la différence avec Unikalo. »

## EN CHIFFRES



1<sup>er</sup>

Fabricant et réseau de négoce indépendant français sur le secteur de la peinture et de la décoration professionnelles

Plus de 260

Points de vente sur toute la France (« Nuances Unikalo »)

6

Adresses en PACA : Menton - La Trinité - Nice centre - Saint Laurent du Var - Mougins et Fréjus

1

Plateforme logistique à Montauroux

2

Usines de fabrication à Mérignac et Cestas avec plateforme logistique

Nous avons commencé notre collaboration en 2015. Hervé Pestourie, dirigeant à l'époque, m'a confié son envie de s'implanter à Nice en y créant des magasins et en me proposant de faire partie de l'aventure. Il a fini de me convaincre en 2020 et nous avons finalisé avec son fils Thomas, aujourd'hui PDG d'Unikalo. Je leur ai vendu mon fonds de commerce et nous avons commencé à développer le maillage du territoire maralpin en créant trois premiers magasins, au sein desquels nous avons recruté des équipes. Par la suite, mon épouse Sandra a décidé de se lancer de son côté dans le conseil et la décoration d'intérieur, en créant sa propre activité, ACD Contraste.

## Qu'est-ce qui convainc aujourd'hui vos clients de choisir Unikalo ?

Le contact client, l'échange, l'envie de faire et de bien faire : voilà ce que l'on va retrouver chez nous ! Et les compétences de nos vendeurs et conseillers, la dynamique de l'entreprise et la réactivité font clairement la différence avec Unikalo. D'ailleurs, un signe ne trompe pas : nous sommes en progression permanente !

## Désormais, vous êtes prescripteur pour le département. En quoi cela consiste-t-il ?

Il n'y avait pas de prescription. Etant le plus ancien sur le secteur, il fallait la développer. Je visite les bureaux d'étude, les architectes, les syndicats... J'interviens pour les aider à établir le cahier des charges des produits à utiliser sur leurs chantiers puis j'assure le suivi de la réalisation, en partenariat avec les maîtres d'œuvre. C'est important pour démontrer tout le sérieux de la marque et son implication auprès des professionnels. Je fais cela depuis maintenant un peu plus d'un an.

## La prescription, c'est un métier à part dans l'univers commercial ?

Le réseau, on ne le construit pas de manière forcée, il se crée à partir de la confiance. Et cette confiance vient de la technicité et de la manière dont on répond aux problématiques concrètes liées au terrain. Ce n'est pas une logique purement commerciale, mais une logique de collaboration dans le temps.

## ENTRE NOUS

Michel est féru...

...de bricolage : « je restaure notre Maison de campagne dans la vallée de la Roya »

Autres loisirs, autour de la nature : « je marche beaucoup et pratique la chasse »

**unikalo**  
PEINTURES BATIMENT

www.nuances-unikalo.com

“ Le réseau, on ne le construit pas de manière forcée, il se crée à partir de la confiance. Et cette confiance vient de la technicité et de la manière dont on répond aux problématiques concrètes liées au terrain. ”

MICHEL  
**AMERIO**

Responsable Prescription Unikalo



# EMMANUEL & CÉLINE MONTESI

Fondateurs de Bâti Vence Pergolas

“ Forts de plus de 25 ans d'expertise en aménagement extérieur, nous nous sommes formés en Belgique pour maîtriser la pose de pergolas bioclimatiques premium qui subliment chaque espace de vie. ”



# Virage BIOCLIMATIQUE

Plus de 25 ans qu'Emmanuel Montesi, épaulé par son épouse Céline, développe Bâti Vence, entreprise de construction et d'aménagement extérieur au service des particuliers, des architectes, des entreprises et collectivités des Alpes-Maritimes et de l'Est Var. Une expertise qui se focalise de plus en plus aujourd'hui sur la commercialisation et la pose de pergolas bioclimatiques premium, modèles ingénieux et innovants, qui transforment indéniablement les aménagements du bâti existant, pour en sublimer les espaces.

## C Comment est née Bâti Vence ? Quelle est l'histoire de l'entreprise ?

Emmanuel Montesi : En 1998, je reprends l'entreprise de maçonnerie générale fondée par mes parents. A ce moment-là, elle était l'une des plus importantes de Vence, employant jusqu'à 35 personnes. Nous construisions des maisons, piscines et nous proposons déjà des terrassements complexes, mais j'avais envie d'une organisation différente.

### Le bâtiment, c'était une vocation ?

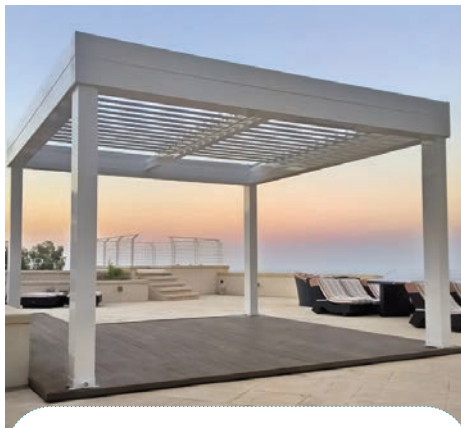
Je m'étais promis de ne pas devenir maçon... Mais je me suis tout de même lancé dans le BTP en préparant mon diplôme de géomètre. J'ai effectué différents stages, mais je n'ai jamais exercé comme géomètre. Cela me permettait surtout de valider un diplôme dans le bâtiment et cette expertise me sert encore quotidiennement dans mes calculs d'implantation lorsque je prépare par exemple la construction d'une piscine ou de tout autre type de bâti. Lorsque mon père m'a demandé ce que je voulais faire dans l'entreprise, je n'ai pas hésité longtemps, ma réponse était déjà toute prête : terrassier... Tout petit, dès l'âge de 7 ou 8 ans, je montais dans les engins de chantier... Je savais que je faisais le bon choix, j'ai toujours eu besoin d'être dehors, sur le terrain... au sens propre. Aujourd'hui encore, passer dans des endroits impossibles, déplacer des montagnes, c'est un défi de tous les jours.

### On n'échappe pas à son destin...

Petit à petit, par la suite, j'ai appris le carrelage, le béton, le ferrailage, l'ensemble de la construction et de la maçonnerie générale. Et j'ai donc fini par devenir maçon ! Lorsque j'ai repris en quelque sorte la suite des activités de mon père, j'ai créé une nouvelle structure car je voulais changer le fonctionnement de l'entreprise, avoir plus d'agilité et mieux maîtriser notre organisation de travail. Aujourd'hui, mon père est toujours auprès de nous : il m'accompagne sur les chantiers.

### A quel moment Céline arrive dans l'aventure ?

Céline : Avec Emmanuel, nous nous rencontrons en 2004. J'étais descendue quelques jours en vacances, de Lorraine... je ne suis jamais remontée ! A l'origine, je ne travaillais pas du tout dans le milieu du BTP, j'étais directrice de discothèque. Aujourd'hui, je prends en charge l'administratif de l'entreprise.



### AVEC LES PERGOLAS BYART, l'ombre portée du savoir-faire Bâti Vence

Byart s'est spécialisée dans la fabrication de pergolas en aluminium high-tech, conçues pour des couvertures de patio uniques, offrant à la fois style et fonctionnalité aux espaces extérieurs. Orientables, imperméables, elles peuvent bénéficier d'options de fermetures latérales multiples : écrans occultants, ombrants, avec toiles transparentes ; baies vitrées... Byart propose également l'installation de carports intelligents et étudie des projets de fermeture innovants correspondant aux demandes personnalisées de ses clients.



### Vous avez récemment pris une nouvelle direction avec Bâti Vence ?

Céline : Oui, Bâti Vence est devenue Bâti Vence Pergolas, après que nous nous soyons intéressés de plus près aux pergolas bioclimatiques. Par le biais d'un ami qui souhaitait développer la marque Byart dans le Sud de la France, nous nous sommes penchés sur la question afin de proposer ses produits aux clients azuréens. Nous excellons dans l'agencement et l'aménagement extérieurs depuis plus de 25 ans : il était naturel pour nous de prendre cette direction avec les installations d'une marque premium, de renommée mondiale. Nous sommes donc partis nous former en Belgique à la pose des pergolas bioclimatiques rétractables et orientables qui subliment les espaces extérieurs.

