



**MICHEL BLASI**  
Fondateur  
LE SIS

**LE SIS**

**TOUJOURS À L'AVANT-GARDE**



Padel Quest Magazine c'est une publication adressée aux  
**DIRIGEANTS, ENTREPRENEURS  
ET PASSIONNÉS DE PADEL**



✓ Une parution  
**TRIMESTRIELLE**

✓ **DISTRIBUÉ  
GRATUITEMENT**  
dans les clubs en France

✓ **ABONNEMENT  
SUR MESURE,**  
Quantité d'exemplaires personnalisable.



# PADELQUEST MAGAZINE

## AU CŒUR DE L'ÉCOSYSTÈME DU PADEL

Portraits, interviews, actualités régionales et nouveaux talents

### LE GRAND SUJET DE COUVERTURE



**une entreprise sous les projecteurs**, pour présenter son activité, valoriser son savoir-faire et renforcer sa notoriété auprès de l'écosystème du padel, avec une visibilité privilégiée dans plus de 1 700 clubs en France.

### DANS VOTRE RÉGION



**Partez à la rencontre des entreprises, entrepreneurs et acteurs locaux** qui innovent, investissent et développent leur savoir-faire autour du padel. Découvrez leurs projets, leurs métiers et les coulisses de leur activité.

### NEXT GEN LÀ OÙ NAISSENT LES CHAMPIONS !



**Les jeunes pépites du padel dans chaque région de France.** Portraits, progression, victoires et ambitions : suivez de près celles et ceux qui feront le padel de demain.



## LE PADEL, LE BUSINESS, LES RENCONTRES

### PLUS DE 1 700 CLUBS

et centres de padel  
actifs en France  
en 2026

### + 1 000 000 DE JOUEURS EN 2026

faisant du padel un sport l'un des  
plus dynamiques du pays.

### 2 MILLIARDS D'€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Le marché du padel pèse déjà près  
de 2 milliards d'euros, à la croisée du  
sport, du loisir et du business.

# EDITO

## AVANCER ENSEMBLE

**U**ne entreprise qui ne se transforme pas finit par prendre du retard. Les marchés évoluent, les usages changent, les technologies accélèrent les mutations : pour rester compétitive, l'innovation n'est plus une option. Mais se transformer ne consiste pas seulement à adopter de nouveaux outils ou de nouvelles technologies.

L'évolution du SIS le montre bien. Au fil de son développement, l'entreprise fondée par Michel Blasi a fait évoluer ses pratiques, ses métiers et ses compétences pour répondre à un environnement toujours plus exigeant. La technologie accompagne cette transformation ; elle ne la porte pas à elle seule.

Car derrière chaque nouvel outil, il y a des femmes et des hommes et c'est là que se joue une grande partie de la réussite d'une transformation : dans la capacité d'une entreprise à faire évoluer ses équipes avec elle.

L'innovation peut ainsi être un formidable accélérateur, à condition de ne pas perdre de vue ce qui fait la force d'une organisation : son expérience, ses savoir-faire, sa capacité d'adaptation et l'engagement de ses collaborateurs.

Le véritable enjeu ? Ne pas choisir entre l'humain et la technologie, mais les faire progresser ensemble. Une entreprise avance lorsqu'elle sait intégrer les innovations sans renoncer à ce qui constitue son identité, tout en donnant à ses équipes les moyens de prendre part à cette évolution.

Se transformer pour rester dans la course. Mais surtout pour continuer à avancer collectivement.

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 Riccobono - [www.riccobono.fr](http://www.riccobono.fr)

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.



Toutes les Saisons sont  
bonnes pour déguster  
nos Cuvées : Bienvenue  
à l'Automne

CHÂTEAU REILLANNE

*Enna*

CÔTES DE PRO  
APPELATION D'ORIG



**REILLANNE**  
LES VIGNOBLES CHEVRONVILLETTE



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

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



## LE SIS

- 8 Toujours à l'avant-garde

## Services aux entreprises & mobilité

- 29 **Entrepreneuriat** : près de 90 % de porteurs de projets prêts à se lancer
- 31 **Phoenix**, le nouvel envol de Reborn
- 32 **Galice** - De l'entrepreneuriat au réemploi solidaire : Rémi Favier-Cals donne une seconde vie au verre
- 34 **Mon Agent de Maintenance** : convivialité, réactivité, qualité
- Ecole Riselead** :
- 36 **Viviane Calamand**  
« Être différent ne signifie pas être moins capable »
- 38 **Alyson Pratensi**  
Donner sa chance à tout le monde

## IT industries & biotechs

- 40 **L'Institut du Cœur Jean Louis Noisiez** ouvre ses portes
- 41 De Valbonne à Antibes, **Fadma Lakhali et Marie-Anne Carpine**, deux jeunes chercheuses azuréennes récompensées

## Finances, tertiaire recrutement & formation

- 43 **Credit Hypothecaire** : Sur la Côte d'Azur, vers une pierre plus liquide
- 44 **Transmission viticole** : jusqu'à 20 M€ de foncier peuvent désormais bénéficier de l'exonération à 75 %
- 45 Une première certification **Great Place To Work®** pour la Caisse d'Épargne Côte d'Azur, qui renforce la marque employeur
- 46 **Caisse D'Épargne Côte D'azur**  
Facturation électronique : la CECAZ accompagne ses clients dans la transition

## Energies, environnement & initiatives durables

- 48 **Éolien flottant** : Fos-sur-Mer se positionne sur une nouvelle filière industrielle
- 49 **Le Pôle Mer 06** ouvre ses portes à Villefranche-sur-Mer

## BTP, artisanat, habitat & immobilier

- 51 **Logement étudiant** : À Nice, la résidence Trotabas mise sur le bois, le bas carbone et la performance énergétique
- 52 **Hygiène 4D**  
50 ans d'expertise, un même réflexe : anticiper !

## Intercommunalités & vie des municipalités

- 55 **MANE** investit 45 M€ dans un nouveau centre de création à Bar-sur-Loup
- 56 **Port Vauban** : nouvelle étape franchie avec la rénovation du quai Pierre Merli
- 58 **Pays de Grasse** - La RTE, pour ancrer l'engagement des entreprises dans le territoire

## CHR, événementiel & loisirs

- 62 **Solestia** pose ses valises à Nice
- 66 **Le Park Mougins**, L'écrin d'élégance au service de tous vos événements d'entreprise
- 68 **Été Indien : En Sardaigne**, loin du surtourisme, le charme sauvage de la Costa Rossa  
**A Majorque**, la parenthèse naturelle de Jumeirah Mallorca
- 70 **Padel Quest Awards**  
Le 3 décembre au Park Mougins, une soirée exceptionnelle mettra à l'honneur les talents d'aujourd'hui, les stars de demain et tous ceux qui font grandir le padel, avec la remise de trophées aux lauréats.





VOTRE TOURNOI DE PADEL

# SUR MESURE

Faites de votre prochain événement d'entreprise un moment fort, **fédérateur** et **mémorable** avec World Padel Quest.



Nous concevons et organisons des tournois de padel sur mesure pour vos collaborateurs, clients et partenaires.

## SUR MESURE

Un tournoi à votre image, adapté à vos objectifs



## FÉDÉRATEUR

Renforcez les liens et stimulez l'esprit d'équipe



## MÉMORABLE

Une expérience unique dont on se souvient



## CLÉ EN MAIN

Organisation complète, zéro contrainte pour vous



OFFREZ PLUS QU'UN ÉVÉNEMENT

*Vivez l'expérience*







# LE SIS TOUJOURS À L'AVANT-GARDE

Depuis sa création à Grasse en 2004, LE SIS Groupe n'a cessé de faire évoluer ses métiers et son organisation pour répondre aux enjeux du secteur de l'après-sinistre. D'abord spécialisé dans le sauvetage, la décontamination et l'assèchement des bâtiments et des biens, le Groupe propose aujourd'hui des activités transverses et agiles, pour englober les opérations de prévention et d'embellissement. LE SIS est en mesure d'offrir à ses clients des expertises intervenant à chaque étape du cycle de vie du bâtiment : agrandissement, réagencement, réhabilitation, rénovation, retrait de matériaux dangereux, maintenance des réseaux aérauliques, traitement de pièces textiles... et évidemment en cas de sinistre que sont les incendies, dégâts des eaux, inondations et autres pollutions.

**A**vec son catalogue complet et ses six implantations dans le Sud-Est, LE SIS ouvre aujourd'hui un nouveau chapitre de son développement. Pour son dirigeant, Michel Blasi, cette nouvelle étape passe par une gouvernance élargie, de nouveaux outils digitaux et une exploitation plus fine de la donnée, sans jamais perdre de vue ce qui fait l'identité du Groupe : la proximité et l'humain.

## 22 ans : que de chemin parcouru !

Michel Blasi : Si je regarde un peu en arrière, je constate que nous ne nous sommes jamais arrêtés pour nous stabiliser. D'année en année, nous avons toujours cherché à challenger notre marché, avec une recherche permanente d'innovation dans le service pour maintenir notre attractivité. Ces dernières années, le marché de la réparation après sinistre s'est fortement

concentré, avec l'arrivée massive de fonds d'investissement et le rapprochement de nombreux acteurs. Nous avons fait le choix de rester souverains et de défendre notre modèle régional aux côtés de Qualisin, réseau national d'indépendants créé en 2014 dont nous sommes les co-fondateurs. Nous conservons ainsi une véritable proximité avec nos clients tout en ayant une visibilité nationale.



6 Agences, un seul numéro

**0 820 820 806**

Service 0,15 € / min  
+ prix appel

### Agence Côte d'Azur

Parc d'activités ArômaGrasse  
45 boulevard Marcel Pagnol  
06130 Grasse

### Agence Marseille Provence

Bât. 3b2 Athélia V Parc des Restanques  
390 Avenue des Rosiers  
13600 La Ciotat

### Agence Toulon Var

Parc d'activités Les Andues  
1 avenue de l'Arlésienne prolongée  
83210 Solliès Pont

### Agence Corse

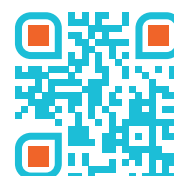
Local N°13 - Z.A. De Tragone  
Route du Canale di Melo  
20620 Biguglia

### Agence Monaco

Sanisfaction - Le Talaria  
7 rue de l'Industrie  
98000 Monaco

### Agence Languedoc-Roussillon

Z.A.E du Roucagnier  
361 Rue du Roucagnier  
34400 Lunel-Viel



**le-sis.com**  
info@le-sis.com



# MICHEL BLASI

Fondateur et dirigeant  
du groupe LE SIS

## EN CHIFFRES

### 6 marques

LE SIS primo, LE SIS réno,  
LE SIS airtech, LE SIS detox,  
LE SIS netpress et Sanisfaction

### 100 salariés

au sein du groupe

### 14 M€

de Chiffre  
d'Affaires en 2025

### Evolution du CA

2018 > 8,4 M€

2019 > 9,8 M€

2020 > 12 M€

“ La vitesse à laquelle nous nous déployons, l'exécution du chantier, mais aussi notre capacité à rassurer le client constituent notre signature. C'est cette combinaison entre expertise, proximité et qualité de service qui fait notre différence. ”



### Votre développement s'est également accompagné d'une diversification importante des activités...

Nous avons progressivement élargi nos savoir-faire pour proposer depuis plusieurs années une prise en charge globale. Le Groupe s'est en effet structuré autour de plusieurs métiers complémentaires : le sauvetage après sinistre, les nettoyages spécialisés et la recherche de fuite (LE SIS primo), la rénovation tous corps d'état (LE SIS réno), l'hygiène aéraulique, la maintenance des réseaux et le CVC (LE SIS airtech), le désamiantage et la démolition (LE SIS détox), le traitement des textiles (LE SIS netpress). A cette pluridisciplinarité, se rajoute un maillage territorial qui permet d'intervenir au plus près de nos clients à travers nos 6 agences réparties dans le Sud-Est : Côte d'Azur, Var, Provence, Occitanie, Corse et Monaco (sous la marque Sanisfaction). Cette organisation nous permet de mettre les différents métiers au service les uns des autres lorsque les chantiers nécessitent une réponse globale, ce qui est régulièrement le cas.

La réparation après sinistre représente aujourd'hui environ 75 % du chiffre d'affaires du Groupe. En une vingtaine d'années, nous avons donc réussi à développer 25 % de notre activité sur d'autres marchés, en nous appuyant sur les mêmes savoir-faire. Nous venons ainsi équilibrer notre modèle économique en réduisant notre dépendance à la seule sinistralité.

### Pourquoi était-il important, à ce stade de l'histoire de LE SIS, de faire évoluer votre organisation ?

Nous avons souhaité anticiper les transformations profondes de notre environnement. Le monde change, et tout se fait différemment : les affaires, le recrutement, les achats, la communication, mais aussi la relation client. Aujourd'hui, nous devons intégrer dans nos pratiques les notions de traçabilité et de transparence. Le digital et l'intelligence artificielle participent pleinement à cette transformation. Ils nous apportent de nouvelles possibilités d'analyse et un gain supplémentaire de performance. Nous devons nous saisir de ces outils pour continuer à progresser, tout en poursuivant notre transition écologique et en conservant l'humain au centre de nos décisions.

### Cette évolution a conduit à une nouvelle organisation de la gouvernance ?

Oui. Nous avons choisi d'élargir la gouvernance afin d'accompagner cette nouvelle phase de développement.

Ainsi, nous avons intégré de nouvelles compétences. Bruno Guichard nous a rejoints comme Directeur des opérations. Il pilote l'ensemble des activités et accompagne leurs managers. Carole Giffard, Responsable Administrative et Financière, a notamment pris en charge le contrôle de gestion et l'administration des ventes. Audrey Rochon, Responsable développement des compétences et partenariats, intervient de manière transverse entre les services, les métiers et les clients.

Cette complémentarité nous permet de travailler davantage en transversalité et de préparer l'avenir avec une vision plus globale. Chacun apporte son expertise, tout en conservant un objectif commun : faire progresser l'entreprise et continuer à développer la qualité de service.

### Concrètement, qu'est-ce qui évolue dans le fonctionnement du Groupe ?

Nos process, pour commencer. Et surtout nos outils. La priorité est donnée au digital.

Les API permettent désormais de connecter les différents acteurs. Nous déployons donc progressivement des outils métiers, activité par activité et agence par agence. D'autres solutions viennent également se combiner entre les différents services.

Notre stratégie tend vers le zéro papier. Mais l'objectif n'est pas de digitaliser pour digitaliser. Il s'agit de conserver une colonne vertébrale dans nos process et de permettre à chacun de consacrer son temps à ce qui apporte réellement de la valeur. L'humain ne doit plus absorber toutes les tâches répétitives et administratives. Nous voulons que nos collaborateurs puissent consacrer davantage

d'énergie à la réflexion, à l'analyse, à la décision et à la relation client. C'est une évolution qui doit nous permettre de gagner en performance, mais aussi d'améliorer le quotidien des équipes. Les deux sujets sont liés.

### Qu'est-ce qui est attendu aujourd'hui d'une entreprise comme LE SIS par ses clients et ses donneurs d'ordre ?

La rapidité d'intervention reste évidemment fondamentale, mais elle constitue aujourd'hui un pré-requis. Il y a également une forte exigence de traçabilité et de visibilité. Notre objectif consiste donc à intervenir rapidement, mais aussi à accompagner le client, à le rassurer et à bien communiquer sur l'ensemble de son parcours.

D'une manière plus générale, la digitalisation et l'engagement RSE sont des attendus forts de notre clientèle.

La vitesse à laquelle nous nous déployons, l'exécution du chantier, mais aussi notre capacité à rassurer le client constituent notre signature. C'est cette combinaison entre expertise, proximité et qualité de service qui fait notre différence.

### Le profil des sinistres évolue lui aussi. Est-ce un autre facteur de transformation pour le secteur ?

Le profil des sinistres a beaucoup changé. Aux incendies domestiques et aux dégâts des eaux se sont ajoutés des phénomènes comme la sécheresse, les feux de forêt, les tempêtes, les inondations, les glissements de terrain ou les éboulements.