### Vous allez faire de l'ombre à la concurrence...

Emmanuel : Nous sommes effectivement concurrentiels, mais Byart est tout d'abord une marque haut de gamme qui nous permet de proposer uniquement des modèles sur mesure. Nous composons avec le client sa pergola personnalisée : teinte et matériaux, hauteur, nombre de pieds, modèle adossé ou non, etc. Tout est possible ! Vous pouvez d'ailleurs découvrir l'une de nos réalisations chez le professionnel Big Bag Express, à Colomars, près du Pont de la Manda, afin de visualiser de plus près un modèle Byart et surtout voir son fonctionnement, tester les différentes options et fonctionnalités domotiques, afin de vous projeter sur le modèle qui pourrait vous convenir.

### Quels sont vos objectifs de développement avec Bâti Vence Pergolas dans le semestre qui arrive ?

Nous nous orientons sur une répartition différente du travail : nous aimerions réaliser autour de 80 % d'installations de pergolas et 20 % en travaux de construction et aménagements extérieurs, en terrassements, levages et accès difficiles. Nous sommes prêts !

## ENTRE NOUS

### La famille...

...C'est parfois dans le travail : les deux filles d'Emmanuel et Céline participent volontiers à donner un coup de main à l'entreprise, même si elles n'envisagent pas -ni l'une ni l'autre, de travailler ni de reprendre l'entreprise familiale  
...C'est aussi dans les loisirs : pour toutes et tous, un peu de sport automobile... à tour de rôle dans le baquet de la Caterham Super 7 familiale !

**BATI VENCE & PERGOLAS**

**06 14 89 79 84**

Contact pergolas : **06 18 92 39 01**

1880 Chemin du Pioulier - Vence

**www.maconnerie-bativalence.com**

## HYGIÈNE 4D

JULIE DURIEZ

## 50 ANS :

## développement et recrutement au programme

Hygiène 4D vient tout juste de célébrer ses 50 années d'existence au service des professionnels et des particuliers dans le domaine de l'assainissement et de l'hygiène antiparasitaire 3D (désinfection, désinsectisation et dératisation).

En région parisienne et sur la Côte d'Azur, sa dirigeante Julie Duriez, deuxième génération aux commandes de l'entreprise, capitalise sur le regain de notoriété que lui confère la célébration de ce cinquantenaire, en misant sur des projets de développement pour 2026.

### Qu'est-ce qui s'est passé depuis les festivités des 50 ans d'Hygiène 4D et le lancement du magazine spécial pour lequel tu faisais la couverture ?

Julie Duriez : Faire la couverture de l'IN magazine nous a apporté un magnifique regain de notoriété ! J'ai reçu de nombreux appels, SMS, mails de connaissances, de clients, pour me féliciter ou me faire part de leur bonne surprise. Le lancement du magazine, couplé à notre soirée d'anniversaire, a été un grand moment festif et cela aura aussi permis à nos clients de se rappeler que nous étions présents, dans le petit écosystème des entreprises de 3D et d'assainissement... D'ailleurs, nous allons très certainement organiser une nouvelle fête en région parisienne, au plus proche de nos clients et partenaires sur place !

J'avais un peu oublié comme il était important, voire primordial, de se rassembler dans ce cadre-là et tous les bienfaits que cela apportait d'un point de vue général.

Des anniversaires comme celui-ci, cela nous redonne envie de nous réunir au moins une fois par an, afin de fédérer tous ceux qui participent à l'histoire de l'entreprise.

Au niveau de l'équipe, je pense que chacun a pu apprécier la démarche de pouvoir s'exprimer sur l'entreprise dans le magazine et de pouvoir mettre en avant son travail. Pour nous, il était important de valoriser leur rôle au sein d'Hygiène 4D, leur implication.

### Quelles sont les nouveautés de cette année ?

Nous poursuivons notre développement commercial et consolidons l'équipe sur place, à Vallauris. D'ailleurs à ce sujet, c'est peu neuve cette année : pour nos cinquante ans, nous avons offert un lifting complet à notre agence azurienne !

Sur le volet du développement, je suis revenue sur le terrain depuis quelques mois dans la démarche commerciale.

“ Nous travaillons auprès d'une clientèle très diversifiée : syndicats, collectivités, commerces, hôtels, restaurateurs... Tout le monde est confronté aux nuisibles et peut aussi connaître des problématiques d'assainissement ! ”



### Fourmis, moustiques : la saison est ouverte !

Julie nous le rappelle : « Les appels pour des invasions de fourmis sont quotidiens — elles sont déjà très actives. Traiter la fourmière dès maintenant vous garantira un été tranquille. »

**Pour les moustiques**, nous proposons des solutions complètes et efficaces : dispositifs anti-larvaires qui piègent les larves avant leur développement, réduisant durablement la population, et machines de capture qui attrapent jusqu'à 99,99% des moustiques adultes, **sans toucher aux autres insectes**.

**Sans insecticides**, discrets et silencieux, ces systèmes s'intègrent parfaitement à vos jardins. C'est le moment idéal pour nous contacter et préparer sereinement votre été.

En profitant de ce regain de notoriété, je reviens voir des clients que je connaissais bien, de même que je démarche les nouveaux arrivants parmi les nombreux prospects. Il y a du renouveau dans le secteur, nous travaillons auprès d'une clientèle très diversifiée : syndicats, collectivités, commerces, hôtels, restaurateurs... Tout le monde est confronté aux nuisibles et peut aussi connaître des problématiques d'assainissement !

Côté objectifs chiffrés, nous ambitionnons 5 à 10 % d'augmentation de notre CA, sur notre cœur de métier, la 3D.

### Attirer de nouveaux talents

#### Comment renforcer les équipes et attirer de nouveaux talents chez Hygiène 4D ?

Nous travaillons sur notre marque employeur, à travers le témoignage de nos employés. Nous voulons attirer des nouveaux talents et pour cela, je crois que nos employés sont ceux qui parlent le mieux de leur entreprise : ils seront les meilleurs ambassadeurs de nos recrutements à venir. Nous comptons accueillir des techniciens mais aussi consolider notre back office.

Renforcer nos effectifs passera aussi par la formation, sur le terrain comme en interne.

Nous poursuivons dans cette voie en proposant de multiples modules de formation à notre équipe en place et à ceux qui nous rejoignent cette année.

#### Qu'est-ce qui t'apparaît le plus difficile dans la mise en place de ce développement pour l'entreprise ?

Rien n'est trop difficile ou insurmontable, car nos process sont éprouvés et notre organisation est solide. En revanche, je crois profondément que bien diriger, au fond, c'est surtout savoir prévoir l'imprévisible... Et je suis de cette nature : en cas de difficulté, mieux vaut toujours avoir un plan B !



# Hygiène 4D

Diagnostiquer ... Débusquer  
Détruire ... Durablement



Assainissement des Espaces Depuis 1976

AGENCE CÔTE D'AZUR

04 93 74 74 00

31 ch. des Tuilières - 06220 Vallauris  
contact06@hygiene-4d.com

AGENCE ÎLE DE FRANCE

01 46 56 04 44

126 Av. Pierre Brossolette - 92240 Malakoff  
contactparis@hygiene-4d.com

www.hygiene-4d.com



JULIE  
**DURIEZ**

Dirigeante d'Hygiène 4D





# VILLES, INTERCOMMUNALITÉS & VIE DES MUNICIPALITÉS

L'actualité des communes azuréennes

## ACTU RÉGION

DISTINCTION

### A CANNES, LE PALAIS, 1<sup>er</sup> centre de Congrès en Europe



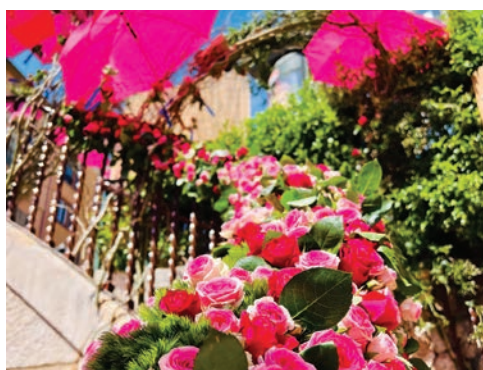
En 2025, le Palais des Festivals et des Congrès de Cannes s'est imposé comme le premier palais des congrès d'Europe en termes de chiffre d'affaires, devançant des destinations internationales telles que Barcelone, Londres et Paris. Cette première place européenne s'inscrit pleinement dans la raison d'être du Palais des festivals et des

Congrès, société à mission depuis 2022 : « Accueillir Durablement le Monde ». Elle consacre une politique événementielle structurée, fondée sur l'innovation, la durabilité et une coopération étroite entre acteurs publics et privés, au service de l'attractivité, de la compétitivité et du développement responsable du territoire.