Le changement climatique crée des événements plus nombreux ou plus difficiles à anticiper. Les incendies que nous avons connus récemment dans le Sud en sont une illustration. Lorsque plusieurs événements surviennent simultanément, l'ensemble de la profession doit être capable de mobiliser rapidement des ressources importantes.

L'enjeu est donc de pouvoir absorber ces volumes d'activité, mais aussi de mieux les comprendre. Nous disposons aujourd'hui d'un volume de données qui nous permet d'analyser plus finement la sinistralité, les besoins des clients et notre propre efficacité.

C'est là que les outils prennent tout leur sens : la data doit nous permettre de mieux anticiper et de faire évoluer nos organisations pour être toujours plus performants demain.

“ L'humain ne doit plus absorber toutes les tâches répétitives et administratives. Nous voulons que nos collaborateurs puissent consacrer davantage d'énergie à la réflexion, à l'analyse, à la décision et à la relation client. ”





**Cette capacité à mesurer et à analyser change-t-elle votre manière de piloter l'entreprise ?**

Oui. Aujourd'hui, avec le volume d'affaires que nous traitons, nous pouvons mesurer beaucoup plus précisément notre efficacité, suivre la relation client et identifier les évolutions de marché.

Nous participons également, avec nos confrères et les différents acteurs de l'après-sinistre, à plusieurs commissions de réflexion sur des sujets comme le traitement des déchets ou la réglementation. Nous avons tout intérêt à réfléchir collectivement aux évolutions de nos métiers. Notre ambition est d'utiliser cette connaissance pour continuer à développer nos activités, notamment en dehors du seul champ du sinistre. Nous avons déjà commencé à le faire et nous voulons aller plus loin sur des marchés où nos savoir-faire peuvent apporter une véritable valeur ajoutée.

**Comment conserver le côté humain qui fait partie de l'identité LE SIS dans cette transformation ?**

C'est une question essentielle. Nous devons conserver nos compétences, notre savoir-faire et cet amour du métier qui est très fort chez nous, tout en continuant à développer les aptitudes managériales et les savoir-être.

S'adapter, nous le faisons depuis 22 ans. Mais nous voulons continuer à faire nos propres choix et construire notre propre modèle qui est finalement assez simple : maintenir l'engagement collaborateur au service de la satisfaction client. Nous faisons un métier de passion et il faut qu'il le reste !

**Comment créer les conditions favorables à cette évolution ?**

Par l'accompagnement des équipes, d'abord. L'écoute, la formation et des outils plus performants qui les déchargent des tâches répétitives font partie des réponses.

Nous travaillons aussi sur les conditions de travail, avec notamment l'extension de nos locaux et la création d'espaces de détente. Nous voulons que le développement de l'entreprise bénéficie également à ceux qui la font vivre au quotidien.

Notre ambition est finalement de poursuivre ce qui a toujours été notre moteur : nous adapter sans perdre notre identité, développer nos savoir-faire et rester proches de nos clients.

Aujourd'hui, la digitalisation des outils et une organisation plus transversale nous donnent de nouveaux moyens pour y parvenir.

*“La réparation après sinistre représente aujourd'hui environ 75 % du chiffre d'affaires du Groupe. En une vingtaine d'années, nous avons donc réussi à développer 25 % de notre activité sur d'autres marchés, en nous appuyant sur les mêmes savoir-faire.”*





# BRUNO GUICHARD

Directeur des opérations

“ Mon rôle de directeur des opérations est aujourd'hui de contribuer à donner au groupe LE SIS encore plus de force, en permettant à chacun de travailler efficacement et aux différentes entités de fonctionner de manière toujours plus fluide. ”





# MESURER POUR TRANSFORMER

Ingénieur spécialisé dans les questions d'urbanisme, Bruno Guichard a évolué pendant plusieurs années dans le secteur de l'expertise immobilière et de l'entrepreneuriat, avant de rejoindre en 2025 LE SIS en qualité de Directeur des opérations. Aux côtés de Michel Blasi, il accompagne aujourd'hui le développement du Groupe, avec une attention particulière portée à la structuration de l'organisation, à la sécurisation des acquis et à l'évolution des outils et des compétences. Une mission qui s'inscrit dans une ambition plus large : consolider les savoir-faire du Groupe et développer de nouvelles activités à plus forte valeur ajoutée.

## **B**runo, votre parcours professionnel se situe aux confins de l'ingénierie, de l'immobilier et de l'entrepreneuriat : expliquez-nous...

Bruno Guichard : Je suis originaire du Jura, une région à laquelle je suis très attaché. Après des études de mathématiques, j'ai choisi de m'orienter vers les métiers du géomètre. J'ai préparé un BTS de Géomètre, puis obtenu en 2012 un diplôme d'ingénieur à la suite d'une validation d'acquis professionnels. Assez tôt et en parallèle de mon parcours professionnel, j'ai été investi associativement dans la JCE (Jeune Chambre Economique) d'Antibes : j'y ai passé dix années actives qui m'ont valu de très belles rencontres.

J'ai ensuite évolué dans différents cabinets de géomètre-expert, avant de rejoindre Kinaxia, startup spécialisée dans les solutions innovantes d'expertise immobilière et d'urbanisme réglementaire dématérialisé. J'y ai notamment pris la responsabilité du pôle « Copropriétés ».

Cette expérience m'a également conduit à reprendre mes études et à obtenir un Master de stratégie et management à Skema. J'ai ensuite développé une nouvelle filiale consacrée aux sujets de mesurage et aux problématiques juridiques spécifiques à la copropriété. Cette période m'a permis de développer une double approche, à la fois technique et entrepreneuriale, qui constitue encore aujourd'hui un socle important dans ma manière d'appréhender la transformation des entreprises. Par la suite, j'ai successivement pris la direction de l'expertise chez Preventimmo, puis la Direction Produits et de l'expertise métier. Des fonctions qui m'ont permis de développer une connaissance approfondie de la prévention des risques environnementaux, technologiques et miniers, ainsi qu'une expérience de la digitalisation des métiers. Avec le recul, le parallèle est intéressant : je suis passé de la prévention des risques à la recherche de solutions qui permettent d'en réparer les conséquences avec LE SIS !

## **Comment rencontrez-vous Michel Blasi ?**

Par l'intermédiaire d'un ami commun, à l'occasion d'une randonnée entre copains qui se déroulait sur plusieurs jours. Nous avons

rapidement sympathisé et nous nous sommes ensuite revus. À cette période, je venais de créer mon activité de conseil en transformation des entreprises. Nous avons commencé à échanger sur LE SIS, son histoire, ses savoir-faire et les perspectives qui pouvaient s'ouvrir au Groupe. J'ai assez vite identifié un certain nombre de leviers permettant d'accompagner cette nouvelle phase de développement. J'ai donc commencé par mener une phase d'audit de près de six mois au sein de l'entreprise, avant de prendre la direction des opérations.

*“ La sécurisation de l'entreprise passe notamment par une gouvernance claire et par des systèmes d'information fiables et maîtrisés. Nous avons engagé un travail d'industrialisation de certains process afin de gagner en mobilité, en sécurité et en efficacité. ”*

## **Après cet audit, quelles ont été vos conclusions et comment doivent-elles se traduire dans votre action ?**

L'audit a surtout permis de mettre en évidence la richesse des savoir-faire de LE SIS et le potentiel du Groupe. Mon rôle de directeur des opérations est aujourd'hui de contribuer à leur donner encore plus de force, en permettant à chacun de travailler efficacement et aux différentes entités de fonctionner de manière toujours plus fluide.

Cela passe par la poursuite de la structuration de notre organisation, l'évolution de certains outils et l'accompagnement des équipes. Nous avons déjà engagé plusieurs actions sur ces différents volets, notamment en matière de gouvernance, de process, de finance et de ressources humaines.

Un enjeu important réside également dans la montée en compétence des collaborateurs et des managers, en leur apportant, au-delà de leurs acquis techniques, une culture financière et managériale qui leur permette de mieux appréhender leur rôle dans le fonctionnement global du groupe.

Mon objectif est donc de travailler à 360°, en veillant à ce que chacun puisse pleinement prendre sa place et que les périmètres de responsabilité soient clairement définis. Nous cherchons à conduire cette évolution de la manière la plus respectueuse et humaine possible et j'ai pleinement conscience que ces transformations ont un impact sur le quotidien des équipes. Je veux saluer ici leur capacité d'adaptation, leur résilience et leur compréhension des enjeux.

Avec Audrey Rochon, nous travaillons également sur le long terme à la préparation des cadres de demain. La gestion des talents et des compétences est un sujet essentiel pour LE SIS, qui possède des savoir-faire très spécifiques. La transmission de ces compétences et leur développement constituent donc un véritable enjeu pour l'avenir.

## **Votre mission est donc aussi de faire évoluer l'organisation tout en préservant ce qui fait la force du Groupe ?**

Exactement. Il s'agit avant tout d'accompagner une entreprise qui possède déjà des acquis solides et des expertises reconnues, tout en lui donnant les moyens de poursuivre son développement.

La sécurisation de l'entreprise passe notamment par une gouvernance claire et par des systèmes d'information fiables et maîtrisés. Nous avons engagé un travail d'industrialisation de certains process afin de gagner en mobilité, en sécurité et en efficacité.

Dans notre secteur, la charge administrative et les exigences réglementaires sont importantes. Il est donc nécessaire de pouvoir automatiser certaines tâches sans valeur ajoutée, pour permettre aux équipes de se concentrer sur ce qui constitue réellement notre valeur : l'expertise, le savoir-faire et la qualité de l'accompagnement de nos clients.





“ Nous avons des parcours et des approches complémentaires avec Michel. Il connaît parfaitement l'entreprise, ses métiers, ses équipes et son environnement. De mon côté, j'apporte une expérience de la transformation des organisations, du développement d'activités et de la structuration des entreprises. ”

Nous avons également fait le choix d'internaliser le contrôle de gestion, avec l'arrivée de Carole Giffard. C'est une évolution importante, car elle nous permet de mieux capter et analyser nos données pour disposer d'un pilotage plus fin de l'activité.

Je dis souvent — cela me vient certainement de mon métier de géomètre — que tout ce qui ne se mesure pas ne peut pas s'améliorer. La donnée doit donc être au service du pilotage et de la performance.

#### Comment définissez-vous votre complémentarité avec Michel Blasi ?

Nous avons des parcours et des approches complémentaires. Michel connaît parfaitement l'entreprise, ses métiers, ses équipes et son environnement. De mon côté, j'apporte une expérience de la transformation des organisations, du développement d'activités et de la structuration des entreprises. Cette

complémentarité nous permet de travailler à la fois sur ce qui fait la force de LE SIS aujourd'hui et sur ce que nous voulons construire demain. L'objectif n'est évidemment pas de transformer pour transformer, mais de donner au Groupe les moyens de capitaliser sur ses acquis et d'accélérer son développement.

#### Quelles sont justement vos perspectives de développement ?

Nous avons plusieurs axes de développement, avec une volonté claire : développer nos savoir-faire sur des activités à plus forte valeur ajoutée, en dehors du seul champ des sinistres.

Le nettoyage spécialisé constitue notamment un axe important. Nous souhaitons particulièrement développer notre présence dans l'industrie, où nos compétences peuvent répondre à des besoins spécifiques et où il existe de belles perspectives de développement.

Nous travaillons également sur des activités permettant de créer davantage de récurrence et sur le développement de l'entretien préventif. L'enjeu est de ne pas uniquement intervenir dans une logique de réaction au sinistre, mais de pouvoir accompagner nos clients dans la durée.

Cette diversification s'inscrit dans la continuité de ce qui fait l'ADN de LE SIS : une expertise technique forte, des savoir-faire spécifiques et la capacité à apporter des réponses adaptées à des problématiques complexes.

Notre ambition est donc de consolider les activités historiques du Groupe tout en ouvrant de nouveaux territoires de croissance, notamment dans le nettoyage spécialisé et l'industrie. C'est cette combinaison entre nos acquis et notre capacité à nous développer sur de nouveaux marchés qui doit nous permettre de poursuivre l'histoire de LE SIS.



# A LA CONQUÊTE DE NOUVEAUX MARCHÉS

MARIE-DOMINIQUE  
**BLASI**

Responsable d'activité LE SIS NETPRESS

Indéfectible soutien de son époux dans la conduite du développement du groupe LE SIS depuis sa création en 2004, Marie-Dominique Blasi a dans un premier temps secondé Michel sur des fonctions administratives, avant d'ajouter une branche d'activité à l'entreprise avec la création de Netpress, le pressing lié au traitement du linge et des textiles après-sinistre, qu'elle a progressivement structuré et qui ouvre aujourd'hui de nouvelles perspectives.

## **V**ous dirigez l'activité Netpress chez LE SIS. En quoi cela consiste-t-il ?

Marie-Dominique Blasi : Jusqu'en 2020, nous externalisons le service de pressing et de nettoyage textile après sinistre. Lorsque notre partenaire principal a fermé ses portes, nous avons racheté ses machines et son savoir-faire. J'ai alors été formée à cette activité, puis j'ai moi-même formé mon équipe aux spécificités du nettoyage de textiles après sinistre. C'était une idée de Michel. Il s'est dit que j'aimais le contact avec les clients et que cette activité allait particulièrement me convenir. Il m'a convaincue de me lancer. Avec le recul, il avait plutôt bien cerné ce qui pouvait me correspondre !

## Quelles sont aujourd'hui les spécificités de Netpress ?

Notre métier de base est le nettoyage des textiles après sinistre et notre savoir-faire est reconnu, mais nous cherchons constamment à monter en qualité et à moderniser nos process. Nous avons fait le choix de l'acqua-nettoyage (méthode professionnelle de nettoyage à l'eau qui remplace le nettoyage à sec et l'utilisation de solvants) que nous avons couplé avec l'injection d'eau ozonée, beaucoup plus écologique et plus efficace. Le lavage à froid ou basse température, des cycles plus courts, une moindre utilisation de produits lessiviels et un nettoyage en profondeur dans le respect des fibres : cette technologie nous apporte d'excellents résultats. C'est aussi une façon de faire évoluer notre offre en intégrant des pratiques plus responsables, sans jamais transiger sur la qualité du traitement.

## Le nettoyage textile après sinistre demande également une grande précision...

L'activité est très fluctuante. Elle dépend bien sûr de la sinistralité, mais aussi d'autres facteurs, comme la prise de conscience des acteurs quant à l'intérêt de faire appel à nos services. Nous proposons des prestations de qualité premium tout en nous adaptant aux spécificités de chaque demande et la traçabilité de notre travail est très stricte. Chaque article est inventorié à l'arrivée dans nos ateliers, nous établissons des devis extrêmement détaillés, qui peuvent parfois compter jusqu'à 1 000 lignes ! Nous sommes également missionnés pour nettoyer des articles de grande valeur. Ce sont des pièces qui nécessitent un traitement technique de qualité et une véritable connaissance des textiles et des sources de pollution. Derrière chaque pièce qui nous est confiée, il y a souvent une histoire, un souvenir, un pan de vie, une nécessité, une valeur sentimentale. Nous nous attachons à rendre un travail soigné.

“ Nous avons aujourd'hui un véritable savoir-faire dans le traitement des textiles que nous souhaitons mettre au service de nouveaux clients et de nouveaux marchés, sans perdre l'exigence qui caractérise Netpress. ”

## Comment voyez-vous aujourd'hui l'évolution de Netpress au sein du groupe ?

Cette année, notre organisation évolue avec une nouvelle structuration qui doit notamment permettre de soulager Michel. La création du poste de directeur des opérations, tout comme l'élargissement de la gouvernance de l'entreprise, participe à cette évolution. Toutes ces nouveautés dynamisent le groupe et permettent à chacun de mieux se concentrer sur son domaine d'expertise.

De son côté, l'activité Netpress s'est stabilisée l'an dernier et 2026 devrait être une bonne année. Nous réfléchissons également sérieusement à développer d'autres marchés, hors sinistre, sur des volumes plus importants et en direction des professionnels. Nous avons par exemple commencé à élargir notre offre aux parfumeurs et aux industriels. L'idée est de conserver ce qui fait notre différence : une prestation de qualité, à forte valeur ajoutée. Nous avons aujourd'hui un véritable savoir-faire dans le traitement des textiles que nous souhaitons mettre au service de nouveaux clients et de nouveaux marchés, sans perdre l'exigence qui caractérise Netpress.