CREATION

### A GRASSE, en attendant Exporose

Exporose est certainement la manifestation la plus emblématique de la Ville de Grasse. Chaque année au mois de mai, cet événement enchanteur célèbre la reine des fleurs à travers des créations florales et artistiques exceptionnelles. Plus de 25 000 roses coupées ornent les rues, places et jardins, offrant aux visiteurs un véritable festival de couleurs et de senteurs. Durant tout un week-end, la cité est sublimée, prête à accueillir le monde entier pour un voyage inédit au pays de la rose.



Prévente des billets sur [www.paysdegrassetourisme.fr/](http://www.paysdegrassetourisme.fr/)

HABITAT

### A ANTIBES, bientôt une nouvelle résidence pour seniors autonomes

Dès 2027, 87 seniors autonomes logeront dans la future résidence autonomie adossée au Centre Hospitalier et au quartier de la Fontonne.

La construction de la résidence autonomie « Fontaine de Fontvieille », à la Fontonne, se poursuit. Le gros œuvre est pratiquement achevé et les quatre bâtiments sont désormais pleinement visibles depuis la route de Nice.

La Ville accompagne les seniors qui font le choix de vieillir dignement à domicile. À l'instar des résidences seniors Pasteur, dans le centre-ville, et Estérel, au cœur de Juan-les-Pins, ce lieu de vie à l'est d'Antibes offrira une alternative entre le maintien à domicile et l'établissement médicalisé. Il est adapté aux personnes âgées de plus de 60 ans ou en situation de handicap, isolées, à faibles revenus, autonomes ou en légère perte d'autonomie.



Le Centre Communal d'Action Sociale (CCAS) gèrera les lieux et proposera des activités pour prévenir la perte de l'autonomie et maintenir un fort lien social. Une salle de restauration sera ouverte tous les midis de la semaine également aux non-résidents.

84 logements confortables, dont 81 studios de 33 m<sup>2</sup> et trois T2 de 45 m<sup>2</sup> avec un balcon ou une loggia chacun, pourront accueillir jusqu'à 87 résidents. Les locaux seront sécurisés 24h/24 avec la présence d'un gardien et équipés de laveries en libre-service. Pour les seniors aux revenus modestes, 30 % des appartements seront éligibles aux aides sociales.

Pour formuler une demande d'admission au CCAS  
04 92 91 10 00 - [contact@ccas-antibes.fr](mailto:contact@ccas-antibes.fr)

NICE

# L'ACCÉLÉRATEUR ALLIANZ

## fête ses dix ans

L'accélérateur d'Allianz France, installé au cœur du stade Allianz Riviera à Nice a sélectionné cinq nouvelles startups sur le thème de l'IA au service de l'excellence opérationnelle et de la longévité : Jiccee, Lucis, Thunders, Virtuosis et Volubile.

Le nouveau cru explore deux thématiques majeures, qui répondent aux ambitions d'Allianz France : IA & productivité pour renforcer l'excellence opérationnelle au service des clients et la longévité, une tendance de fond qui impactera durablement les métiers de l'assurance, de la prévention et de la santé. Cette promotion réunit 5 startups prometteuses qui se distinguent par des profils d'excellence : 2 serial entrepreneurs, 1 startup issue de l'accélérateur Américain emblématique Y Combinator, 1 startup spin-off de l'EPFL.

### 10 ans d'audace

Sous le thème « Retour vers le futur », l'accélérateur célèbre une décennie d'audace, d'expérimentation et de vision marquée



par l'anticipation des grandes ruptures technologiques, dont l'IA dès 2015. En chiffres, depuis 10 ans, l'accélérateur d'Allianz France c'est : 15 promotions et 75 startups accélérées, 50 projets menés avec Allianz France et ses partenaires ; près de 90 % des

startups qui poursuivent leur développement ; plus de 2000 emplois créés ; 400 M€ de revenus cumulés... A noter que 25 % des startups accélérées sont localisées en région PACA : MyCoach, GoMecano, Legapass, Uncovai, Bodyguard, Qualisteo, Wever...etc.

MONACO

# Grimaldi Forum Monaco,

## L'EXPO QUI ROULE

Cet été, le Grimaldi Forum Monaco accueillera une exposition exceptionnelle retraçant la relation unique qui unit la Principauté à l'automobile depuis plus d'un siècle.

Voitures princières, bolides de course, véhicules de collection et pièces rares seront à l'honneur au sein d'un parcours ponctué d'expériences immersives. Pour la première fois, une exposition retrace les liens exceptionnels qui unissent la Principauté de Monaco à l'automobile depuis 1893.

Des premières voitures aux hippomobiles, les archives révèlent l'émergence rapide de l'automobile dans le paysage monégasque du début du XX<sup>e</sup> siècle. Ce qui donnera naissance aux grandes légendes du sport mécanique : le Rallye de Monte-Carlo (1911), le Concours d'Élégance d'après-guerre et, en 1929, le mythique Grand Prix créé par Antony Noghès.

### Parcours immersif

L'exposition déroule un parcours immersif en trois volets : une présentation chronologique

de voitures authentiques, une mise en scène esthétique des modèles comme œuvres d'art, et une exploration des Rallyes et Grands Prix, grâce à archives, photos, affiches et dispositifs interactifs, dont une maquette monumentale du circuit.

Sous le commissariat de Rodolphe Rapetti, une cinquantaine de véhicules historiques, documents rares et images inédites célèbrent non seulement la performance sportive, mais aussi la dimension patrimoniale et culturelle d'un siècle d'automobile à Monaco.

DU 1<sup>ER</sup> JUILLET AU 6 SEPTEMBRE > Préventes sur [www.grimaldiforum.com](http://www.grimaldiforum.com)



## » MANDELIEU

# Discrète, élégante, performante : Destination Mandelieu

Directeur Général de Destination Mandelieu – Office du tourisme et congrès, Pierre-Louis Roucariès est arrivé il y a 35 ans sur la Côte d'Azur comme chargé de projet. Depuis, il n'a eu de cesse d'œuvrer au développement et à la promotion du territoire de Mandelieu-La Napoule. Il revient avec nous sur ce riche parcours et nous présente aujourd'hui les atouts et les performances touristiques de la capitale du mimosa.

### **V**ous avez découvert la Côte d'Azur pour le travail, en 1990 mais vous êtes d'origine toulousaine. Quel a été votre parcours professionnel ?

Pierre-Louis Roucariès : J'ai été admis à l'école de commerce INSEEC à Bordeaux. Le parrain de ma promotion était Patrick Baudry -qui après Jean-Loup Chrétien avec les Russes, a été le premier français à partir avec les américains dans l'espace. Ce n'est pas anecdotique dans mon parcours : Patrick Baudry était à l'origine du Space Camp, un complexe voulu pour démocratiser auprès du grand public le projet de conquête de l'espace. J'ai travaillé sur les études de marché de ce projet qui devait initialement ouvrir à Toulouse et a finalement été inauguré dans les anciens bâtiments de Pioneer, à Cannes en juillet 1989. Avec un simulateur spatial, une salle de contrôle, centrifugeuse... nous recevions jusqu'à 3 000 jeunes en stage pendant l'année et 50 % de l'activité était consacré au tourisme d'affaires mais hélas, le Space Camp a fermé trois ans plus tard.

### **Mais vous n'êtes jamais reparti...**

Le hasard a bien fait les choses et je me suis vu proposer un poste de chef de projet à Mandelieu, pour Europa, modeste salle de congrès de l'époque. Nous étions aux

prémices du développement du secteur MICE (Meetings, Incentive, Conferences, Exhibitions / Events, NDLR). En 1996, le maire Henri Leroy m'a nommé pour diriger une société d'économie mixte qui gérait des événements pour la ville de Mandelieu et dans les années 2000, je lui ai proposé le projet d'un Palais des Congrès sur sa commune. Il a accepté et c'était audacieux de sa part car c'était un projet d'investissement important. En parallèle, à la fin des années 2000, j'ai créé avec quelques confrères un pôle de compétences autour du tourisme d'affaires, appelé aujourd'hui Linkeus, fort de 260 adhérents entre Monaco et Avignon. J'en ai gardé la présidence jusqu'à 2021.