## CAROLE GIFFARD

Responsable administrative  
et financière

“ Le rôle de product owner me plaît : il reste très analytique, mais permet surtout de faire le lien entre les besoins des utilisateurs, les outils et les objectifs de l'entreprise. ”





# PILOTER POUR GRANDIR

Responsable administrative et financière de LE SIS depuis 2025, Carole Giffard accompagne la structuration du Groupe à travers le contrôle de gestion, le suivi de la performance et la digitalisation des fonctions administratives et financières.

Son objectif : donner aux équipes et aux dirigeants les bons outils pour mieux comprendre l'activité, anticiper et accompagner le développement de l'entreprise.

## Carole, quel a été votre parcours avant de rejoindre LE SIS ?

Carole Giffard : Je suis originaire de Lyon, où j'ai grandi et étudié. Après une Licence de mathématiques suivie d'une école de commerce, j'ai commencé ma carrière chez Renault Trucks / Volvo IT, puis intégré Sogeti Capgemini, où j'ai travaillé dans le contrôle de gestion avant de prendre la direction du Sud de la France en 2009. Après une pause consacrée à mes enfants, j'ai repris le travail en 2016, d'abord dans une startup spécialisée dans la santé, puis, en 2019, dans l'urbanisme et l'expertise immobilière, comme contrôleur de gestion. J'ai ensuite rejoint LE SIS en septembre 2025.

## Que recouvre votre métier de contrôleur de gestion ?

Le contrôle de gestion constitue, pour moi, une véritable aide au pilotage de l'entreprise. Il permet au dirigeant de prendre des décisions grâce aux chiffres et aux KPIs (Key Performance Indicators, ou indicateurs clés de performance). De bons indicateurs permettent de mieux prévoir et d'analyser ce qui fonctionne ou doit être amélioré. Le chiffre n'est intéressant que s'il permet de comprendre ce qui se passe réellement dans l'entreprise et d'agir en conséquence.

## À votre arrivée chez LE SIS, quels étaient les principaux enjeux ?

Il y avait beaucoup de choses à construire et à structurer, mais surtout une réelle volonté d'accompagner le développement de l'entreprise. J'ai notamment pris en charge la mise en place du contrôle de gestion. Il est essentiel d'échanger avec les opérationnels : les chiffres ne doivent pas rester des données abstraites, ils doivent avoir une signification et permettre de comprendre le business.

Ma fonction comporte également la gestion des équipes comptables, les achats et la facturation. Le recouvrement est externalisé, mais j'en conserve la responsabilité.

## Vous avez également fait évoluer l'organisation de l'administration des ventes. Pourquoi ?

L'administration des ventes représentait une charge importante pour un seul collaborateur. Caroline et Marion vont désormais piloter l'ADV, sur les aspects opérationnels et managériaux, et me seront rattachées.

Cette fonction est particulièrement stratégique dans nos relations avec les compagnies

d'assurance. Nous avons besoin d'un suivi opérationnel et analytique pour analyser nos coûts moyens et notre performance. Les assureurs nous confient des missions en fonction de leurs propres KPIs. Nous construisons donc des tableaux de bord permettant d'analyser nos coûts, nos délais, mais aussi la qualité de nos prestations et la satisfaction client. J'aime comprendre l'opérationnel : c'est lui qui permet de décrypter les chiffres.

## La digitalisation fait également partie de vos chantiers. Quelle place lui accordez-vous ?

Je viens d'entreprises qui travaillent majoritairement dans la tech et j'aime la digitalisation. Nous devons continuer à numériser nos processus pour tendre vers le zéro papier.

J'ai notamment mis en place la signature électronique certifiée, ainsi qu'un outil de digitalisation des factures fournisseurs et sous-traitants. Tout est tracé, ce qui évite les erreurs et les pertes de temps, et améliore le quotidien des équipes.

Un nouvel ERP est également en cours de déploiement sur l'activité de recherche de fuites. Il doit nous permettre de traiter plus efficacement une activité qui génère beaucoup de factures et qui nécessite des délais très courts. L'enjeu est aussi sa compatibilité avec les API des clients et mandants. Le déploiement se fera ensuite sur les autres activités.

## Ces outils doivent donc accompagner le développement de LE SIS ?

Oui. La construction du budget, la remontée des chiffres et l'analyse de la rentabilité font partie de mon travail quotidien. L'objectif est d'avoir des outils capables d'accompagner la croissance de l'entreprise et de nous permettre de travailler de manière toujours plus efficace.

Dans mon précédent poste, j'avais également été chef de projet pour la mise en place d'un nouvel outil de facturation, tout en étant responsable de l'ADV. Le rôle de product owner me plaît : il reste très analytique, mais permet surtout de faire le lien entre les besoins des utilisateurs, les outils et les objectifs de l'entreprise.

## Quel regard portez-vous sur les perspectives de développement du Groupe ?

Le cœur de l'activité me plaît beaucoup. On est loin d'être une « simple » entreprise du bâtiment. Nos métiers et nos savoir-faire sont spécifiques et nous avons de belles perspectives devant nous. Ma casquette doit nous permettre de mieux prévoir et d'anticiper, afin d'accompagner le développement de l'entreprise et, à terme, d'augmenter notre relevé de missions. Je n'en suis pas encore là, mais c'est un beau défi que nous allons relever ensemble !

“ De bons indicateurs permettent de mieux prévoir et d'analyser ce qui fonctionne ou doit être amélioré. Le chiffre n'est intéressant que s'il permet de comprendre ce qui se passe réellement dans l'entreprise et d'agir en conséquence. ”





# FAIRE DE L'EXPÉRIENCE UN MOTEUR D'AVENIR

Entrée chez LE SIS en 2006 comme déléguée commerciale, Audrey Rochon a accompagné toutes les grandes étapes de transformation de l'entreprise, devenue en vingt ans un groupe régional de référence dans l'après-sinistre. Aujourd'hui Responsable développement des compétences et partenariats, elle est à la croisée de plusieurs enjeux : entretenir les relations avec les partenaires stratégiques, faciliter la transmission des savoir-faire, accompagner les évolutions professionnelles et renforcer la cohésion entre les équipes et les agences. Un rôle de trait d'union, au moment où LE SIS se donne de nouveaux moyens pour poursuivre son développement.

## Audrey, vous n'êtes pas nouvelle au sein du Groupe LE SIS...

Audrey Rochon : Cela fait 20 ans cette année que je travaille pour LE SIS. Je suis effectivement l'une des plus anciennes salariées du Groupe !

## Quelle a été votre évolution au sein de l'entreprise ?

Je suis arrivée en 2006, à une époque où LE SIS avait pour unique métier le sauvetage après sinistre (décontamination & assèchement), ce qui correspond aujourd'hui à l'activité de LE SIS Primo. Je chiffrais alors les interventions du métier historique du groupe. Je suis ensuite devenue responsable commerciale, puis responsable d'activité LE SIS primo. En 2018, j'ai pris la responsabilité des projets et des synergies, couplée à l'animation du réseau national Qualisin, dont LE SIS est membre co-fondateur.

J'ai donc accompagné le développement de l'entreprise, la diversification de ses métiers et son évolution vers le Groupe que nous connaissons aujourd'hui.

## Comment vous positionnez-vous dans cette évolution ?

Avec 20 ans d'expérience, j'ai acquis une connaissance significative des métiers de l'après-sinistre. Cela m'amène aujourd'hui à prendre en charge les partenariats stratégiques. Nous avons notamment des agréments avec les compagnies d'assurance et nous devons entretenir ces relations dans la durée.

Mais mon rôle évolue également autour de la capitalisation et de la transmission des savoir-faire clés. Il s'agit d'accompagner les équipes, les nouveaux entrants ou les collaborateurs qui évoluent vers de nouvelles fonctions, afin qu'ils comprennent nos métiers et leur environnement. Ce n'est d'ailleurs pas complètement nouveau pour moi. Depuis plusieurs années, j'organise des journées d'intégration pour les nouveaux collaborateurs. Nous y expliquons ce qu'est un sinistre, quels sont les différents acteurs du secteur, comment fonctionnent nos marchés et quelle est la chaîne de décision et de règlement.

C'est un moment important parce qu'il permet d'appréhender l'environnement dans lequel chacun va travailler, mais aussi de créer du lien. C'est un espace de partage qui permet ainsi de

découvrir l'ensemble des activités et marchés du groupe et les différents métiers internes : cela facilite l'intégration.

## L'acquisition et la transmission des compétences sont donc également au cœur de votre mission ?

Oui. Nous travaillons notamment avec les OPCO sur des contrats de professionnalisation dans la branche propreté, avec des tuteurs et formateurs internes qui participent à l'acquisition des compétences.

Cela permet de sécuriser la formation des nouveaux collaborateurs et de leur proposer un véritable parcours d'apprentissage, avec des bilans intermédiaires qui permettent de suivre la montée en compétence.

La diffusion des bonnes pratiques, l'évolution interne et l'accompagnement à la prise de poste font également partie de mes missions. L'objectif est que chacun puisse progresser et trouver sa place dans le Groupe.

“La diffusion des bonnes pratiques, l'évolution interne et l'accompagnement à la prise de poste font également partie de mes missions. L'objectif est que chacun puisse progresser et trouver sa place dans le Groupe.”

Il y a aussi tout le volet cohésion, culture d'entreprise et communication interne. Avec plusieurs métiers et plusieurs agences, il est important de maintenir ce lien entre les collaborateurs et de diffuser la culture et les actualités de l'entreprise. L'édition trimestrielle du journal interne M'SIS joue ce rôle depuis 15 ans, tout comme LE SIS day, événement annuel auquel participe l'ensemble des équipes. La communication externe contribue également à cette dynamique par la mise en lumière de nos réalisations, de nos savoir-faire et de nos collaborateurs.

## Vous êtes finalement un peu la mémoire vive de l'entreprise !

Oui, c'est un peu ça ! Je fais le lien entre le passé et le futur, entre l'intérieur de l'entreprise et l'extérieur, mais aussi entre les collaborateurs. C'est assez lié à ma personnalité : j'aime créer des ponts entre les métiers, les moyens, les personnes et les enjeux.

Après 20 ans, je connais évidemment l'histoire de LE SIS et beaucoup de ceux qui ont contribué à sa construction. Ce qui m'intéresse aujourd'hui, c'est surtout de faire en sorte que cette expérience puisse être utile à la suite de l'histoire.

## 20 ans : comment mesurez-vous le chemin parcouru ?

Lorsque j'ai connu Michel, je travaillais à la Plateforme d'initiative locale d'aide à la création d'entreprise de Grasse (CPE 06, désormais ITA). C'est dans ce cadre que nous nous sommes rencontrés. Deux ans plus tard, il m'a proposé de le rejoindre comme collaboratrice dans son équipe d'une dizaine de personnes. Nous sommes 100 aujourd'hui répartis sur 6 agences. Je n'ai pas vu passer ces 20 ans !

Ce qui est passionnant dans notre métier, c'est d'apporter des solutions, d'aider les personnes à tourner la page, à reconstruire et parfois à se reconstruire après un sinistre.

C'est aussi pour cela que le savoir-être est toujours très important dans nos recrutements. Au-delà des compétences techniques, il y a la relation humaine, qui reste au cœur de notre métier.

## Comment cette dimension humaine trouve-t-elle sa place dans une entreprise qui se digitalise ?

Je pense justement que les deux sont complémentaires. La digitalisation nous donne des outils pour gagner en efficacité, mieux partager l'information, suivre nos activités et simplifier certaines tâches. Mais elle ne remplace pas la relation humaine.

Un sinistre peut sembler similaire à un autre sur le papier, mais il n'y en a jamais deux identiques. Chaque situation, chaque bâtiment, chaque client et chaque parcours sont différents. Nous sommes dans le sur-mesure et notre capacité d'adaptation reste donc essentielle.



# AUDREY ROCHON

Responsable développement  
des compétences & partenariats

“ Ce qui est passionnant dans notre métier, c'est d'apporter des solutions, d'aider les personnes à tourner la page, à reconstruire et parfois à se reconstruire après un sinistre. ”

L'enjeu est d'industrialiser ce qui peut l'être, sans industrialiser toutefois la relation. Les outils doivent nous permettre de gagner du temps sur les tâches répétitives pour en consacrer davantage à l'accompagnement du client et à sa satisfaction.

## Votre rôle consiste donc aussi à accompagner les équipes dans cette nouvelle étape ?

Oui, et je le vois davantage comme une opportunité que comme une rupture. Nous avons acquis beaucoup de savoir-faire au fil des années et l'objectif est justement de pouvoir les préserver, les transmettre et les faire évoluer grâce aux nouveaux outils.

Nous devons donner à chacun les moyens de comprendre les changements, de prendre ses marques et de s'approprier les nouveaux modes de fonctionnement. C'est tout l'intérêt de la formation, de l'accompagnement et du partage d'expérience.

LE SIS reste une entreprise de terrain, avec des métiers très concrets et des équipes qui interviennent directement auprès des sinistrés.

## Après 20 ans chez LE SIS, qu'est-ce qui vous donne envie de continuer à avancer ?

Le fait que le groupe continue à se développer et à se réinventer sans perdre son identité.

J'ai connu LE SIS à ses prémices et j'ai vu évoluer les métiers, les équipes, les implantations et l'organisation. Aujourd'hui, nous avons de nouveaux outils, de nouvelles compétences avec l'arrivée de Carole et Bruno notamment, et de nouvelles perspectives.

Mon rôle est finalement de faire en sorte que toutes ces évolutions restent cohérentes avec ce qui fait notre force : nos savoir-faire, notre proximité et notre capacité à travailler ensemble.

C'est aussi ce qui me plaît dans cette nouvelle fonction : continuer à construire des passerelles entre les personnes, les métiers et les partenaires, pour que chacun puisse contribuer pleinement à l'avenir du Groupe.





## ROMAIN LAZARE

Responsable d'exploitation LE SIS PRIMO

# LA FORCE DU TERRAIN

Arrivé chez LE SIS en 2010, Romain Lazare a connu de l'intérieur les différentes étapes de la croissance du groupe. De technicien d'intervention à responsable d'exploitation pour LE SIS Primo, il a progressivement élargi ses responsabilités grâce à la formation interne. Aujourd'hui, il partage son temps entre le terrain et la transmission des savoir-faire auprès des équipes.

### Votre histoire avec LE SIS dure depuis longtemps...

Romain Lazare : Je travaille pour le groupe depuis plus de 16 ans : je fais partie des meubles ! J'y suis entré en intérim en 2010, j'avais 22 ans. Il y avait eu d'importantes inondations en Dracénie. À l'origine, je ne connaissais rien à ce métier, mais j'ai immédiatement été séduit par le contact avec les clients et par le travail sur le terrain.

Au sein de l'entreprise, j'ai ensuite gravi les échelons un à un. Je suis assez rapidement devenu technicien d'intervention sur les sinistres, puis technicien autonome, avant de passer chef d'équipe, chef de chantier et conducteur de travaux. En 2019, je suis devenu responsable d'exploitation pour LE SIS Primo.

« Il ne suffit pas de connaître une technique : il faut savoir dans quelles situations l'utiliser, maîtriser les équipements et transmettre les bons gestes. Intégrer également la santé et la sécurité des collaborateurs au centre de nos décisions est un enjeu prioritaire. »

### Qu'est-ce qui vous a permis d'évoluer au sein de l'entreprise ?

Assez vite, j'ai compris que je pouvais évoluer et c'est notamment grâce à la formation interne que j'ai pu connaître cette ascension professionnelle. J'ai toujours eu envie d'apprendre et de progresser, et l'entreprise m'en a donné les moyens.

Aujourd'hui, mon poste comporte deux facettes. Il y a d'abord une dimension opérationnelle : je continue à intervenir sur des chantiers spécifiques tout au long de l'année. C'est important pour moi de conserver ce lien avec le terrain, avec les équipes et avec la réalité des interventions.

L'autre aspect de mon activité est davantage tourné vers la formation. Je travaille à homogénéiser les compétences de nos équipes. Notre objectif est de transmettre les mêmes savoir-faire aux nouveaux arrivants et de faire en sorte que chacun dispose du même niveau de compétence, quel que soit son secteur d'intervention.

### La formation est donc devenue une véritable composante de votre métier ?

Oui, d'autant que nos métiers évoluent. Les techniques se modernisent et, pour toujours rester en pointe, nous devons régulièrement actualiser nos connaissances. De nombreux modules de formation sont donc dispensés, notamment sur des procédés d'intervention très spécifiques, comme le nettoyage cryogénique. Il ne suffit pas de connaître une technique : il faut savoir dans quelles situations l'utiliser, maîtriser les équipements et transmettre les bons gestes. Intégrer également la santé et la sécurité des collaborateurs au centre de nos décisions est un enjeu prioritaire. C'est cette exigence qui nous permet de conserver un niveau de qualité homogène.

### Vous avez également été témoin et acteur de la transformation de LE SIS. Quel regard portez-vous sur cette évolution ?

Entre le moment où je suis arrivé dans l'entreprise et aujourd'hui, LE SIS a changé de dimension. Nous étions une trentaine de collaborateurs alors que nous sommes près de 100 aujourd'hui. Cela n'empêche pas le groupe d'avoir su conserver ses valeurs familiales et l'équipe dirigeante, sa bienveillance.

La digitalisation a également beaucoup changé notre manière de travailler. Elle renforce nos process, apporte davantage de précision et de traçabilité. Cela nous permet de maintenir de hauts standards de qualité et de rester à la hauteur des exigences de nos mandants. C'est un grand défi, mais nous sommes tout à fait à la hauteur. Pour moi, la croissance de l'entreprise ne doit pas faire perdre ce qui fait sa force. La dimension relationnelle reste primordiale, que ce soit avec les clients, les équipes ou les différents interlocuteurs avec lesquels nous travaillons au quotidien.

### Après 16 ans, qu'est-ce qui vous donne encore envie de continuer ?

Le fait de ne pas faire deux journées identiques. J'ai commencé sur le terrain et je continue à y œuvrer, tout en ayant aujourd'hui cette responsabilité de transmission. Cette complémentarité me plaît beaucoup.



# MISSION QUALITÉ

JULIE  
**MACAIRE**  
Responsable QHSE

Arrivée chez LE SIS en 2019 comme assistante administrative en recherche de fuites, Julie Macaire a progressivement évolué vers des fonctions de contrôle et de qualité, en s'appuyant sur une connaissance fine des process et un sens aigu de la précision. Aujourd'hui Responsable QHSE, elle accompagne la structuration du Groupe, le déploiement de nouveaux outils et la montée en compétences des équipes. Une fonction qui correspond à son goût pour la minutie, le suivi des procédures et l'amélioration continue.

## Quel a été votre parcours avant de rejoindre LE SIS ?

Julie Macaire : J'ai toujours vécu à Grasse et ses alentours. Après un bac professionnel Secrétariat, j'ai suivi un BTS Assistant Manager. Pendant mes études, je travaillais dans la grande distribution. Après mon BTS, j'y ai évolué pendant sept ans, entre la caisse, la parapharmacie, l'accueil et le remplacement sur le planning des équipes. J'avais envie d'évoluer et de découvrir un nouvel environnement. Un ami qui travaillait déjà chez LE SIS m'a conseillé de postuler.

## Vous rejoignez alors une activité que vous ne connaissiez pas du tout...

En mai 2019, j'ai commencé comme assistante administrative au sein de LE SIS Primo, dans le département Recherche de fuites. Je découvrais complètement le métier. Nous gérons beaucoup de flux, avec des appels auprès des assurés, des compagnies d'assurance, des experts... Les dossiers ont des délais de gestion courts, mais doivent être suivis avec précision, de la réception de la mission jusqu'à la transmission du rapport d'intervention.

Cela m'a rapidement appris à gérer les priorités : ce qui doit être traité immédiatement et ce qui peut attendre.

## Cette rigueur vous a progressivement conduite vers la qualité ?

Oui. Je me suis rapidement intéressée aux process et à leur bonne application. J'ai cette capacité à mémoriser les procédures, à les appliquer précisément et à repérer des écarts ou des erreurs qui peuvent passer inaperçus. En juillet 2020, j'ai évolué vers un poste de Responsable Qualité Groupe, notamment sur les activités Réparation En Nature (REN) et Recherche de fuites.

Je contrôle la qualité des missions confiées : leur suivi, les délais, le respect des obligations, l'application du BPU, mais aussi la présence des informations attendues par nos mandants. J'ai également réalisé des audits internes et anime les audits conduits par nos mandants stratégiques.

## Vous avez aussi développé une bonne connaissance des outils ?

Oui, notamment l'ensemble des extranets des mandants. Au niveau des ERP, j'ai participé à l'élaboration du cahier des charges et aux tests opérationnels lors du lancement de Sanisfaction, notre agence monégasque. Je vérifie le fonctionnement de l'ERP et identifie les adaptations nécessaires avant la mise en

“ Je contrôle la qualité des missions confiées : leur suivi, les délais, le respect des obligations, l'application du BPU, mais aussi la présence des informations attendues par nos mandants. ”

production pour le service recherche de fuite. Je vais également accompagner les équipes dans la prise en main de ce logiciel.

## Vous prenez désormais une nouvelle responsabilité de QHSE.

Oui. J'ai eu l'opportunité d'évoluer vers un poste de Responsable QHSE. C'est un nouveau périmètre pour moi, pour lequel je vais être formée. Avec le développement du Groupe et l'évolution de son organisation, il est important de structurer cette fonction.

C'est un rôle qui me correspond : comprendre précisément un fonctionnement, identifier ce qui peut être amélioré et faire le lien avec les bonnes personnes.

## Votre qualité première serait donc... l'œil qualité ?

J'aime que les choses soient faites correctement, dans le respect des process, mais aussi comprendre pourquoi un problème apparaît et comment éviter qu'il se reproduise. La qualité, ce n'est pas seulement contrôler : c'est donner un cadre qui permet à chacun de travailler efficacement ce qui permet au Groupe de poursuivre son développement sur des bases solides.





# MARION ESCURE

Responsable ADV Rénovation

## AU CŒUR DE L'ORGANISATION

Son expérience en cabinet d'expertise lui a ouvert les portes du groupe LE SIS, qu'elle a rejoint il y a près de sept ans. Depuis, Marion Escure a accompagné la croissance de l'activité rénovation et pris progressivement de nouvelles responsabilités. Elle supervise aujourd'hui l'administration des ventes de la Rénovation, un poste au cœur des échanges entre mandants, prescripteurs, client final et équipes opérationnelles.

### Comment êtes-vous arrivée chez LE SIS réno, à Solliès-Pont ?

Marion Escure : Après un Master en Droit, j'ai travaillé au sein d'un cabinet d'expertise à Toulon. J'étais assistante d'expert au pôle complexe, qui couvre les sinistres de plus de 25 000 €. J'avais régulièrement affaire aux équipes du groupe LE SIS car je sollicitais leurs services. Nous nous entendions très bien et, lorsqu'un poste s'est libéré, j'ai naturellement postulé.

“ Au-delà de la dimension géographique, la dimension humaine a également toute son importance. Si assurer le suivi de la mission est essentielle, il faut surtout savoir écouter, expliquer, rassurer, comme lors des feux de forêt de cet été. ”

### Et vos fonctions ont récemment évolué...

A l'époque, le chiffre d'affaires n'était pas le même qu'aujourd'hui et la charge administrative a beaucoup augmenté avec le développement du volume d'activité. Je suis entrée comme assistante administrative et commerciale et j'ai progressivement évolué vers un poste de responsable ADV du service Rénovation du groupe.

Je suis aujourd'hui l'homologue de Caroline, qui gère la partie Nettoyage Décontamination Assèchement (NDA) et Recherches de fuites (RDF). Pour ces nouvelles fonctions, je me suis formée au management et je vais encore monter en compétences grâce à des formations internes. J'encadre les équipes administratives rénovation pour l'ensemble des agences.

A réception de la mission, la première étape vise à qualifier la typologie des travaux pour proposer un rendez-vous en adéquation avec la criticité et la technicité nécessaires. Ensuite, nous servons d'interface avec les différents mandants pour la transmission et la commande des offres, la réponse aux nombreuses sollicitations des acteurs tout au long de la vie de la mission. En conséquence, il est impératif d'allier rigueur, disponibilité, réactivité tout en conservant une vision globale de la gestion du dossier.

### Selon vous, qu'est-ce qui a permis ce développement de l'activité ?

Sur le terrain, nous sommes proches des assurés avec nos 6 agences dans le Sud de la France. La proximité est ainsi un de nos points forts. Au-delà de la dimension géographique, la dimension humaine a également toute son importance. Si assurer le suivi de la mission est essentielle, il faut surtout savoir écouter, expliquer, rassurer, comme lors des feux de forêt de cet été. Cela contribue pleinement à la satisfaction client. C'est un cercle vertueux : lorsque l'accompagnement est de qualité, la relation de confiance s'installe, ce qui contribue aussi à la qualité perçue.



# CHAPITRE

## DEUX

Après plusieurs années passées dans le monde de l'après-sinistre, dont une longue expérience au sein du groupe LE SIS, Caroline Turpin Boyer avait choisi de prendre un nouveau départ en 2025. Un an plus tard, elle est de retour dans l'entreprise, dans de nouvelles fonctions administratives, au service du développement du groupe LE SIS.

### Dans votre parcours professionnel, le monde de la décontamination ne vous est pas étranger ?

Caroline Turpin-Boyer : Après une expérience dans l'import-export et la grande distribution, j'ai découvert le monde de la décontamination après-sinistre dans une entreprise nationale en 2010. J'établissais les devis, supervisais les chantiers, gérais les plannings...

“ Je viens du terrain, je peux arbitrer parce que je comprends bien les problématiques, qu'elles soient d'ordre commercial, technique ou administratif. Je connais les réalités du métier et cela me permet d'avoir une vision concrète des situations auxquelles nous sommes confrontés. ”

J'ai ainsi connu plusieurs expériences dans l'après-sinistre, comme chargée d'affaires puis responsable d'agence, à une époque où l'on comptait encore peu de femmes dans ce domaine d'activité. C'est en 2018 que j'entre chez LE SIS : un poste de chargée d'affaires se libère dans les Bouches-du-Rhône en avril de cette année-là. Je rejoins ainsi l'équipe comme chargée d'affaires puis responsable d'agence.

### Puis vous avez eu envie de changer ?

Oui. En 2025, j'ai eu envie de changer de direction et j'ai quitté le groupe... Mais finalement, j'y suis revenue ! Certes, c'est un métier exigeant, qui nécessite une grande implication, mais il est passionnant. En 2026, LE SIS cherchait des renforts administratifs. J'ai repris du service avec plaisir !

### Qu'est-ce qui vous a convaincu de revenir ?

C'était le bon moment, je crois que les planètes étaient alignées. Je suis revenue initialement pour un renfort, mais dans le cadre de la réorganisation de l'entreprise j'ai l'opportunité aujourd'hui de prendre des nouvelles responsabilités. Depuis juillet, je supervise ainsi les équipes administratives LE SIS primo pour le sauvetage après sinistre et la recherche de fuite.

Ma plus-value ? Je viens du terrain, je peux arbitrer parce que je comprends bien les problématiques, qu'elles soient d'ordre commercial, technique ou administratif. Je connais les réalités du métier et cela me permet d'avoir une vision concrète des situations auxquelles nous sommes confrontés. Ainsi, je suis pleinement en mesure de d'accompagner et de rassurer les sinistrés tout au long de leur parcours à nos côtés.

Tout ceci est très excitant, un peu comme une rentrée des classes ! Je suis vraiment ravie d'écrire le chapitre 2 de mon histoire avec LE SIS.

# CAROLINE TURPIN BOYER

Responsable ADV NDA & RDF





# ÉMILIE SWIBODA

Chargée de développement RH et paie

## GRANDIR AVEC LES RH

Dans une entreprise en développement, la fonction RH ne se limite pas à la gestion administrative : elle accompagne les évolutions de l'organisation, les parcours et la montée en compétences. Chez LE SIS, Émilie Swiboda assume aujourd'hui un rôle particulièrement transversal, avec un niveau de responsabilité qui témoigne de la confiance de sa direction.

### Émilie, quel a été votre parcours jusqu'ici ?

Originaire d'Alsace, j'ai intégré l'EM Strasbourg en Programme Grande École, avec un Master en Management des Ressources Humaines. Je me suis installée sur la Côte d'Azur il y a deux ans, pour deux raisons : j'ai eu un coup de cœur pour la région, et l'un de ses habitants ! J'ai auparavant travaillé comme RH à Bâle, en Suisse, chez Sixt, sur des missions d'administration du personnel et de paie. Une fois installée dans la région, j'ai rejoint LE SIS comme chargée de développement RH et paie, sur la recommandation de l'expert-comptable de l'entreprise.

### Quelles sont vos principales missions ?

Mon poste recouvre les fonctions RH généralistes : paie, administration du personnel, recrutement et formation. L'administration représente une part importante de mon activité, puisque nous sommes près de 100 collaborateurs. Les formations sont également un enjeu important, certaines étant réglementaires. À mon arrivée, j'ai bénéficié de près de quatre mois de transmission sur le fonctionnement de l'entreprise et les différents sujets RH. Cela m'a permis de devenir progressivement autonome, puis d'apporter ma propre organisation et mes outils de suivi.

“ La rigueur et la confidentialité sont essentielles : la paie touche directement à la vie personnelle des collaborateurs. On gère de l'humain, il faut faire preuve d'écoute, et trouver le juste alignement entre les attentes de chacun et la stratégie de l'entreprise. ”

### Comment accompagnez-vous le développement de l'entreprise ?

Nous travaillons notamment à faire évoluer nos outils. Nous nous orientons vers un changement de logiciel de paie plus performant. Celui-ci sera couplé à un SIRH, Système d'Information des Ressources Humaines. Cet ensemble de logiciels et d'outils informatiques qui permettent de centraliser, d'automatiser et de gérer l'ensemble des données et des processus RH de l'entreprise, afin de gagner en fluidité et en automatisation.

L'objectif est aussi de dégager du temps pour des sujets comme la GEPP (Gestion des Emplois et des Parcours Professionnels), en lien avec Audrey : nous construisons petit à petit cet accompagnement des collaborateurs sur des questions de carrière, de montée en compétences, de mobilité interne...

### Quelles qualités sont indispensables dans votre métier ?

La rigueur et la confidentialité sont essentielles : la paie touche directement à la vie personnelle des collaborateurs. On gère de l'humain, il faut faire preuve d'écoute, et trouver le juste alignement entre les attentes de chacun et la stratégie de l'entreprise.

### Que représente pour vous ce nouveau niveau de responsabilité ?

Cette expérience m'offre une vision globale des RH, et l'occasion de monter en compétences sur tous les champs de la fonction avec un certain niveau de responsabilité qui témoigne de la confiance de la direction. J'en suis particulièrement reconnaissante. Et au-delà de ça, ce qui me plaît, c'est que j'apprends tous les jours !



# LE TEMPS DE LA PASSATION

Après près de vingt ans passés chez LE SIS, Laurence Guinet s'apprête à tourner une nouvelle page. Entrée dans l'entreprise en 2007, elle a accompagné son développement et vu évoluer les métiers, les équipes et les méthodes de travail. Assistante commerciale pour LE SIS Primo, elle a notamment assuré pendant des années la coordination des équipes et des plannings sur l'activité Nettoyage, Décontamination, Assèchement. À quelques mois de la retraite, elle revient sur un parcours riche en rencontres, en apprentissages et en situations d'urgence... avant de se projeter déjà vers une nouvelle vie, placée sous le signe de la curiosité et du temps retrouvé.

## **V**ous êtes l'une des plus anciennes salariées du groupe LE SIS. Quel souvenir gardez-vous de votre arrivée ?

Laurence Guinet : Je suis entrée chez LE SIS en avril 2007. Lorsque je partirai à la retraite, le 1er janvier prochain, cela fera donc presque vingt ans ! À mon arrivée, l'entreprise avait un peu plus de deux ans. J'étais d'ailleurs dans le même bureau que Michel. J'ai donc vraiment eu l'occasion de voir le groupe grandir et évoluer au fil des années.