“ A Destination Mandelieu c'est un Office de Tourisme composé de 17 personnes mobilisées pour faire fonctionner le Centre de Congrès, l'Office de tourisme, le bureau des congrès et la commercialisation des salons. ”

Actuellement je suis Président délégué de la CAT, Confédération des Acteurs du Tourisme, regroupant 21 fédérations représentant 2 M de salariés, interlocuteur privilégié du gouvernement pour le secteur du tourisme. Et après en avoir été Co président, je suis également vice-président de la fédération UNIMEV (union nationale des métiers de l'événementiel) qui réunit les principaux acteurs (80 % du CA du segment). Nous recevrons d'ailleurs cet été à Mandelieu le Congrès annuel de l'UNIMEV.

### **Au départ, rien n'était gagné avec le Palais des Congrès...**

L'enjeu en 2009, était de réussir cette ouverture. Mandelieu n'était pas une destination de congrès... Aujourd'hui, nous pouvons dire que nous avons réussi.

### **Comment expliquez-vous le succès de la destination pour le MICE ?**

Nous sommes dans une sorte de Métropole qui ne dirait pas son nom, dans un triangle Antibes-Grasse-Saint-Raphaël, dont l'épicentre serait Mandelieu et Cannes, avec de grandes facilités d'accès comme ses deux sorties d'autoroutes gratuites et son Centre de Congrès d'une très grande modularité, qui accueille un peu plus de 60 événements annuels.

Le succès de la destination peut s'expliquer par plusieurs facteurs : tout d'abord l'impact des congressistes cannois dans nos hôtels et lieux événementiels sur de très importants événements comme le FIF, le MIPIM, Cannes Yachting Festival ; la quasi-totalité de nos établissements hôteliers ont des salles de réunion et des équipes qui commercialisent les séminaires. Enfin, cela s'explique par l'activité générée par le Centre Expo Congrès qui depuis son ouverture en 2009, a accueilli près de 900 événements et plus d'1 million de participants, visiteurs et congressistes !

### **Avec plus de 60 événements annuels, êtes-vous dans vos objectifs ?**

Nous parvenons à commercialiser le Centre Expo Congrès jusqu'au 20 juillet l'été. Quand vous enlevez les dates qui ne sont pas commercialisables comme le mois d'août, les vacances de Noël, nous sommes entre 80 et 90 % de ce que nous pouvons commercialiser. Nous payons un loyer à la commune et nous ne percevons aucune subvention de sa part.



# PIERRE-LOUIS ROUCARIES

Directeur Général de  
Destination Mandelieu  
Office du tourisme et congrès

“ Je suis également président délégué de la CAT, Confédération des Acteurs du Tourisme, regroupant 21 fédérations représentant 2 M de salariés, interlocuteur privilégié du gouvernement pour le secteur du tourisme et vice-président de la fédération UNIMEV (union nationale des métiers de l'événementiel). ”





**Si ses voisines, Cannes ou Antibes, sont plus « médiatisées », Mandelieu ne manque pas d'atouts...**

Ici, les habitants ont très bien compris que s'ils bénéficiaient d'autant de services, ils le devaient en grande partie aux touristes. Donc la cohabitation se passe très bien. Détendus, les touristes sont en sécurité, profitent de tous les services, d'une offre de restauration diversifiée, de 40 activités outdoor nautiques et terrestres et la destination est entourée de deux massifs : le Tanneron et l'Estérel. Nous sommes également la 1<sup>er</sup> destination golfique de la Côte d'Azur avec 4 parcours ! Côté nautisme, avec 7 ports, nos 6000 places accueillent des plaisanciers et leurs bateaux jusqu'à 70 m.

**Comment se porte la destination ?**

Du côté de l'accueil d'événements au Centre de Congrès, nous avons réalisé en 2025 la meilleure année (en CA / euros constants) depuis son ouverture il y a 17 ans.

A Destination Mandelieu c'est un Office de Tourisme composé de 17 personnes mobilisées pour faire fonctionner le Centre de Congrès, l'Office de tourisme, le bureau des congrès et la commercialisation des salons.

Nous organisons deux salons emblématiques chaque année : La Napoule Boat Show fin avril (34<sup>e</sup> édition) et Saveurs & Terroirs mi-novembre. Nous constatons une belle progression du taux d'occupation de l'hôtellerie, des meublés touristiques et sur l'ensemble de la fréquentation de la ville (4,36 % en 2025). 50 % des nuitées sont liées au secteur MICE.

On assiste également à une très belle progression

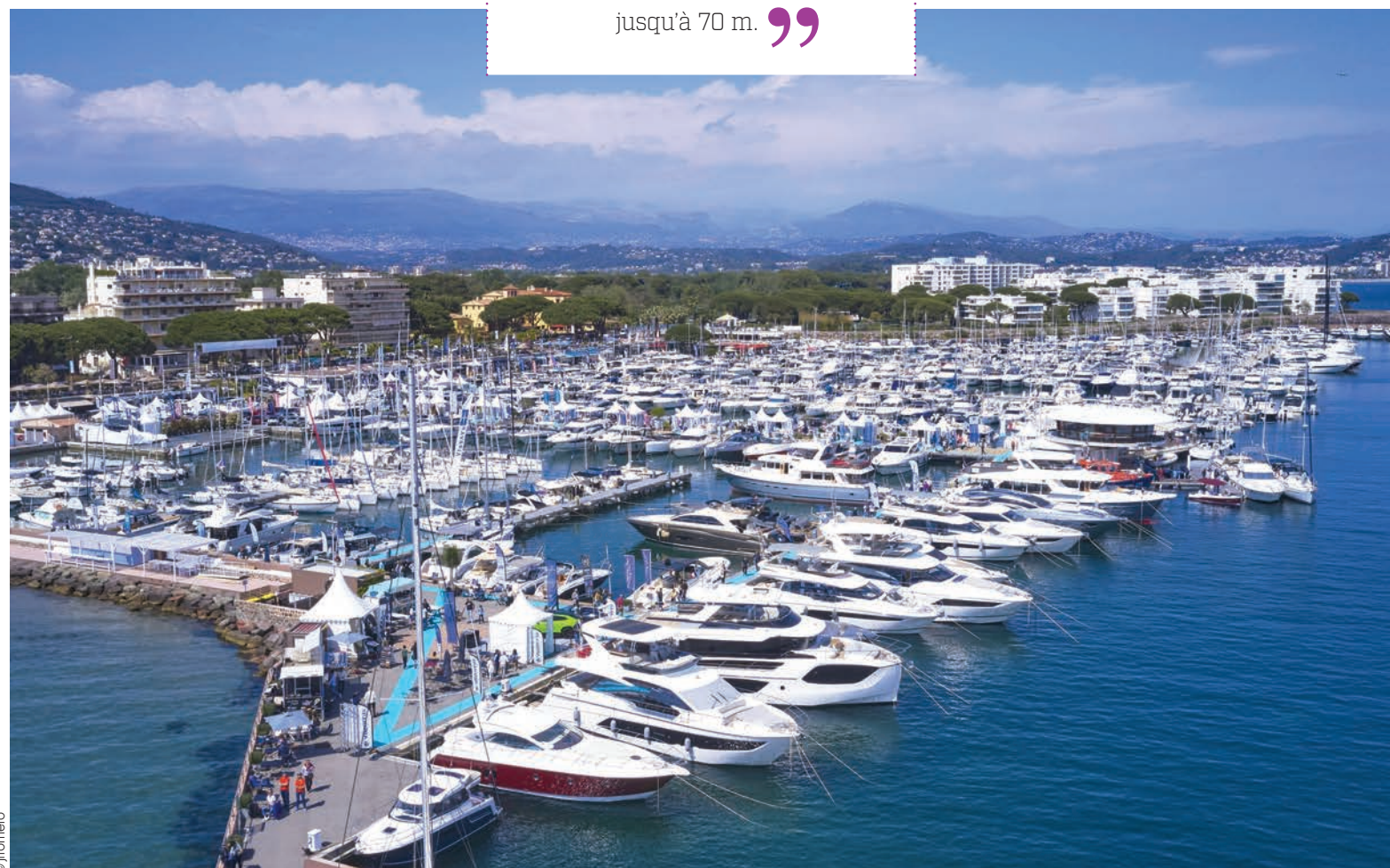
des « excursionnistes », ces habitants du territoire maralpin hors-Mandelieu ou touristes qui ne vivent pas sur la commune mais qui viennent se restaurer, pratiquer une activité, faire une visite... soit 8.5 millions en 2025, + 18,5 % par rapport à 2024. Nous utilisons depuis deux ans des outils de mesure comme G2A qui permet de visualiser les prévisions de fréquentation ainsi que Flux vision, de chez Orange, pour quantifier avec précision les flux.