## **Avant LE SIS, votre parcours était assez éloigné de l'univers du sinistre...**

Je suis originaire de Paris, mais je vis sur la Côte d'Azur depuis l'âge de 12 ans. J'ai suivi un cursus assez classique avec un master en droit. Je n'ai finalement pas exercé dans ce domaine, ce qui m'a amenée à découvrir plusieurs métiers. J'ai notamment travaillé dans l'hôtellerie, sur le littoral pendant l'été et en station de ski l'hiver. C'est d'ailleurs au Carlton de Cannes que j'ai rencontré celui qui allait devenir mon mari. Lui est toujours sur le même boulevard, la Croisette, où il est maître d'hôtel au Martinez !

## **Comment êtes-vous passée de l'hôtellerie à l'assistanat puis à la gestion des équipes ?**

À la naissance de mes enfants, j'ai souhaité arrêter l'hôtellerie-restauration. Je me suis alors lancée dans différentes formations, notamment en secrétariat et en informatique. J'ai ensuite travaillé pendant huit ans pour un couple installé en profession libérale à Cannes. Je m'occupais de toute la partie administrative, des plannings, du suivi de la patientèle... Lorsqu'ils sont partis à l'étranger, j'ai décidé de renforcer mes acquis en me formant à la comptabilité.

C'est ce parcours qui m'a finalement conduite chez LE SIS Primo, où je suis devenue assistante commerciale. Mon rôle consiste notamment à gérer les équipes et à organiser les plannings sur la partie NDA (pour Nettoyage, Décontamination, Assèchement). C'est une activité où il faut être très réactif, car nous sommes en permanence dans la gestion de situations qui ne peuvent pas attendre.

## **Avec la digitalisation, votre métier a lui aussi évolué...**

Oui, les outils ont beaucoup changé les façons de travailler. La digitalisation permet aujourd'hui d'automatiser certaines tâches et de gagner en efficacité. Une partie de mes attributions va d'ailleurs être reprise par Caroline, notamment sur la gestion des plannings. Je pars donc sereine, en sachant que la transition est organisée et que le relais est assuré.

**“** Depuis mes débuts chez LE SIS, j'ai vu l'entreprise grandir et se structurer, tout en conservant cette dimension humaine qui fait sa force. **”**

## **Que reprenez-vous de ces presque vingt années chez LE SIS ?**

Avant tout, énormément d'apprentissages, notamment sur le plan humain. J'ai beaucoup appris dans la relation aux autres et dans la gestion des équipes.

J'ai aussi connu l'évolution de l'entreprise de l'intérieur. Quand je suis arrivée, LE SIS était encore une jeune société. Depuis, le groupe a grandi, les méthodes se sont structurées, les outils ont évolué... mais il y a toujours eu cette dimension humaine dans les relations de travail. C'est certainement ce qui fait partie des choses que je retiendrai le plus.

## **Et maintenant, place à la retraite ! Comment l'imaginez-vous ?**

Je ne vais pas m'ennuyer ! Pour moi, la retraite sera surtout l'occasion d'avoir du temps pour continuer à apprendre. J'ai beaucoup d'envies. J'aimerais par exemple apprendre la peinture, je voudrais aussi reprendre le sport plus régulièrement, avec du yoga, de la natation ou encore de la randonnée. Et puis il y aura le plaisir de rendre visite à mes enfants, qui vivent à Paris et en Bourgogne.

Finalement, je vois cette nouvelle étape comme une période où je vais pouvoir prendre le temps de faire les choses que je n'avais pas toujours le temps de faire auparavant.

# LAURENCE GUINET

Assistante commerciale





## JEAN-PASCAL BLASI

Responsable d'activité  
LE SIS AIRTECH

# POUR FAIRE GRANDIR LES POSSIBLES

Cadet de la famille Blasi, Jean-Pascal a rejoint l'entreprise familiale en 2020. Aujourd'hui Responsable d'activité de LE SIS Airtech, il s'appuie sur son expérience de terrain et son parcours commercial pour accompagner le développement de l'activité et ouvrir de nouveaux marchés.

### Votre parcours ?

Jean-Pascal Blasi : J'ai 28 ans. Après un Bac STMG (Sciences et Technologies du Management et de la Gestion), j'ai passé un BTS MUC (Management des Unités Commerciales) en alternance avec une fonction d'assistant vente automobile au sein de la concession BMW de Mougins, que j'ai complété par une licence en vente automobile. La période du Covid a mis un coup d'arrêt à la poursuite de mon parcours commercial dans l'automobile.

J'ai alors travaillé comme intérimaire chez LE SIS, où j'avais déjà officié plusieurs fois pendant les vacances, lorsque j'étais étudiant.

À mon arrivée en 2020, j'évoluais comme technicien sur la partie climatisation et ventilation,

qui se limitait alors à l'hygiène aéraulique. Cette période d'intérim s'est transformée en CDI en mars 2021, date à laquelle je suis entré comme assistant commercial auprès du responsable d'activité LE SIS Airtech de l'époque.

J'ai progressivement pris de nouvelles fonctions en 2022 et suis devenu Responsable d'activité de LE SIS Airtech en juin 2026. La partie financière et les réalités qui se cachent derrière les chiffres m'ont toujours intéressé. Je travaille également sur la partie managériale. Aujourd'hui encore, selon l'activité, je peux passer beaucoup de temps sur le terrain, au contact des équipes et des clients, ce qui me plaît beaucoup. Nous consolidons actuellement l'activité dans les Alpes-Maritimes, ce qui va me permettre de développer nos marchés dans le Var et les Bouches-du-Rhône.

“ Même lorsque nous réalisons des interventions plus « classiques », j'aime que nous nous démarquions. On le constate tous les jours : cette diversification apporte encore davantage de crédibilité à l'ensemble des savoir-faire que nous proposons à notre clientèle. ”

### Parlez-nous de votre démarche commerciale.

Je suis d'un naturel curieux, je m'intéresse à ce qui est nouveau pour moi. Avec LE SIS, j'ai développé une compétence commerciale qui m'amène à me challenger sur les demandes spécifiques de nos clients, afin d'y apporter une réponse adaptée et concrète : contraintes d'accès particulières, travaux spécifiques, difficultés techniques et réglementaires, outillages ou habilitations spécifiques... Partout où beaucoup de nos concurrents ne vont pas, j'aime réfléchir et concevoir des solutions gagnantes pour nos clients.

Même lorsque nous réalisons des interventions plus « classiques », j'aime que nous nous démarquions. On le constate tous les jours : cette diversification apporte encore davantage de crédibilité à l'ensemble des savoir-faire que nous proposons à notre clientèle.

### Quels sont vos projets de développement pour LE SIS Airtech ?

J'ai envie d'aller plus loin... Je m'intéresse à la diversification de l'activité. J'ai eu carte blanche pour développer la commercialisation d'installations de systèmes aérauliques, depuis leur conception jusqu'à leur réalisation et, bien évidemment, leur entretien. Mon objectif est d'aller petit à petit vers l'industrie, qui est un secteur prometteur et sur lequel nous avançons. Aujourd'hui, la partie entretien et nettoyage représente près de 60 %, contre environ 40 % pour les installations.

### Travailler en famille ?

Cela se passe bien, avec une règle qui s'est imposée au fil du temps : si les nouvelles sont bonnes, on n'hésite pas à les aborder à la maison, mais nous gardons les sujets compliqués pour les heures de travail !



# UN REGARD NEUF

## POUR FAIRE ÉVOLUER L'ENTREPRISE

ALBANE  
**BLASI**

Service Facturation & Innovation

Dernière fille de Marie-Dominique et Michel Blasi, Albane connaît LE SIS depuis toujours. Formée à l'entrepreneuriat et à l'innovation, elle met aujourd'hui ce regard neuf au service de la transformation de l'entreprise fondée par son père il y a plus de 22 ans. Entre facturation, digitalisation et évolution des pratiques, elle accompagne une nouvelle étape de son développement.

### Albane, quel a été votre parcours avant d'arriver chez LE SIS ?

Albane Blasi : J'ai suivi un parcours Bac +5 en commerce. Après un DUT Gestion des Entreprises et des Administrations, j'ai intégré une classe préparatoire puis une Licence Économie-Gestion, avant de rejoindre l'emlyon, où j'ai été diplômée du Programme Grande Ecole Spécialité Entrepreneuriat et Innovation.

### Le choix de l'entrepreneuriat n'est donc pas vraiment un hasard...

Non ! Cela m'intéressait beaucoup et le fait d'avoir baigné dans le monde de l'entreprise depuis toute petite, à travers LE SIS, a forcément joué un rôle.

J'ai ensuite travaillé sur des problématiques et dans des secteurs variés : au sein de l'incubateur de la CCI, les DéCCIdeuses, consacré aux femmes cheffes d'entreprise, mais aussi en stratégie chez Amadeus, à Sophia Antipolis par exemple. Entreprendre n'est pas au programme pour l'instant, mais je sais que cela restera toujours une possibilité sérieuse dans ma carrière.

### Qu'est-ce qui vous stimule le plus dans cette mission ?

L'après ! J'ai hâte de voir le résultat concret, la mise en application de tout ce que nous sommes en train de construire.

### Quelle est la prochaine étape que vous attendez particulièrement ?

La première étape est l'arrivée du zéro papier, avec notamment la mise en place de Microsoft SharePoint, qui va permettre de centraliser les documents et de travailler dans le cloud partagé.

C'est un changement important, qui devrait alléger la charge de travail de chacun. L'adoption des nouveaux outils devrait se faire progressivement et assez naturellement, même si nous resterons présents pour accompagner les collaborateurs et faciliter leur prise en main. C'est aussi cela qui m'intéresse : contribuer concrètement à faire évoluer les pratiques et à rendre le quotidien plus simple.

“ Je reste dans l'opérationnel tout en accompagnant, en parallèle, la transition digitale. À terme, lorsque je pourrai déléguer davantage la facturation, je pourrai consacrer plus de temps à cet accompagnement. ”

### Vous êtes arrivée chez LE SIS dans un contexte de réorganisation et de digitalisation. Quel est votre rôle aujourd'hui ?

Je devais initialement remplacer pendant quelques mois la personne en charge de la facturation. Finalement, la réorganisation nous a conduit à renforcer l'autonomie des collaborateurs sur la facturation et le recouvrement.

Cela implique de recruter et de former, ce qui prend un peu plus de temps que prévu. Je reste donc dans l'opérationnel tout en accompagnant, en parallèle, la transition digitale.

À terme, lorsque je pourrai déléguer davantage la facturation, je pourrai consacrer plus de temps à cet accompagnement.

### Votre connaissance de l'entreprise est-elle un atout dans cette transformation ?

Oui, car je la connais bien tout en conservant un œil neuf. Cela me permet d'identifier plus facilement certains processus qui peuvent être fluidifiés et de réfléchir à des solutions pour faciliter le travail quotidien.







# SERVICES AUX ENTREPRISES & MOBILITÉ

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



ASSOCIATION

## AIDE À L'ENTREPRENEURIAT : l'Adie cherche des bénévoles

L'Adie est une association reconnue d'utilité publique qui défend une idée simple : chacun peut devenir entrepreneur, même sans capital et sans diplôme, à condition de pouvoir accéder à un financement et à un accompagnement adaptés. En PACA et en Corse, l'association recherche 12 nouveaux bénévoles pour renforcer l'accompagnement des entrepreneurs sur le territoire.

**E**n 2025, les équipes de l'Adie ont financé et accompagné plus de 30 000 entrepreneurs en France. Les 134 bénévoles et 52 salariés de l'Adie en PACA et en Corse ont quant à eux permis de financer et d'accompagner 2 049 personnes, dont 1 725 entrepreneurs en 2025.

Les bénévoles interviennent aux côtés des équipes de l'Adie pour accompagner les entrepreneurs dans leur projet. Selon leurs compétences et leurs envies, ils peuvent notamment participer au coaching individuel ou collectif, à la préparation des projets et des demandes de financement, ou encore contribuer à des missions de soutien aux équipes régionales.

### 1 bénévole recherché dans le 06

Pas besoin d'avoir un profil particulier pour s'engager : actifs, retraités, entrepreneurs, étudiants, personnes en reconversion ou salariés en mécénat de compétences peuvent trouver leur place à l'Adie. Les nouveaux bénévoles bénéficient d'un parcours d'intégration et de formation pour les accompagner dans leur mission. L'engagement peut être régulier ou ponctuel, en présentiel ou à distance selon les missions. Dans les Alpes-Maritimes, L'Adie recherche un bénévole pour accompagner les micro-entrepreneurs du territoire depuis l'agence de Mandelieu-la-Napoule. Bruno, bénévole et référent accompagnateur de bénévoles sur le département, reçoit un public extrêmement varié : habitants des vallées reculées (comme la Roya), travailleurs frontaliers, personnes éloignées du système bancaire, et parfois des profils inattendus. « J'ai déjà instruit la demande d'un banquier monégasque ! À l'Adie, on accueille tout le monde avec bienveillance. » déclare-t-il.



“ Les nouveaux bénévoles bénéficient d'un parcours d'intégration et de formation pour les accompagner dans leur mission. L'engagement peut être régulier ou ponctuel, en présentiel ou à distance selon les missions. ”

### EN 2025

EN FRANCE  
**plus de 30 000**  
entrepreneurs accompagnés

**adie**

> [www.adie.org](http://www.adie.org)

EN PACA ET EN CORSE  
**Les 134 bénévoles et 52 salariés** de l'Adie ont quant à eux permis de financer et d'accompagner **2 049 personnes, dont 1 725 entrepreneurs**



## ETUDE

# ENTREPRENEURIAT :

## près de 90 % de porteurs de projets prêts à se lancer

En France, il n'a jamais été aussi facile de créer une entreprise et pourtant, beaucoup de potentiels entrepreneurs hésitent encore à sauter le pas. Une récente étude\* Harris Poll menée pour Shopify permet de lever le voile sur les raisons qui pourraient expliquer ce fossé entre l'envie et le passage à l'acte.

**I**l ressort de cette étude deux marqueurs forts : la peur de l'échec et l'écart entre les attentes et la réalité. Entre 73 % et 89 % des personnes n'ayant pas encore fondé d'entreprise se disent susceptibles de se lancer dans les prochaines années : la plupart d'entre eux se disant « assez prêts, mais ayant encore besoin de préparation ». Le manque de ressource financière ou de stabilité financière est le premier frein cité à travers tous les marchés, devant le manque de compétences ou de repères.

Du côté des entrepreneurs, la tendance est plutôt inverse : personne ne leur a remis de mode d'emploi au moment de se lancer, et c'est en avançant – grâce à la recherche en ligne, au mentorat, et de plus en plus à l'IA – qu'ils ont comblé leurs lacunes. Beaucoup de fondateurs recommandent de commencer petit et d'apprendre en avançant, plutôt que d'attendre de se sentir parfaitement prêt.

### La France se distingue par un décalage plus fort entre les attentes et la réalité

Seulement 19 % des entrepreneurs se sont lancés immédiatement, et 52 % jugent leur plus grand obstacle plus difficile à surmonter que prévu. Il s'agit du pourcentage le plus élevé à travers tous les marchés étudiés, porté par la pression financière et le temps nécessaire au bon développement de l'entreprise. 44 % de ceux qui ont tardé à se lancer auraient aimé commencer plus tôt en sachant ce qu'ils savent maintenant, regrettant des opportunités ratées.

La technologie et l'IA rendent l'entrepreneuriat plus accessible en France : 67 % des fondateurs français estiment qu'elles facilitent la création d'entreprise, et les porteurs de projet français sont les plus nombreux à dire que les outils d'IA pourraient les encourager à passer à l'acte (30 %). Mais certains freins persistent : les fondateurs français sont les moins nombreux des cinq marchés à déclarer avoir surmonté leurs premières difficultés par essai-erreur ou apprentissage sur le tas (48 %), tandis que la peur de l'échec ou du jugement est citée par 35 % d'entre eux.

\*L'étude a été menée par Harris Poll pour Shopify du 25 mai au 8 juin 2026, en ligne. L'enquête a porté sur un échantillon total de 2041 chefs d'entreprise et décideurs.



### EN CHIFFRES

**19 %**

Seulement des fondateurs français se sont lancés immédiatement ; 75 % ont retardé leur projet

**52 %**

Jugent leur principal obstacle plus difficile que prévu

**67 %**

Des fondateurs français estiment que la tech et l'IA facilitent la création d'entreprise

**Entre 73 % et 89 %** des personnes n'ayant pas encore fondé d'entreprise se disent susceptibles de se lancer dans les prochaines années : la plupart d'entre eux se disant « assez prêts, mais ayant encore besoin de préparation ».





## CLUBS BUSINESS

# CLUBS D'ENTREPRISE :

## lancement d'un premier congrès national

Sous l'impulsion de ses deux présidents, Vincent Lafay et Xavier Fechner, le Club des Entreprises de l'Ouest Lyonnais (CEOL) organise la première édition du Congrès National des Clubs d'Entreprises. Un rendez-vous inédit en France qui ambitionne de fédérer les dirigeants des clubs d'entreprises de tous les territoires afin de partager les meilleures pratiques, renforcer les coopérations locales et faire émerger une vision commune de l'entrepreneuriat au service des territoires !



**L**e 7 octobre, Lyon accueillera plusieurs centaines de dirigeants d'entreprises, responsables de clubs économiques, élus, experts et acteurs du développement territorial autour d'une conviction forte : les clubs d'entreprises sont devenus des leviers essentiels du dynamisme économique français. À travers leurs actions quotidiennes, ils créent des opportunités de rencontres, favorisent les coopérations, accompagnent les transitions des entreprises et participent activement à l'attractivité de leurs territoires. Pourtant, jusqu'à aujourd'hui, aucun événement national ne leur était entièrement consacré.

Avec ce premier Congrès National des Clubs d'Entreprises, le CEOL souhaite créer un véritable espace d'échanges entre les réseaux économiques locaux. Lors du congrès, les participants partageront leurs expériences autour de quatre grands piliers qui structurent aujourd'hui la réussite des clubs d'entreprises : le développement de l'attractivité des territoires ; l'accompagnement des dirigeants face aux grandes transitions économiques, sociales et environnementales ; la création de synergies entre entreprises, collectivités et établissements de formation ; et le renforcement de l'impact économique local grâce à des initiatives concrètes et collaboratives.

### Le 7 octobre à Lyon,

le premier Congrès National des Clubs d'Entreprises réunira les acteurs économiques autour du dynamisme et de l'attractivité des territoires.

### Faire rayonner les territoires à travers leurs entrepreneurs

Au-delà du partage de bonnes pratiques, le congrès portera une ambition plus large : démontrer que les clubs d'entreprises constituent aujourd'hui un véritable moteur de développement économique.

Dans un contexte où les entreprises recherchent davantage de proximité, de coopération et de sens, les réseaux locaux jouent un rôle majeur pour accompagner les dirigeants dans leurs défis quotidiens.

Le Congrès entend également valoriser les nombreuses initiatives innovantes portées partout en France par ces communautés d'entrepreneurs souvent méconnues du grand public.

À l'origine de cette première nationale, les coprésidents du CEOL, Vincent Lafay et Xavier Fechner, souhaitent inscrire durablement ce rendez-vous dans le paysage économique français.

“ Les clubs d'entreprises sont des acteurs incontournables du développement éco-nomique local. Ils créent du lien, facilitent les rencontres, font émerger des projets collectifs et contribuent à la vitalité de nos territoires. Ce congrès est né d'une volonté simple : permettre à tous ces réseaux de partager leurs expériences, de s'inspirer mutuellement et de construire ensemble l'avenir de nos territoires. ”

**Déclarent Vincent Lafay et Xavier Fechner, coprésidents du CEOL.**

➤ Inscriptions sur <https://cnce.ceol.fr>





## PRODUITS RECONDITIONNES

# PHOENIX, le nouvel envol de Reborn

À l'occasion de ses 50 ans, le groupe familial monégasque DPA Europe accélère son développement dans le reconditionné avec un projet industriel hors norme à Carros. Baptisé Phoenix, ce programme doit doubler les capacités de REBORN et créer 200 emplois. Une nouvelle étape pour une entreprise qui, depuis un demi-siècle, a fait de l'anticipation technologique sa marque de fabrique.



Carros, une nouvelle page de l'histoire de DPA Europe est en train de s'écrire. Avec le projet Phoenix, le groupe familial monégasque engage une transformation d'ampleur de son site industriel dédié à Reborn, sa marque de reconditionné premium.

Le bâtiment actuel de 6 000 m<sup>2</sup> passera à près de 14 000 m<sup>2</sup>. Objectif : doubler les capacités de production et faire du site azuréen le plus grand centre de reconditionnement de France et d'Europe. Les travaux viennent de débuter, pour une ouverture prévue au début de 2028.

Au-delà des mètres carrés, Phoenix traduit une ambition : donner à Reborn les moyens de changer d'échelle et de faire de son modèle français une référence européenne.

## Le pari d'un reconditionné premium

Créée en 2017, Reborn est née d'une intuition devenue conviction : le marché de l'électronique ne se joue plus uniquement dans la course au neuf. Il se joue aussi dans la capacité à prolonger la vie des produits, à leur redonner de la valeur et à instaurer de nouveaux standards de confiance.

C'est cette approche qui distingue Reborn. Smartphones, tablettes ou AirPods sont reconditionnés en France et soumis à 54 points de contrôle avant leur remise sur le marché, avec une garantie de deux ans. La démarche est reconnue par la certification Service France Garanti de l'AFNOR.

En 2025, la marque a traité 820 000 produits, dont 550 000 smartphones, avec 120 salariés. Elle bénéficie également de la force de frappe commerciale de DPA Europe, à travers des enseignes comme Fnac, Darty et Boulanger et des opérateurs tels qu'Orange et Bouygues.

## Une croissance qui reste ancrée à Carros

Avec Phoenix, la croissance de Reborn s'accompagne d'un choix fort : renforcer l'outil industriel sur le territoire azuréen. Le futur site accueillera 200 emplois directs supplémentaires et sera conçu comme un bâtiment éco-responsable, autonome sur le plan énergétique.

Cette implantation illustre la volonté de DPA Europe de faire du reconditionnement non seulement un marché d'avenir, mais une véritable activité industrielle française, capable de conjuguer création d'emplois, innovation et économie circulaire.

“ Avec Phoenix, Reborn change d'échelle et affirme son ambition : faire de son modèle industriel français une référence européenne. ”

## Cinquante ans d'anticipation

Cette capacité à prendre les virages technologiques constitue l'un des traits singuliers de DPA Europe. Fondé à Monaco en 1976 par Franck Lellouche, le groupe s'est d'abord développé dans l'automobile et l'audio avant d'accompagner les évolutions du marché vers la vidéo embarquée, le GPS et les équipements électroniques grand public.

En 2003, l'arrivée de Roger-David Lellouche à la présidence accélère cette diversification. Puis, en 2017, DPA Europe choisit de se positionner sur le reconditionné, alors encore émergent.

« En 2017, nous avons pris le virage qui engage le plus notre avenir : le reconditionné », rappelle Roger-David Lellouche. Un pari gagnant.



## EN CHIFFRES

**14 000 m<sup>2</sup>**

La surface du futur site de Carros, contre 6 000 m<sup>2</sup> aujourd'hui.

**200**

emplois directs supplémentaires créés avec le projet Phoenix.

Le futur site de Carros



Avec Phoenix, cette conviction prend une dimension industrielle. Pour son cinquantième anniversaire, DPA Europe ne regarde donc pas seulement le chemin parcouru. Le groupe prépare déjà le suivant : celui qui doit conduire Reborn de son ancrage français vers une nouvelle ambition européenne.

➤ [www.dpa-europe.com](http://www.dpa-europe.com)





# DE L'ENTREPRENEURIAT AU RÉEMPLOI SOLIDAIRE :

## Rémi Favier-Cals donne une seconde vie au verre

Seconde Vie, l'un des nombreux projets de réinsertion portés par l'association niçoise Galice, permet de fabriquer des objets de décoration à partir de verre recyclé, tout en favorisant le retour à l'emploi des personnes accompagnées par le dispositif.

C'est aujourd'hui le Niçois Rémi Favier-Cals qui met ses compétences entrepreneuriales au service de cette démarche, en tant qu'encadrant technique. Un tout nouvel univers pour lui, après plusieurs années passées dans le secteur du luxe et de l'entrepreneuriat.

### **R**émi, vous n'aviez encore jamais travaillé dans le secteur associatif. Quel est votre parcours ?

Rémi Favier-Cals : Je suis né à Nice, ville où j'ai grandi. J'y ai passé mon bac, puis j'ai obtenu un Master of Science (MSc) en Luxury Retail Management à l'International University of Monaco. J'ai travaillé plusieurs années dans le retail pour une marque niçoise bien connue, Façonnable, où j'assistais la direction Europe. Nous étions alors en 2011.

J'ai par la suite travaillé chez Prada, dans la vente, à Cannes. Harry Winston m'a ensuite recruté pour travailler au sein de son service logistique, au siège de la marque, à Paris.

Mais je suis Niçois, comme mon épouse... et assez vite, la vie parisienne ne nous a plus convenu ! Nous avons envie de partir à l'étranger. Un ami venait de lancer la marque niçoise La Boulisterie et nous avons tenté l'aventure en développant le concept aux États-Unis, à Los Angeles, début 2019. Plusieurs événements étaient prévus pour lancer la marque, mais le Covid a véritablement tout bouleversé.

Dans le même temps, heureusement, nous développons un atelier de préparation de motos, qui est l'une de mes grandes passions. Fin 2024, mon épouse était enceinte et les élections américaines ont fini de nous convaincre de rentrer en France...

### Quand et comment avez-vous découvert l'association Galice ?

À notre retour en France et après la naissance de ma fille, j'ai vécu quelque temps sur nos économies tout en cherchant une nouvelle activité. J'étais ouvert à toutes les éventualités.

“ J'aime beaucoup l'idée de mêler la dimension entrepreneuriale à la dimension sociale. Il y a quelque chose de très concret dans cette démarche : nous fabriquons des objets, nous répondons à des commandes, nous devons être efficaces, tout en accompagnant des personnes vers l'emploi. ”

On m'a alors parlé de l'association Galice.

Je me suis dit : pourquoi pas ? C'était un univers complètement éloigné de tout ce que j'avais connu jusque-là. J'avais toujours travaillé dans le privé, plutôt dans une logique de profit. Faire du social, rendre un peu ce que le système avait pu m'apporter, cela prenait du sens pour moi.

D'autant que le fonctionnement de Galice se rapproche de celui d'une entreprise sociale. J'ai commencé à travailler comme encadrant technique pour la collecte des encombrants, à la recyclerie du quartier des Moulins.

J'avais sous ma responsabilité une équipe composée de six à dix personnes, qu'il fallait accompagner et préparer à un retour à l'emploi.

À mes côtés, les profils étaient très variés : des personnes migrantes, d'anciens détenus, des personnes en situation de précarité, souvent confrontées à des parcours difficiles. Galice les emploie pendant six mois, avec l'objectif de les accompagner ensuite vers un retour à l'emploi. J'ai entretemps quitté l'association pour me consacrer à d'autres projets, avant de la réintégrer aujourd'hui comme encadrant technique, mais cette fois sur le projet Seconde Vie.

### En quoi consiste précisément votre mission dans le cadre de Seconde Vie ?

Avec trois collaborateurs en CDDI (Contrat à durée déterminée d'insertion), nous devons répondre à des commandes de produits fabriqués à partir de verre recyclé : tasses, carafes, etc.

Par la suite, j'aimerais étudier avec Guillaume Darnajou, designer, la possibilité de développer d'autres produits et peut-être d'aller encore plus loin dans la démarche, en tentant de recycler l'intégralité de la bouteille en verre.



**GALICE**  
LÀ OÙ LE BESOIN EST

**ASSOCIATION GALICE**  
14 Rue des Boers - 06100 Nice  
contact@galice06.org  
04 93 86 86 97 • galice06.org



secondevie.galice06



## REMI FAVIER CALS

“ Au-delà des chiffres, l'objectif est surtout de donner une véritable perspective aux personnes que nous accompagnons et de montrer que le réemploi peut aussi être un outil de retour vers l'emploi. ”

J'aime beaucoup l'idée de mêler la dimension entrepreneuriale à la dimension sociale. Il y a quelque chose de très concret dans cette démarche : nous fabriquons des objets, nous répondons à des commandes, nous devons être efficaces, tout en accompagnant des personnes vers l'emploi. C'est cette double dimension qui me plaît particulièrement.

### À quels niveaux cette expérience a-t-elle enrichi votre parcours ?

Je mesure — même si j'en étais déjà convaincu ! — que nous avons beaucoup de chance d'être en France. C'est un beau pays, même s'il est parfois compliqué !

J'ai aussi appris que la première impression, même si l'on doit nécessairement en tenir compte, ne doit pas devenir notre ressenti définitif.

J'ai appris à écouter davantage pour mieux comprendre les parcours et les situations et ainsi apporter un peu plus de nuances à mon jugement. C'est une expérience qui m'a aussi permis de sortir de ma zone de confort et de découvrir des réalités auxquelles je n'avais pas été confronté dans mes précédentes expériences professionnelles.

### Quels sont vos objectifs pour Seconde Vie ?

Il y a, pour moi, deux types d'objectifs à atteindre. Le premier est d'ordre humain : je veux parvenir à accompagner au mieux les trois collaborateurs de Seconde Vie et, idéalement, permettre la réinsertion professionnelle d'au moins deux d'entre eux.

Le deuxième objectif est davantage quantitatif, avec un certain nombre de pièces à créer et une quantité de verre à recycler. Cela permet de mesurer concrètement le travail réalisé et le chemin parcouru. Au-delà des chiffres, l'objectif est surtout de donner une véritable perspective aux personnes que nous accompagnons et de montrer que le réemploi peut aussi être un outil de retour vers l'emploi.





## ENTRETIEN, TRAVAUX DE MAINTENANCE &amp; RÉNOVATION

# MON AGENT DE MAINTENANCE :

## convivialité, réactivité, qualité

En moins de deux ans, Mon Agent de Maintenance s'est imposé comme un partenaire de confiance pour les professionnels confrontés aux enjeux de maintenance et de rénovation de leurs locaux. À sa tête, Anthony Maubecq et ses deux associés a fait le choix d'une approche simple : conjuguer proximité, réactivité et qualité de service. Bureaux, hôtels, entrepôts, établissements recevant du public, EHPAD, maisons de santé... Dans les Alpes-Maritimes et le Var, les professionnels exploitant des locaux d'activité ont rapidement compris l'intérêt de pouvoir compter sur un interlocuteur unique pour assurer leur maintenance technique.

**P**armi eux, l'enseigne Maxi Bazar, dont le siège social est installé à Mougins, fait régulièrement appel aux équipes de Mon Agent de Maintenance.

Fort de son expérience comme directeur d'EHPAD et de sa bonne connaissance du secteur du bâtiment, Anthony Maubecq a rapidement identifié les attentes des professionnels : disposer d'un service fiable, réactif et transparent, tout en conservant la souplesse nécessaire pour s'adapter à chaque situation. C'est avec cette ambition qu'il crée avec ses deux associés, Mon Agent de Maintenance, une entreprise pensée dès l'origine pour répondre aux besoins spécifiques des exploitants qui souhaitent externaliser la maintenance technique de leurs locaux.

Deux offres structurent aujourd'hui son activité. La première repose sur la mise à disposition d'un agent de maintenance à la journée, selon un tarif forfaitaire, à partir d'une journée par trimestre et jusqu'à une présence quotidienne. La seconde propose des interventions de dépannage à la demande, dans les Alpes-Maritimes et le Var.

Pour les professionnels, les bénéfices sont immédiats : une définition claire des prestations, une meilleure visibilité sur les devis et les coûts, mais aussi une véritable capacité d'intervention lorsque l'urgence l'impose.

### Gagner la confiance, savoir la maintenir

Pour une enseigne comme Maxi Bazar, cette réactivité est essentielle. Présente en France et en Suisse, avec 66 implantations dans l'Hexagone, dont 23 dans les Alpes-Maritimes et le Var, l'entreprise doit pouvoir compter sur des partenaires capables d'intervenir rapidement en cas d'incident technique, de réparation ou de sinistre.