“ Nous sommes également la 1<sup>er</sup> destination golfique de la Côte d'Azur avec 4 parcours ! Côté nautisme, avec 7 ports, nos 6000 places accueillent des plaisanciers et leurs bateaux jusqu'à 70 m. ”

**Quels sont les projets de la commune ?**

Toute la commune évolue avec un projet global tourné vers la protection de ses espaces naturels et l'amélioration de l'aménagement urbain. C'est un engagement puissant du Maire Sébastien Leroy et de ses équipes. Le quartier de la Napoule est un petit bijou ; le quartier des Mimosistes est en pleine requalification. Avec le projet du bord de mer, avec à terme, une véritable promenade de la Siagne au Béal, Mandelieu connectera le « Boccabana » de Cannes !

Nous travaillons sur le Mimosa, et pas seulement sur la fête éponyme. Nous voulons faire ressortir de cette fleur extraordinaire le côté glamour. C'est le soleil en plein hiver... un bel ambassadeur pour la capitale du mimosa ! Et plus concrètement, notre objectif est de gagner 14 points de taux d'occupation sur le mois de février. Nous en avons déjà pris 10 depuis 2019.



© Activimages photos et vidéos

© Cornille Moirenc / OTC Mandelieu

© ifromero



© Camille Malreuc / OTC Mandelieu

“ Toute la commune évolue avec un projet global tourné vers la protection de ses espaces naturels et l'amélioration de l'aménagement urbain. C'est un engagement puissant du Maire Sébastien Leroy et de ses équipes. ”

## LA CITÉ DES SPORTS ÉLÉGANTS

### Mandelieu est aussi une ville sportive :

Oui, c'est le 3<sup>e</sup> axe de notre développement. Le sport est dans l'ADN de la ville qui était, au XIX<sup>e</sup>, siècle, la cité des sports élégants : on y comptait le 1<sup>er</sup> golf de la Côte d'Azur, un terrain de Polo, un champ de courses, un club d'aviron...

Aujourd'hui, les activités nautiques et outdoor s'y sont ajoutées : vélo, trail, randonnée, sport de glisses...

Nous avons la chance de bénéficier de quatre mois de haute saison : du 1<sup>er</sup> juin au 30 septembre, sachant qu'en juin, par exemple, notre taux d'occupation était de 82 % contre 77 % en juillet !

Dernier point sur lequel nous portons nos efforts : la clientèle étrangère. Première clientèle les Italiens, qui apprécient cette élégance discrète qui caractérise Mandelieu-La Napoule. Nous travaillons aussi les marchés des clientèles Luxembourgeoise, Suisse, Allemande et Belge...

### L'économie touristique s'appuiera aussi sur de nouveaux chantiers et des restructurations ?

Nous travaillons sur l'implantation (construction ou rénovation) d'établissements hôteliers 4 et 5 étoiles ainsi que sur un projet de 7 hectares pour un Pôle nautique d'excellence, qui comptera 40.000 m<sup>2</sup> de surface de plancher, un bassin portuaire et une aire de carénage, au-dessus du port Inland.

### Quel bilan tirez-vous de ces années au service de Mandelieu-La Napoule ?

J'ai appris de ces années que les projets se réalisaient sur le temps long... Qu'ils demandent de la régularité, de l'opiniâtreté. Cette expérience a forgé ma capacité à être patient. Aujourd'hui, je suis capable de travailler sur des projets qui sortiront dans 10, peut-être 15 ans. J'en suis très fier : si inaugurer des lieux apporte beaucoup de satisfaction, en réaliser les fondations est essentiel...

## ENTRE NOUS

### Dans sa bulle

Pierre-Louis est fondu de BD franco-belge : il en possède... près de 4.000 !



[www.mandelieu-tourisme.com](http://www.mandelieu-tourisme.com) - 04 93 93 64 64

Office de Tourisme et des Congrès de Mandelieu - La Napoule  
806 av. de Cannes - Mandelieu-La Napoule

## EN CHIFFRES



**4 779 700**

**C'est le nombre total de nuitées consommées en 2025** à Mandelieu (lits professionnels, particuliers à particuliers, résidences secondaires) soit une progression de + 4.38 % entre 2024 et 2025.



**N° 1**

**pour l'Italie !** Côté clientèles étrangères, le top 5 est composé comme suit : Italie - Allemagne - Belgique - Etats-Unis - Grande-Bretagne



**+ de 18.5 %**

**d'excursionnistes** : représentant plus de 8,5 millions de personnes par an



SOPHIA ANTIPOLIS

# Sophia Antipolis

LA 1<sup>re</sup> TECHNOPOLE EUROPÉENNE  
AU CŒUR DE L'INNOVATION



**8 milliards**  
d'euros de chiffre  
d'affaires

**Recherche**

**IA**



**2700**  
entreprises



**46 000**  
emplois

**Université**



**7 500**  
étudiants



[WWW.SOPHIAANTIPOLIS.FR](http://WWW.SOPHIAANTIPOLIS.FR)

*Sophia Antipolis, site labellisé  
Cyber Campus territorial Région Sud  
et 3IA Côte d'Azur / IA Cluster  
Territoire capitale French Tech Côte d'Azur*

**Biotechnologies**



**5 500**  
chercheurs



**+ de 1 000**  
emplois par an

**Cybersécurité**



**2 400 ha**  
avec 90 %  
d'espaces verts

**Entreprises**

*Le Pôle Alpha, lieu totem  
de l'Intelligence Artificielle,  
de l'innovation, de la formation  
et de l'entrepreneuriat  
à 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

TOURISME

# DESTINATION CÔTE D'AZUR FRANCE : vers toujours plus de qualité et de différenciation

Côte d'Azur France Tourisme, l'organisme institutionnel officiel en charge de la mise en œuvre de la stratégie de développement et marketing touristique de la Destination Côte d'Azur France, renforce ses missions et actualise son plan d'actions 2026.

**S**i la promotion de la destination demeure un pilier fondamental et structurant, l'agence d'attractivité réaffirme une volonté accrue d'agir en appui des territoires et des professionnels, en accompagnant la structuration et l'évolution qualitative de l'offre touristique.

Cette orientation se traduit par le déploiement d'une nouvelle mission d'ingénierie touristique transversale, mobilisant plusieurs pôles de compétences de Côte d'Azur France Tourisme. Renforcée par ses nouvelles missions, l'agence d'attractivité va élever durablement le niveau de qualité de l'offre sur l'ensemble du département, au service d'un tourisme plus responsable, plus inclusif et mieux réparti dans le temps et l'espace. Charles Ange Ginésy, Président de Côte d'Azur France Tourisme et du Département des Alpes-Maritimes, résume cette vision : « Notre cap est



tracé : associer innovation et durabilité. Le Smart Deal incarne notre ambition d'un tourisme connecté, qui anticipe les transformations numériques pour enrichir l'expérience des visiteurs. Le Green Deal traduit notre engagement pour un tourisme responsable, quatre saisons, qui valorise l'ensemble de notre territoire, du littoral à la montagne. Portée par une vision claire et le soutien actif du Département, la Côte d'Azur confirme son statut de destination d'avant-garde, attractive, inclusive et résolument tournée vers l'avenir. »

### Des labels, pour élever encore la qualité et renforcer la différenciation

Au cœur de cette stratégie, Côte d'Azur France Tourisme accompagnera désormais plusieurs labels nationaux reconnus, considérés comme de véritables leviers de transformation et de valorisation des territoires :

- **Villes et Villages Fleuris**, avec un soutien spécifique à l'obtention de la première fleur. L'ambition faire des Alpes-Maritimes un département éligible à la distinction « département fleuri ».
- **Tourisme & Handicap**, afin de promouvoir un tourisme accessible à tous, via un accompagnement personnalisé des professionnels et la diffusion de bonnes pratiques.
- **Destination d'Excellence**, pour reconnaître l'engagement des établissements dans une démarche globale de qualité, d'excellence de service et de tourisme durable.
- **Accueil Vélo**, pour structurer une offre vélo en forte croissance, déjà portée par plus d'une centaine d'établissements labellisés dans le département.