Directeur technique des magasins Maxi Bazar, Christophe Chabrier est ainsi en contact toute l'année avec les équipes qui interviennent dans les différentes boutiques. Lorsqu'il rencontre Anthony Maubecq, il perçoit rapidement ce qui distingue Mon Agent de Maintenance.

« Au siège, nous ne sommes pas si nombreux et, même si l'entreprise est importante, l'esprit reste familial. Avec Mon Agent de Maintenance, nous avons ressenti la même approche, ainsi qu'une convivialité qui est très importante pour nous dans les rapports entretenus avec nos fournisseurs. » Au-delà de la relation humaine, Christophe Chabrier souligne également la qualité du service : « Mon Agent de Maintenance, c'est aussi et surtout une réactivité, un sérieux dans l'exécution et des prix qui restent compétitifs sur le marché. »

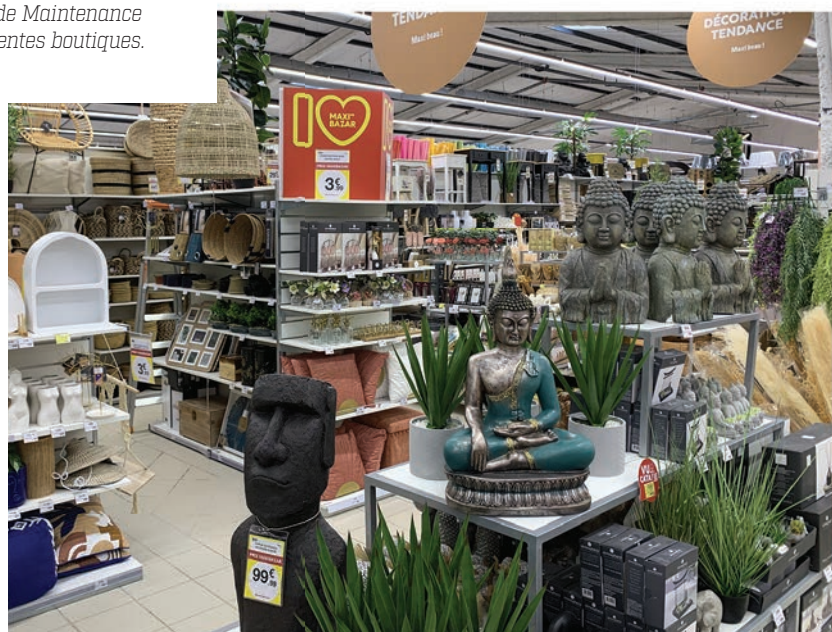
Une réactivité qui peut faire toute la différence lorsque survient un imprévu. Il se souvient notamment d'une intervention en urgence, à la suite d'une inondation survenue en soirée, juste après la fermeture d'un magasin.

Une première expérience concluante, qui a rapidement ouvert la porte à d'autres collaborations.

“ L'entreprise travaille pour Maxi Bazar en plomberie, en débouchage, en plâtrerie ainsi qu'en électricité. Ils sont très complets et, aujourd'hui, nous revenons systématiquement vers eux pour tous les sujets liés à la maintenance et aux travaux de rénovation de nos magasins du 06 et du 83. ”

*Christophe Chabrier, directeur technique des magasins Maxi Bazar, en contact toute l'année avec les équipes de Mon Agent de Maintenance qui interviennent dans les différentes boutiques.*

« L'entreprise travaille pour Maxi Bazar en plomberie, en débouchage, en plâtrerie ainsi qu'en électricité. Ils sont très complets et, aujourd'hui, nous revenons systématiquement vers eux pour tous les sujets liés à la maintenance et aux travaux de rénovation de nos magasins du 06 et du 83. » Une confiance qui se construit donc dans la durée, au fil des interventions et des projets. Et qui permet désormais à Mon Agent de Maintenance de proposer un





# ANTHONY MAUBECQ

Fondateur de Mon Agent de Maintenance

champ large d'action, avec des prestations très variées : électricité, plomberie, sols, murs, plafonds, huisseries et fermetures, stores... auprès de ses clients azuréens.

Une évolution logique pour une entreprise qui entend rester fidèle à ce qui fait sa différence : la proximité avec ses clients, la réactivité sur le terrain et le sérieux dans chaque intervention.

## Mon Agent de Maintenance EN CHIFFRES



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

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

**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

“ Mon Agent de Maintenance, une entreprise pensée dès l'origine pour répondre aux besoins spécifiques des exploitants qui souhaitent externaliser la maintenance technique de leurs locaux. ”





# « ÊTRE DIFFÉRENT ne signifie pas être moins capable »

Ouverte en septembre, Riselead est une nouvelle école 100 % à distance, dédiée aux étudiants aux profils neuroatypiques.

Avec des effectifs réduits, des apprentissages séquencés, des supports adaptés et un accompagnement individualisé,

l'établissement entend proposer une autre façon d'apprendre, sans renoncer aux exigences du diplôme.

À sa tête sur le plan pédagogique, Viviane Calamand met au service de ce projet un parcours aussi atypique que riche : sport de haut niveau, formation, enseignement, ingénierie et accompagnement. Pour elle, Riselead est aussi l'aboutissement d'une recherche personnelle : celle d'un environnement où elle puisse être utile aux autres.

## Quel regard portez-vous sur votre parcours ?

Viviane Calamand : Mon parcours n'a jamais été linéaire. J'ai longtemps eu le sentiment d'être le « vilain petit canard », aussi bien dans mon parcours scolaire que dans ma vie personnelle et certains environnements professionnels. Finalement, ce qui aurait pu être vécu comme une faiblesse est devenu le fil conducteur de toute ma carrière : apprendre autrement, rebondir, m'adapter et accompagner les autres à faire la même chose.

Je viens du sport collectif de haut niveau, qui m'a appris la discipline, la résilience, le dépassement de soi, mais aussi la confiance dans le collectif. À l'inverse, l'enseignement général traditionnel ne me correspondait pas vraiment. Je ne me retrouvais pas dans un cadre très normé, où il fallait apprendre et fonctionner d'une seule manière.

Mon parcours professionnel m'a ensuite menée du sport à l'assistantat de direction, puis à la formation et à l'enseignement, avant de reprendre des études en ingénierie et QHSE. Au fond, j'ai toujours cherché un métier dans lequel je pouvais avoir de l'autonomie, du sens et surtout être utile aux autres.

## Pourquoi Riselead ?

Lorsque le projet m'a été présenté, avec cette volonté de construire une école différente, plus inclusive et adaptée aux jeunes aux profils neuroatypiques, il y a eu une évidence. J'ai compris que je pouvais enfin réunir dans un même poste tout ce que mon parcours m'avait appris.

J'ai aussi longtemps accompagné des personnes dans leur reconstruction, notamment comme coach sportif. Cette idée d'aider quelqu'un à retrouver ses capacités, sa confiance et son autonomie m'a toujours profondément motivée.

## Quelle est votre vision de la pédagogie ?

Pour moi, la pédagogie ne consiste pas simplement à transmettre un programme. Il faut bien sûr préparer les étudiants au BTS et respecter les exigences académiques, mais aussi leur apprendre à devenir autonomes, à comprendre leurs forces et leurs difficultés, à communiquer, à travailler avec les autres, à prendre confiance et à se préparer au monde professionnel.

Nos étudiants peuvent avoir des profils très différents : TDAH, TSA, troubles dys, difficultés attentionnelles ou simplement un parcours scolaire qui les a amenés à perdre confiance en leurs capacités.

Le message que je veux leur transmettre est très simple : être différent ne signifie pas être moins capable. Parfois, cela signifie simplement que l'environnement d'apprentissage n'était pas adapté à leur manière de fonctionner.

Notre rôle n'est pas de gommer cette différence. C'est de leur apprendre à la comprendre, à la maîtriser et, autant que possible, à en faire une force.

« Notre rôle n'est pas de gommer les particularités de chaque étudiant, qu'elles soient liées à un TDAH, un TSA, des troubles dys ou à d'autres difficultés, mais de les aider à les comprendre, à les maîtriser et à en faire une force. »

## Qu'est-ce qui distingue Riselead d'une école classique ?

Nous ne cherchons pas à être une école « plus facile ». Nous cherchons à être une école plus lisible et plus adaptée. Les exigences du BTS restent les mêmes.

Le distanciel nous permet de proposer un environnement moins parasité pour certains profils, avec des consignes davantage structurées, des apprentissages séquencés, des supports accessibles, des replays des cours et TD et un accompagnement individuel. Et surtout, les petits effectifs nous permettent de réellement connaître nos étudiants.

## Qu'aimeriez-vous qu'ils retiennent de leur passage chez Riselead ?

Bien sûr, j'espère qu'ils auront leur BTS. Mais j'aimerais surtout qu'ils sortent de l'école en se disant : « Maintenant, je sais qui je suis, je sais comment je fonctionne et je sais ce que je peux apporter. »

Pendant longtemps, j'ai cherché ma place. Aujourd'hui, je crois que je l'ai trouvée. Peut-être que mon rôle, désormais, c'est justement d'aider des jeunes qui se demandent encore où est la leur à comprendre qu'ils n'ont pas forcément besoin de rentrer dans une case pour réussir.





# VIVIANE CALAMAND

“ Nous ne cherchons pas à être une école « plus facile ». Nous cherchons à être une école plus lisible et plus adaptée. Les exigences du BTS restent les mêmes. ”





# DONNER SA CHANCE

## à tout le monde

Auprès de Viviane Calamand, Alyson Pratensi est coordinatrice pédagogique pour Riselead. Une fonction en plein accord avec son parcours professionnel et son engagement civique dans l'accompagnement des jeunes en insertion professionnelle.

### Quel est votre parcours ?

Alyson Pratensi : Au collège, j'avais des résultats variables et je n'étais pas dans mon élément... J'ai été orientée en filière STMG (Sciences et technologies du Management et de la Gestion) et cela a été une révélation : j'ai eu le Bac avec Mention Très Bien, j'ai adoré cette formation. En reprenant confiance, j'ai poursuivi mes études en Fac dans une voie qui m'a tout autant passionnée : une double Licence Psychologie et Philosophie, deux domaines tellement complémentaires, qui m'ont fascinée et beaucoup appris sur le comportement humain. En parallèle de mes études, j'ai commencé à travailler dans un Fast Food où j'ai rapidement évolué sur le plan managérial. J'ai changé d'établissement et suis devenue directrice d'une franchise en boulangerie pendant plusieurs années.

### En parallèle, votre engagement citoyen est remarquable...

Pendant plusieurs années, j'ai été instructrice à la préparation militaire d'Antibes et j'ai été promue en 2022 dans le corps des officiers maritimes de réserve de la Marine nationale. J'ai donné beaucoup de mon temps aux jeunes qui se cherchent, qui ont besoin d'être aiguillés.

A l'origine, je cherchais à faire mon devoir citoyen. Ce qui n'était qu'une implication d'une année

s'est transformée en devoir civique pendant dix ans ! Cela m'a donné ce goût d'aider les jeunes en difficulté d'insertion. L'honneur, le devoir de mémoire, ces valeurs simples qui ne sont pas enseignées à l'école : cela leur apporte beaucoup.

### Cela a fait partie de votre déclic pour votre engagement chez Riselead ?

Oui, mon parcours d'accompagnant auprès des jeunes, mon instruction militaire et ma connaissance du monde des entreprises en tant



“ Chacune et chacun de nos étudiants sont très différents dans leur façon de réfléchir, nous adaptons nos cours de façon qu'ils correspondent à tous personnellement ”

que directrice d'un commerce ont interpellé Viviane, que je connaissais auparavant. Elle a su faire le lien avec mes aptitudes, mon parcours et mon ambition de vouloir donner sa chance à tout le monde, un critère qui est finalement une vraie priorité dans tout ce que j'entreprends.

### Quelle est votre implication au sein de l'école ?

Je me suis investie à différents niveaux : construction et paramétrage de l'organisation de l'école, admission, prospection, renseignements et orientation des futurs étudiants... j'ai aussi participé à la mise en place opérationnelle de nos plateformes pour la gestion de nos plannings, de nos supports pédagogiques, etc.

C'est notre première promotion : nous allons bichonner nos étudiants ! Leurs profils sont variés mais orientés TND (Troubles du Neuro Développement) : neuroatypiques, atteints de troubles du spectre autistique, de troubles de Dys, etc. Chacune et chacun de nos étudiants sont très différents dans leur façon de réfléchir, nous adaptons nos cours de façon qu'ils correspondent à tous personnellement.

### Votre place est ici...

Oui : Riselead, c'était là où je devais être ! Je retrouve ma passion pour la psychologie, je veux et j'espère que l'on va pouvoir aider de plus en plus de monde en proposant de plus en plus de parcours avec pourquoi pas, des formations « pré-bac », parce que nous avons relevé que de nombreux profils neuroatypiques avaient des difficultés pour l'obtenir.

### Que faites-vous de votre temps libre ?

La semaine, je suis rivée à mon ordinateur ou en ligne, alors le week-end je respire : je cherche toujours un contact avec la nature, je fais beaucoup de randonnée, j'adore aller aux champignons par exemple !

### RISELEAD, 4 PROMESSES



#### Une formation d'excellence

Des cours interactifs, des projets concrets et un apprentissage digital pensé pour rendre l'étudiant rapidement à l'aise dans son futur métier.



#### Un emploi du temps stable et prévisible

Des journées organisées, des consignes explicites et un cadre digital rassurant pour apprendre sereinement sans stress ou surcharge.



#### Des profs qui expliquent vraiment

Une équipe disponible en visio, capable de reformuler, donner des exemples et aider à progresser pas à pas grâce à une pédagogie claire et accessible.



#### Jamais seul !

Un référent dédié, des points réguliers, un accompagnement structuré et, si besoin, l'accès à des professionnels pour aider sur l'organisation, la concentration ou la gestion du stress.

**RISE  
LEAD**

*Inspire beyond limits*

Ecole 100 % digitale,  
2 BTS en alternance : BTS NDRC, BTS MCO



**riselead.eu**  
**01 79 35 71 79**  
**hello@riselead.eu**



# ALYSON PRATENSI

“ Je me suis investie à différents niveaux : organisation de l'école, admissions, prospection et accompagnement des futurs étudiants, ainsi que mise en place des outils de gestion et supports pédagogiques ”







## IT, INDUSTRIES & BIOTECHS

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

## NEWS SCIENCES & IT

SANTÉ CARDIOVASCULAIRE

### L'INSTITUT DU CŒUR

Jean Louis Noisiez ouvre ses portes

La Fondation Jean Louis Noisiez présente l'Institut du Cœur Jean Louis Noisiez, fruit de la vision humaniste de Jean Louis Noisiez et de l'expertise médicale de l'Institut Arnault-Tzanck. Ce nouveau centre de pointe dédié à la cardiologie médico-chirurgicale à l'échelle européenne fera converger l'excellence clinique avec les technologies les plus avancées et l'accessibilité des soins pour tous.

➤ L'Institut du Cœur Jean Louis Noisiez entend répondre aux enjeux actuels de santé cardiovasculaire en favorisant une approche globale du soin, intégrant suivi, coordination médicale, innovation technologique et amélioration continue des pratiques.

L'Institut du Cœur Jean-Louis Noisiez est au centre de l'ambition portée par la Fondation Jean Louis Noisiez, par le biais de Trévisse Participations, une structure d'investissement au

croisement des services, des infrastructures et du monde culturel (Rivaj Group, Edeis, aura, GSP, Vidélio, GL Events...) avec pour finalité de financer des projets philanthropiques pour le bien commun.

➤ **Institut du cœur Noisiez**  
**231 Avenue Dr Maurice Donat**  
**Saint-Laurent-du-Var**



## CANCERS, L'IA AU SERVICE de la recherche et du dépistage

La Maison de l'Intelligence Artificielle (MIA) ouvre un nouveau cycle de conférences, dont la deuxième rendez-vous est fixé au 16 octobre, au Palais des Rois Sardes à Nice. La thématique ? Cancers : l'IA au service de la recherche et du dépistage.

➤ En analysant de grandes quantités de données médicales, l'intelligence artificielle contribue à affiner les diagnostics, anticiper la réponse aux traitements et développer une médecine plus personnalisée. Pathologie digitale, imagerie médicale, jumeaux numériques ou partage sécurisé des connaissances : la conférence présentera plusieurs applications concrètes en oncologie.