© Bruno Persico

> [www.marque-cotedazurfrance.com](http://www.marque-cotedazurfrance.com)

## TOURISME

# PASS CÔTE D'AZUR : la saison est lancée



De Menton à Saint-Raphaël, en passant par Nice, Cannes, Antibes Juan-Les-Pins, Monaco, Grasse ou encore le Mercantour, ce Pass donne accès à 121 sites et activités touristiques exceptionnels, parmi lesquels tous les incontournables de la Côte d'Azur.

**L**ancé en 2014, le Pass Côte d'Azur France a été créé afin d'apporter une valeur ajoutée aux séjours touristiques des visiteurs. Il s'adresse à tous et en particulier aux familles, clientèle chère à la destination #CotedAzurFrance. L'objectif est simple : valoriser dans un même pass toute la diversité et la richesse de l'offre touristique azuréenne, qu'il s'agisse de culture, d'artisanat, de sport, de gastronomie et encourager la mobilité géographique de nos visiteurs.

La Côte d'Azur a été la première destination française à commercialiser un pass touristique sur l'ensemble de son territoire. La mise en marché de la destination Côte d'Azur France constitue une action socle déployée par Côte d'Azur France Tourisme dans l'objectif de stimuler la dépense sur le territoire en matière d'activités de loisirs.

## Nouvelles activités

Dans le Pass 2026, Côte d'Azur France Tourisme est très heureux de compter parmi ses nouveaux partenaires :

## Nouvelle formule, nouveau tarif

Cette année, le Pass Côte d'Azur France regroupe 121 sites et activités et 79 prestataires.

Sa commercialisation a démarré le 15 février et sa période de validité s'étend jusqu'au 31 décembre 2026 sous la forme suivante :

1 seule formule proposée : Pass 3 activités  
Le détenteur du Pass choisit librement les 3 sites ou activités qui l'intéressent parmi plus de 120 activités. La durée d'utilisation est d'un mois à compter de la 1<sup>ère</sup> activité consommée.

## Nouveauté en 2026 :

Les tarifs sont en baisse !  
Pack 3 activités = 39 € Adulte  
(au lieu de 45 €), 25 € Enfant  
(4-12 ans inclus) au lieu de 35 €.



Société des Régates d'Antibes, Cap and Ride à Antibes, Association Neige et Merveilles à Tende, Fondation Hartung Bergman, Association du Musée Lou Ferouil à Gilette. Au total, 16 nouvelles activités viennent enrichir cette version 2026.

Le pass est commercialisé en ligne sur le site dédié [www.pass-cotedazurfrance.fr](http://www.pass-cotedazurfrance.fr) mais également dans 21 points de vente agréés et répartis sur tout le territoire, principalement dans les Offices de Tourisme et résidences de tourisme mais aussi mis en commercialisation sur les principales plateformes : Getyourguide, Tiqets, Ceetiz...

Pour Alexandra Borchio Fontimp, Présidente déléguée de Côte d'Azur France Tourisme : « Le Pass Côte d'Azur France est un outil clef de valorisation de la destination #CotedAzurFrance. Représentative de la richesse du territoire, cette offre répond à toutes les envies et favorise une meilleure répartition des visiteurs, du littoral au moyen et haut-pays, tout en générant une fréquentation supplémentaire pour les prestataires. »

➤ Retrouvez ici l'intégralité des activités comprises dans le Pass Côte d'Azur 2026 :

[www.pass-cotedazurfrance.fr](http://www.pass-cotedazurfrance.fr)

  
**MOLINARD**  
CRÉATEUR PARFUMEUR  
1849 - Grasse

L'ESSENCE MÊME DE  
VOS ÉVÉNEMENTS...



UN ÉCRIN



UN UNIVERS



UNE EXPÉRIENCE

## RESTAURANT DESAVIE

## GASTRONOMIE

# Au Bistrot, une formule express, LE MIDI POUR LES GOURMETS

Depuis plus de 20 ans, Daniel Desavie cultive son amour de la cuisine gourmande et raffinée dans son institution de Valbonne où il a créé deux espaces, pour distiller deux ambiances et variations de son art culinaire : le Gastro et le Bistrot. Dans ces deux établissements, une seule recette : celle du goût...

« **N**e jamais céder à la facilité » : suivant la même philosophie immuable de la quête du bon produit, le chef Valbonnais cultive toujours ses bonnes adresses de fournisseurs locaux et ne déroge jamais à la qualité, composante essentielle d'une cuisine de saison et de goût.

Pour fêter la belle saison qui arrive, surprendre ses convives et faire découvrir sa cuisine, notamment aux employés de la technopole de Sophia Antipolis, le chef lance une nouvelle formule le midi au Bistrot, pensée autour de l'un des plats signature du restaurant, agrémenté d'une boisson pour 19,90 €. Pour savourer la cuisine de Daniel Desavie lors de la pause méridienne, le menu express vous garantit de déjeuner en trente minutes sans sacrifier à la gourmandise...



“ Entre générosité et raffinement, Daniel Desavie signe une cuisine de saison qui célèbre l'instant, le produit juste et tout le plaisir du goût vrai. ”

Pour commencer, le plaisir des papilles se révélera à travers le choix du burger de la maison Desavie ou du steak de saumon, accompagné de sa compotée de légumes.

### L'art culinaire : question d'amour... et de partage

L'heure est aussi venue pour Daniel de présenter une nouvelle carte aux accents de saison, élaborée tout en légèreté, à partir du 15 mai.





Au Gastro De Sa Vie, on retrouvera le **Menu Plaisir** (60 €) avec, en entrée, le foie gras de canard dans sa gelée au Porto et son bouquet de haricots verts ou les gambas pochées sur une frisure de légumes avec leur sauce cocktail épicée ou la soupe de pommes de terre froides avec ses pétales de truffe d'été. Suivront un suprême de pintadeau rôti avec sa croûte à la tapenade, ou les fleurs de courgette en ratatouille accompagnées de leurs filets de rouget grillés à l'huile de basilic, ou les ravioles en crème de truffe blanche et râpée de truffes d'été ; dessert au choix.

**Le Menu Gourmand** (80 €) proposera une soupe de pommes de terre froides avec ses pétales de truffe d'été, un carpaccio de thon et sa sauce acidulée, un filet de loup sur huile d'olive et artichaut, des ravioles de fleurs de courgettes aux champignons ; et des côtelettes d'agneau grillées avec leurs ravioles de Provence ; dessert au choix.

“ Au Bistrot, le chef dévoile une formule express le midi, alliance parfaite entre plaisir gourmand, rythme du quotidien et savoir-faire d'un grand cuisinier. ”



*De sa Vie*

**RESTAURANT DESAVIE**

1360 route d'Antibes

06560 Valbonne

**04 93 12 29 68**

**Restaurantdanieldesavie.fr**  
**restaurant.desavie@gmail.com**

#### **Une adresse au cœur de tous vos événements**

Si tout ou partie du restaurant peut être privatisé, Daniel Desavie s'est également fait une spécialité de délocaliser sa cuisine au sein d'événements privés comme professionnels dans toutes les Alpes-Maritimes : salons, festivités, soirées de gala... L'équipe du restaurant reste à votre écoute pour organiser la partie traiteur de votre réception et saura organiser la privatisation de ses espaces de restauration afin de recevoir vos invités dans une ambiance raffinée, empreinte de dévouement et de convivialité.

Réunions de rentrée, dîners d'affaires, festivités de la vie de l'entreprise : les formules à la carte s'imaginent selon vos propres desiderata... Pensez enfin à offrir du bonheur à table, avec un bon cadeau ou l'un des paniers gourmands de la maison : une autre façon savoureuse de célébrer une relation de travail en récompensant un client, un partenaire ou un collaborateur !



Et si votre prochaine inscription à un **tournoi de padel** vous emmenait **jusqu'à Barcelone ?**

*Retève le défi !*



“ La force de World Padel Quest, chaque équipe jouera dans sa catégorie contre des joueurs de même niveau ”

A **Barcelone**, vous ne jouerez pas seulement : vous rencontrerez **Fernando Belasteguín** en personne et le verrez jouer sur ses propres courts. Le joueur le plus titré de l'histoire du padel, numéro 1 mondial pendant plus de 16 ans, celui qui a révélé au monde des légendes comme Coello et Tapia. Ce n'est pas juste un tournoi, c'est une expérience que peu de joueurs peuvent dire avoir vécue.

GRANDE FINALE

**BELA PADEL CENTER**  
BARCELONE



**Bela Padel Center Barcelona**

Un grand centre premium dédié au padel, conçu pour accueillir une finale WPQ avec intensité, rythme et vraie atmosphère de club.

**Le World Padel Quest**, c'est cinq étapes en France où vous pouvez vous inscrire librement, et pour les finalistes, une grande finale à Barcelone.



## PHASE DE QUALIFICATION

JUIN > OCTOBRE 2026

<b>NICE</b>	<b>PARIS / BOULOGNE</b>	<b>LYON</b>
5 au 7 juin 2026	19 au 21 juin 2026	29 au 30 août 2026

<b>TOULOUSE</b>	<b>BORDEAUX</b>
5 au 6 septembre 2026	9 au 11 octobre 2026

Que vous soyez voisin, en route spécialement pour participer ou simplement de passage près de l'une de ces villes, chacune de ces étapes vous est ouverte **INSCRIVEZ-VOUS SANS ATTENDRE !**



## GRANDE FINALE

5 AU 8 NOVEMBRE 2026

Grande finale à Barcelone au Bela Padel Center  
Frais de voyage compris

## GRAND JEU WORLD PADEL QUEST

**SCANNEZ LE QR CODE**  
et tentez de gagner  
votre inscription !



Toutes les infos sur :

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



DURABLE

# LE MAJESTIC BARRIÈRE

## certifié Green Globe Gold



Célébrant son centième anniversaire en 2026, l'emblématique Hôtel Barrière Le Majestic Cannes s'est récemment vu décerner la certification Green Globe Gold, récompensant cinq années consécutives d'amélioration continue de sa gestion et de ses opérations durables.

➤ Charles Richez, Directeur Général de l'hôtel, déclare : « Toute l'équipe est ravie d'avoir obtenu la certification Green Globe Gold. Aujourd'hui, nous mesurons tous l'importance du développement durable, non seulement en termes d'impact environnemental, mais aussi social et économique. Contribuer à inventer le monde de demain, tendre vers la neutralité carbone et s'inscrire dans une démarche de tourisme durable exigent un engagement constant de notre part ». Pour parvenir à cette certification, l'hôtel a travaillé sur plusieurs axes : réduction de la consommation d'énergie et d'eau grâce à l'installation d'équipements performants et de systèmes intelligents ; réduction significative des déchets et plastiques à usage unique ; encouragement à l'économie circulaire, nouveau code de conduite fournisseurs ; protection de la biodiversité (aménagements paysagers sans pesticides, installation de ruches sur le toit de l'hôtel...) ; approvisionnement responsable des cuisines (produits de saison et issus de circuits courts, soutien des producteurs régionaux...).



© Fabrice Rambert

ECONOMIE HOTELIERE

# LE GROUPE SUMMER HÔTELS

## ouvre son capital

➤ Summer Hotels a annoncé l'entrée de Bpifrance, via le fonds France Investissement Tourisme 3, ainsi que de Sofipaca Groupe Crédit Agricole et de BNP Paribas Développement à son capital. Les trois partenaires financiers prennent une participation minoritaire aux côtés du fondateur. Cette opération marque la première ouverture du capital depuis la création du groupe en 2004. Fondé en 2004, Summer Hotels exploite 11 hôtels classés 3 et 4 étoiles sur la Côte d'Azur (dont 7 à Nice).

### Un groupe indépendant solidement implanté sur la Côte d'Azur

Chaque établissement conserve une identité propre tout en s'inscrivant dans des standards de qualité communs. Au fil des acquisitions, le groupe est devenu le premier opérateur hôtelier indépendant des Alpes-Maritimes.

Summer Hotels réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 36 millions d'euros. Le groupe affiche l'objectif de dépasser les 40 millions d'euros en 2026. Cette dynamique repose sur la performance opérationnelle des établissements et sur une gestion financière structurée.

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

## NOUVELLES ADRESSES

# LE MIRAGE, nouvel écrin Méditerranéen, ouvre dans le Var

➤ Perché sur les hauteurs de Bormes-les-Mimosas, face au village et à la mer, Le Mirage ouvre ses portes. Niché dans un jardin méditerranéen luxuriant, l'hôtel offre une expérience unique. Les 73 chambres et 2 suites, réparties sur plusieurs villas, combinent intimité, luminosité et design méditerranéen. Chaque villa abrite des chambres spacieuses.



Les suites de 50 m<sup>2</sup> avec piscine privée offrent un luxe discret et sur-mesure, idéal pour un séjour personnalisé tandis que les terrasses privées offrent des vues panoramiques sur le village, la mer et les îles d'Or. Chemins bordés d'oliviers, lavandes et lauriers, terrasses baignées

de soleil et panoramas sur la mer font du jardin méditerranéen un espace de sérénité et de contemplation. Complétant cet environnement à l'atmosphère provençale et contemporaine, le spa Codage de 400 m<sup>2</sup> propose soins sur-mesure, sauna, hammam et bassin chaud/froid.

➤ **Hôtel Le Mirage** - 04 28 70 87 08 - [www.lemirage-hotel.com](http://www.lemirage-hotel.com)  
38 Rue de la Vue des Îles - Bormes-les-Mimosas

## Hôtellerie cannoise : arrivée du petit nouveau, **LEPOUSSIN \*\*\*\***

➤ Nouveauté ce printemps dans l'hôtellerie Cannoise, à l'approche du Festival International du Film : l'Hôtel Lepoussin ouvre ses portes en plein centre de la ville et dévoile une adresse quatre étoiles où l'élégance à la française se mêle naturellement à l'art de vivre de la Riviera, entre lumière, douceur, et allure méditerranéenne. Situé à une dizaine de minutes à pied de la Croisette et du Palais des Festivals, en remontant le boulevard Carnot, à l'angle de la rue le Poussin, l'hôtel s'installe dans un bâtiment à la façade néo-classique, enrichi d'extensions plus récentes des années 1990.



Son lobby d'accueil, inspiré de la Belle Époque, s'ouvre sur une surprenante salle de petits-déjeuners sous verrière, tandis que ses 72 chambres, au raffinement discret, sont de véritables cocons paisibles invitant au repos. Un espace bien-être avec bassin et salle de fitness complète cette adresse confidentielle, pensée comme une maison de vacances à l'allure raffinée, intemporelle et résolument contemporaine.

➤ **Hôtel Lepoussin \*\*\*\***

1 rue le Poussin - Cannes - 04 97 06 92 - [www.lepoussinhotel.com](http://www.lepoussinhotel.com)

## SOLIDARITE AVEC L'UKRAINE

# Idées sans frontières, une mission culturelle... et humanitaire

Au départ, il s'agissait de transmettre et faire connaître la culture ukrainienne en France. Puis l'association franco-ukrainienne « Idées sans frontières », en 15 ans d'existence, est passée d'une entité culturelle et éducative à un puissant mécanisme international de sauvetage et d'assistance pour ses compatriotes. Mariya Kutchirka nous en parle, à l'occasion du lancement de l'Ukrainien Fusion Festival de Cannes, à la Villa Domergue, le 17 mai, événement culturel et caritatif incontournable de la saison azurée.

**V**ous présidez l'antenne cannoise de l'association Idées sans frontières, en plus de celui à Paris qui permet de faire connaître la culture ukrainienne en France et d'aider vos compatriotes dans les épreuves qu'ils traversent depuis le début de la guerre. Vous organisez tout prochainement l'Ukrainien Fusion Festival de Cannes (UFF) en hommage à cette culture. Pouvez-vous nous en dire un peu plus ?

Mariya Kutchirka : C'est déjà la quatrième année qu'avec Inna Zabolotna, actrice indépendante de la société civile, engagée dans des initiatives citoyennes et fondatrice de l'association Idées sans frontières à Cannes, nous organisons l'UFF (l'Ukrainien Fusion Festival) Cannes, qui porte une puissante mission humanitaire : ouvrir la culture ukrainienne au monde en racontant l'histoire du pays dans un langage universel, accessible à tous, à travers la musique, l'art, le cinéma, la mode, la gastronomie et les véritables histoires de notre peuple. Nous voulons montrer le plus beau de ce qui se fait dans le pays, malgré les bombes, la peur, le froid, le manque de tout... Le festival réunit les représentants les plus influents du cinéma mondial, de la diplomatie, de l'art et de la culture. L'objectif de cet événement est de permettre d'accueillir des enfants ukrainiens orphelins, pour deux semaines de vacances en France. Nous avons accueilli plus de 800 personnes l'an dernier à l'UFF et cette année nous comptons sur le soutien de tous...

A l'origine, Idées sans frontières était surtout une association culturelle. Aujourd'hui, elle s'est muée en une structure d'assistance et de sauvetage des ukrainiens touchés par la guerre. Dans quelles conditions a eu lieu cette évolution ?

Je suis ukrainienne et suis venue vivre en France en 1999. J'ai vécu à Paris pendant une vingtaine d'années, où j'ai créé l'association en 2011. J'étais auparavant bénévole et nous avons créé une école internationale pour les enfants de diplomates. Idées sans frontières est née pour faire partager cette culture en France et rassembler les ukrainiens installés ici, autour de l'organisation d'expositions, de concerts, d'activités culturelles... Nous avons fait venir beaucoup d'artistes, créé une activité de danse et nous proposons une aide aux démarches administratives pour nos compatriotes.

“ David Lisnard a été, en mars 2022, le premier maire français à se rendre en Ukraine. Depuis, la ville a été jumelée avec Lviv. Il souhaitait accueillir à Cannes 1.000 réfugiés. ”



Mariya Kutchirka

Entretiens, mes activités d'hôtelière m'ont conduite à Cannes en 2017. J'ai créé l'antenne cannoise de l'association, dont le siège est encore à Paris.

Cannes est une ville très appréciée des ukrainiens, même s'il n'existait pas de diaspora ukrainienne ici auparavant. En février 2022, au déclenchement de la guerre, nous avons immédiatement réagi en faisant appel à des bénévoles et nous avons sollicité le maire de Cannes, qui nous a tout de suite reçu. Un premier camion d'aide humanitaire est ainsi parti de Cannes tout début mars et le 5, nous avons accompagné Monsieur David Lisnard à Cracovie rejoindre le centre d'accueil des 3.000 premiers réfugiés.

## Cannes a accueilli beaucoup d'ukrainiens depuis le début de la guerre ?

David Lisnard a été, en mars 2022, le premier maire français à se rendre en Ukraine. Depuis, la ville a été jumelée avec Lviv. Il souhaitait accueillir à Cannes 1.000 réfugiés. La région PACA est la





Conférence avec le reporter de Guerre Cyrille Amoursky



deuxième région française d'accueil de ces réfugiés et depuis le début de la guerre, près de 37.000 sont passés par le département des Alpes-Maritimes. Beaucoup d'initiatives ont été prises ici à Cannes. Nous avons créé une école ukrainienne, où nous accueillons pour la quatrième année 43 enfants, de 3 à 12 ans. Nous y proposons aussi de la danse, du dessin, des cours de français pour adultes du soutien psychologique...

#### Que se passe-t-il aujourd'hui, après ces quatre années ?

Nous avons créé une équipe pédagogique avec des professeurs ukrainiens, les enfants grandissent, ils doivent pouvoir connaître ou retrouver leurs racines, communiquer avec un père, souvent resté au front... L'association continue d'organiser des événements culturels comme l'UFF en mai, des concerts, expositions artistiques ou des conférences comme celle du reporter de Guerre Cyrille Amoursky en mars dernier. Nous, l'équipe de l'association Idées sans frontières - combattants sur les fronts culturels et humanitaires, avons besoin de votre soutien. Nous souhaitons qu'autant

Nous avons créé une équipe pédagogique avec des professeurs ukrainiens, les enfants grandissent, ils doivent pouvoir connaître ou retrouver leurs racines, communiquer avec un père, souvent resté au front...

d'Ukrainiens que possible sauvent leur vie et celle de leurs enfants ! Qu'ils reçoivent des premiers soins médicaux en temps opportun et de haute qualité.

Qu'ils trouvent un refuge et suivent une réhabilitation psychologique. Il existe de nombreuses façons de s'impliquer dans une bonne cause ! Le cœur et les portes de l'association sont ouverts à toutes et à tous ! Devenez notre partenaire ou bénévole, faites des dons et parlez de nous et de nos activités... L'Ukraine et les Ukrainiens doivent être et seront sauvés !



“ Nous, l'équipe de l'association Idées sans frontières - combattants sur les fronts culturels et humanitaires, avons besoin de votre soutien. Nous souhaitons qu'autant d'Ukrainiens que possible sauvent leur vie et celle de leurs enfants ! ”

Inna Zabolotna & Mariya Kutchirka

  [idees.sansfrontieres](https://www.idees.sansfrontieres.com)

## LES CHIFFRES MARQUANTS

Idées sans frontières, depuis le 24 février 2022, c'est :

**440**

**Tonnes d'aide humanitaire, médicale et alimentaire** (18 camions) envoyées en Ukraine

**198**

**Familles** (495 personnes) ukrainiennes avec 31 animaux accueillis et abrités en France, Belgique, Espagne, Pays-Bas et en Allemagne, notamment grâce aux dons de 300.000 euros d'AirBnB

**4**

**Expéditions de sauvetage** envoyées dans l'est de l'Ukraine

**2**

**Hôpitaux mobiles** envoyés en Ukraine

**8**

**autocars de familles** évacués en Ukraine, une opération soutenue par les mairies de Cannes, Vincennes, et du Perreux-sur-Marne

**+150 événements**

**Projets caritatifs, éducatifs et culturels** réalisés à grande échelle visant à aider les immigrants ukrainiens et à aider les Ukrainiens qui restent dans les endroits les plus touchés par la guerre

Faire un don :



# IN MAGAZINE

## 1<sup>ER</sup> MAGAZINE BtoB

sur la Région Sud

Présent dans plus de

**12 000**

entreprises

Plus de

**100 000**

lecteurs



## Les prochaines parutions & dossiers spéciaux

**ÉTÉ 2026**  
IN Magazine n°45

### IN AND OUT

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

**AUTOMNE 2026**  
IN Magazine n°46

### J'AIME MA BOITE

Les succès et les valeurs qui font vibrer nos entreprises au quotidien.

- > **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**





CONVIVIALITÉ BUSINESS & PLAISIR

À CONSOMMER  
*sans modération!*

## TARIFS 2026

### NOUVELLE FORMULE

Abonnement  
mensuel\*

**120 €<sup>HT</sup>\***

Abonnement  
annuel

**1200 €<sup>HT</sup>**

*\* L'abonnement mensuel est reconduit automatiquement, aucun contrat à long terme, annulez n'importe quand*

### Ces tarifs comprennent :

- **L'accès à nos événements :**  
**20 rendez-vous annuels**  
*(places limitées à 50 personnes par événement)*
- **L'adhésion à notre réseau de partenaires**
- **Une mise en avant**  
dans les réseaux sociaux
- **Votre espace personnalisé** sur le site **www.in-magazines.com**  
parmi **120 entreprises**

- **Des déjeuners et des soirées business,** afterwork et speed business meeting
- **Des événements culturels,** soirées thématiques, gastronomiques...
- **Des activités sportives** golf, karting, ski, tennis...

Contactez votre  
chargé de clientèle :

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

Tous nos événements sur **www.in-magazines.com**



# Avec le Club des sociétaires, s'engager, ça rapporte.

Être client et sociétaire Caisse d'Épargne, c'est être utile à sa région et bénéficier d'avantages exclusifs, de réductions et de cashback\*.



**CAISSE  
D'ÉPARGNE**

*Vous être utile.*

Banque & Assurances



Communication à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle.

\* Remise après achat. BPCE - Société anonyme à directeur et conseil de surveillance au capital de 207 603 030 euros. Siège social : 7, promenade Germaine Sablon 75013 PARIS - RCS Paris N° 493 455 042 - ALTMANN + PARTNERS - Crédit photo Coco Amardeil.

# CRÉATEUR D'EXPÉRIENCES INDOOR SUR LA CÔTE D'AZUR



KART ÉLECTRIQUE

BOWLING

LASER GAME

**CANNES  
KARTING**  
Electric Power

**LASER.  
BOWLING**  
ANTIBES

WWW.COLIBRI.MC

**LASER - BOWLING**  
T. +33 (0)4 92 90 39 54  
laserquestantibes@gmail.com  
www.laserbowling-antibes.com

**CANNES KARTING**  
T. +33 (0)4 93 47 12 97  
canneskarting@gmail.com  
www.canneskarting.com