Elle abordera également les enjeux liés à la protection des données, à l'accès équitable à ces technologies et à leur intégration dans la prise en charge des patients.



#### Intervenants de renom

La conférence réunira les Pr Paul Hofman et Olivier Humbert. Spécialiste du cancer du poumon, Paul Hofman développe des travaux sur les biomarqueurs, le dépistage précoce et la médecine de précision associant données multimodales et IA.

Professeur en médecine nucléaire et biophysique, Olivier Humbert exerce au Centre Antoine Lacassagne et mène ses recherches au laboratoire TIRO. Il est également titulaire de la chaire « IA et santé » de l'Institut Interdisciplinaire d'Intelligence Artificielle Côte d'Azur.

➤ **Le 16 octobre à 18 h 30 - Réservation obligatoire sur [www.maison-intelligence-artificielle.com](http://www.maison-intelligence-artificielle.com)**



## RECHERCHE SCIENTIFIQUE

# De Valbonne à Antibes, DEUX JEUNES CHERCHEUSES AZURÉENNES RÉCOMPENSÉES

Elles ont grandi à quelques kilomètres l'une de l'autre, mais leurs recherches les emmènent vers des horizons radicalement différents. Fadma Lakhali et Marie-Anne Carpine, originaires respectivement d'Antibes et de Valbonne, recevront le 7 octobre à Paris le Prix Jeunes Talents France L'Oréal-UNESCO Pour les Femmes et la Science 2026. Deux parcours scientifiques qui racontent aussi une même volonté : chercher, transmettre et ouvrir la voie.

## Fadma Lakhali

“ Comprendre les mécanismes de réparation de l'ADN pour ouvrir de nouvelles pistes face au cancer. ”



© FONDATION L'ORÉAL

## Marie-Anne Carpine

“ Explorer la poussière des étoiles pour mieux comprendre la naissance des planètes et les conditions d'apparition de la vie. ”



© FONDATION L'ORÉAL

**P**our Fadma Lakhali, l'aventure scientifique commence à Antibes, dans une famille où les générations de femmes qui l'ont précédée n'ont pas eu la possibilité d'étudier. Après une licence et un master à Nice, elle rejoint l'Institut Curie, à Paris, pour préparer une thèse consacrée à Rad51, une protéine essentielle à la réparation de l'ADN. Grâce à des techniques de microscopie de pointe, elle cherche à mieux comprendre sa structure et son fonctionnement. L'enjeu dépasse largement la biologie fondamentale : lorsque les mécanismes de réparation de l'ADN sont défaillants, des cancers peuvent apparaître. Rad51 est par ailleurs dérégulée dans de nombreuses tumeurs. Mieux comprendre cette protéine pourrait donc, à terme, contribuer à l'élaboration de nouvelles approches thérapeutiques. Son parcours a été marqué par une épreuve personnelle majeure : en deuxième année de thèse, un cancer osseux l'a contrainte à

interrompre ses recherches pendant huit mois. Revenue au laboratoire, elle poursuit son travail avec une motivation qui puise aussi dans son histoire familiale. « Ce parcours est une manière de rendre hommage aux femmes de ma famille », résume-t-elle.

À Valbonne, Marie-Anne Carpine a, elle aussi, découvert très tôt le goût des sciences. C'est en classe préparatoire à Nice que sa passion pour la physique s'affirme. Diplômée de l'École polytechnique, elle aurait pu choisir une carrière d'ingénieur. Elle opte finalement pour la recherche et prépare aujourd'hui une thèse au laboratoire Astrophysique, Instrumentation, Modélisation (AIM).

### De la poussière d'étoiles à la formation des planètes

Son terrain d'exploration : la poussière interstellaire, ces minuscules grains de matière qui jouent un rôle essentiel dans la formation des planètes. En confrontant des modèles aux observations des télescopes les plus performants, notamment James

Webb, elle cherche à déterminer leur taille, leur composition et leur structure. Ces travaux doivent contribuer à mieux comprendre comment les grains grandissent jusqu'à former des planètes, et les conditions qui peuvent permettre l'apparition de la vie. Pour Marie-Anne Carpine, la recherche va de pair avec la transmission. « Vulgariser les sciences, c'est important ; le faire en tant que femme, ça l'est encore plus », affirme-t-elle. Une conviction qui prend une résonance particulière dans un monde académique où elle dit encore s'interroger sur sa légitimité et sur les difficultés à concilier carrière scientifique et vie familiale.

Depuis 2007, le Prix L'Oréal-UNESCO distingue chaque année en France 35 jeunes chercheuses parmi plusieurs centaines de candidatures. Au-delà d'une dotation financière, les lauréates bénéficient de formations destinées à les accompagner dans leur carrière et à renforcer leur visibilité. Pour les deux Azuréennes, cette distinction constitue aussi une occasion de transmettre le goût de la science aux générations futures.





# FINANCES TERTIAIRE, RECRUTEMENT & FORMATION

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

## » NEWS

CREDIT AGRICOLE PACA - CREDIT AGRICOLE DE LA CORSE

## RAPPROCHEMENT EN VUE pour les caisses régionales

Le Crédit Agricole Provence Côte d'Azur et le Crédit Agricole de la Corse lancent un projet de rapprochement au service de leurs clients et de leurs territoires, qui permettrait de créer un acteur territorial de référence avec plus de 60 milliards d'euros d'encours d'épargne et de crédit au service de 1,1 million de clients.

**C**e projet de développement permettra d'amplifier l'accompagnement de leurs clients grâce à des expertises partagées et des capacités d'investissement renforcées. Il répondra à des enjeux économiques et sociétaux communs aux deux territoires, notamment dans les domaines de la santé, du tourisme, de la viticulture, du logement et de la transition énergétique. Il s'inscrira dans une relation de confiance réciproque construite au cours des dix dernières années à travers des partenariats entre les équipes des deux Caisses Régionales.

La banque indique par ailleurs que « l'analyse préalable sera menée avec une méthode éprouvée au sein du Groupe Crédit Agricole, dans le respect des intérêts des salariés ainsi que

de la responsabilité des instances de gouvernance et de représentation des deux Caisses régionales et qu'elle reposera sur des travaux approfondis et un dialogue régulier avec l'ensemble des parties prenantes ».

### Renforcer la proximité au service du financement de projets structurants

À terme, ce projet a pour but de donner naissance à une nouvelle entreprise forte d'une culture commune, attentive aux équilibres humains et sociaux, et porteuse de perspectives nouvelles pour les clients et les équipes. Cette nouvelle Caisse régionale doit continuer à conjuguer proximité, performance durable, innovation et responsabilité. Ce rapprochement renforcerait la capacité des deux Caisses régionales à financer les projets structurants

“ Fort de notre modèle coopératif et mutualiste, ce projet est porteur de beaucoup de sens en reliant deux territoires à forte identité, façonnés par une histoire méditerranéenne commune et un attachement partagé à leur patrimoine ainsi qu'à leur ancrage local ”

Catherine Barnel, Présidente du  
Crédit Agricole Provence Côte d'Azur



de leurs territoires et à proposer à leurs clients des expertises élargies, tout en préservant la proximité qui fonde leur modèle. Il incarne une conviction simple : ensemble, construire un avenir plus fort, plus utile et plus durable pour les territoires.

« Fort de notre modèle coopératif et mutualiste, ce projet est porteur de beaucoup de sens en reliant deux territoires à forte identité, façonnés par une histoire méditerranéenne commune et un attachement partagé à leur patrimoine ainsi qu'à leur ancrage local », déclare à ce sujet Catherine Barnel, Présidente du Crédit Agricole Provence Côte d'Azur.

» [credit-agricole.fr](https://credit-agricole.fr)



## CREDIT HYPOTHECAIRE

# Sur la Côte d'Azur VERS UNE PIERRE PLUS LIQUIDE

Face à la hausse de la valeur des biens et aux difficultés d'accès au crédit classique, de plus en plus de propriétaires azuréens cherchent à transformer une partie de leur patrimoine immobilier en liquidités sans vendre leur logement. Les seniors sont particulièrement concernés, selon le dernier baromètre de PraxiFinance.

**S**ur la Côte d'Azur, certains propriétaires disposent d'un patrimoine immobilier considérable sans avoir les liquidités correspondantes. C'est ce décalage entre richesse « dans la pierre » et trésorerie disponible qui contribue à expliquer le regain d'intérêt pour le crédit hypothécaire.

Selon le Baromètre du crédit hypothécaire – édition PACA, T2 2026, publié par PraxiFinance, les demandes reçues auprès de propriétaires de la région seraient passées d'environ 160 par mois en 2025 à plus de 455 en 2026, soit une progression de 185 % en un an.

## Nice en tête

La demande se concentre largement sur le littoral azuréen. Nice représente 26 % des dossiers recensés, devant Saint-Tropez (12 %), Cannes (11 %), Antibes (9 %) et Mougins (7 %). Aix-en-Provence et Marseille arrivent ensuite, avec 6 % chacune. Le principe du crédit hypothécaire est relativement simple : un propriétaire utilise son bien immobilier comme garantie pour obtenir un financement, sans en céder la propriété. Il peut continuer à occuper ou louer le logement et, selon les modalités du prêt, le capital peut être remboursé progressivement ou à terme.

## Les seniors en première ligne

Le profil des demandeurs constitue l'un des enseignements mis en avant par l'étude. Près de six dossiers sur dix concernent des propriétaires de plus de 60 ans, avec une concentration annoncée entre 58 et 75 ans.

Ces emprunteurs ne correspondent pas nécessairement au profil de personnes en difficulté financière. Le baromètre décrit plutôt des propriétaires disposant d'un patrimoine important, mais souhaitant en mobiliser une partie pour répondre à un besoin immédiat.

L'âge peut notamment compliquer l'accès au crédit bancaire traditionnel, en particulier lorsque l'assurance emprunteur devient difficile ou coûteuse à obtenir. Dans les dossiers observés par PraxiFinance, l'entreprise indique que la

plupart des demandeurs avaient auparavant essuyé un refus bancaire, davantage en raison de leur profil ou de la nature du besoin que d'une absence de patrimoine.

## Transmission, travaux ou succession

Les motifs d'emprunt illustrent cette dimension patrimoniale. Le premier, selon le baromètre, est la trésorerie de confort et l'amélioration du quotidien, qui représente 27 % des demandes. Suivent les donations ou aides aux enfants et petits-enfants (20 %), le refinancement de crédits (15 %), les frais de succession (14 %), les prêts relais et résidences secondaires (14 %), puis les opérations liées au divorce (10 %).

Le document cite notamment le cas, en illustration, d'un couple de retraités niçois propriétaire d'une villa estimée à 800 000 euros et souhaitant débloquer 150 000 euros pour financer des travaux et améliorer son quotidien. Un cas identifié par PraxiFinance à titre pédagogique et ne constituant pas des offres de crédit.

## Une solution qui reste encadrée

Mobiliser la valeur d'un logement ne signifie toutefois pas que le financement est automatique.

Le baromètre mentionne, pour les solutions qu'il présente, un bien d'une valeur minimale de 300 000 euros et un emprunt pouvant aller jusqu'à 70 % de cette valeur. Les revenus restent également déterminants.

Il faut par ailleurs distinguer crédit hypothécaire, prêt viager hypothécaire et viager. Dans le premier cas, l'emprunteur reste propriétaire et rembourse une dette selon les modalités

du contrat. Le viager implique, lui, la cession du bien. Le prêt viager hypothécaire obéit encore à une autre logique, avec notamment une capitalisation des intérêts pouvant accroître fortement la dette au fil du temps.

## Le crédit hypothécaire en PACA

### EN CHIFFRES



**+185 %**

La hausse des demandes de crédit hypothécaire en PACA en un an, selon PraxiFinance : d'environ 160 demandes par mois en 2025 à plus de 455 en 2026.

**59 %**

Près de 6 demandeurs sur 10 ont plus de 60 ans, ce qui souligne le poids des propriétaires seniors dans cette tendance.

**26 %**

La part des dossiers provenant de Nice, qui arrive en tête devant Saint-Tropez (12 %), Cannes (11 %), Antibes (9 %) et Mougins (7 %).

“ Sur la Côte d'Azur, la pierre devient un levier de liquidités pour des propriétaires riches en patrimoine mais parfois contraints en trésorerie ”

Pour Boris Intini, directeur général de PraxiFinance, la demande azuréenne s'explique notamment par la forte concentration de patrimoine immobilier chez les propriétaires seniors.

Un phénomène qui traduit une évolution intéressante : dans une région où l'immobilier peut représenter l'essentiel du patrimoine des ménages, la question n'est plus seulement de posséder un bien, mais aussi de savoir comment en mobiliser la valeur. Avec, en contrepartie, une règle incontournable : un crédit reste une dette, qui doit être évaluée au regard de son coût, de ses modalités de remboursement et de ses conséquences patrimoniales.

Source principale : Baromètre du crédit hypothécaire, édition PACA, T2 2026, PraxiFinance.





## FISCALITE &amp; PATRIMOINE

# TRANSMISSION VITICOLE :

## jusqu'à 20 M€ de foncier peuvent désormais bénéficier de l'exonération à 75 %

La loi de finances pour 2025 a profondément relevé le seuil d'application du régime fiscal favorable aux transmissions de biens ruraux loués à long terme. Une évolution particulièrement intéressante pour les familles viticoles, notamment dans le Var, où la valeur du foncier peut atteindre plusieurs dizaines, voire centaines de milliers d'euros à l'hectare selon les appellations et les secteurs. Mais le nouveau dispositif impose de regarder de près les conditions de conservation.

**T**ransmettre un domaine viticole à ses enfants n'est pas qu'une affaire de famille. C'est aussi une équation patrimoniale parfois redoutable : comment transmettre plusieurs dizaines d'hectares, des bâtiments d'exploitation et un foncier valorisé sans contraindre les héritiers à vendre une partie de l'outil de travail pour acquitter les droits de succession ?

La loi de finances pour 2025 apporte une réponse, en élargissant significativement le régime d'exonération applicable aux biens ruraux donnés à bail rural à long terme, ainsi qu'à certaines parts de groupements fonciers agricoles (GFA). Jusqu'ici, l'exonération de 75 % était notamment plafonnée à 300 000 €, avec un mécanisme permettant d'aller jusqu'à 500 000 € sous une durée de conservation plus longue. Depuis le 15 février 2025, les seuils sont respectivement portés à 600 000 € et 20 millions d'euros.

### Un chiffre qui change l'équation : 20 M€

Concrètement, le principe reste celui d'une exonération de 75 % de la valeur des biens transmis. Au-delà de 600 000 €, le régime ordinaire ramène toutefois l'exonération à 50 % sur la fraction supérieure à ce seuil, avec une obligation de conservation de cinq ans.

La réforme crée une seconde possibilité : le seuil de 75 % est porté à 20 M€, mais à condition que le bénéficiaire conserve le bien pendant 18 ans au total, soit cinq ans auxquels s'ajoutent treize années. Au-delà de 20 M€, l'exonération retombe à 50 %.

Le choix doit être formalisé dans l'acte de donation ou la déclaration de succession.

Et attention : le calcul tient compte des donations consenties par le même donateur au même bénéficiaire au cours des 15 années précédentes. Autre garde-fou : le régime suppose notamment l'existence d'un bail rural à long terme, et l'exonération ne s'applique pas lorsque le bail a été consenti depuis moins de deux ans au donataire, à son conjoint, à l'un de leurs descendants ou à une société contrôlée par eux.

### Dans le Var, un sujet loin d'être anecdotique

Cette réforme prend une résonance particulière dans le Var. La viticulture y représente près de 28 000 hectares, soit environ 32 % des surfaces viticoles de Provence-Alpes-Côte d'Azur, avec quatre grandes appellations présentes sur le territoire, dont Côtes de Provence, Bandol et Coteaux Varois. La valeur du foncier varie



“ Le véritable enjeu n'est pas seulement de réduire la facture fiscale : il s'agit de faire coïncider la valeur du patrimoine, la pérennité de l'exploitation et l'équilibre entre les générations. ”

fortement selon les terroirs. Les données Safer font apparaître, pour 2024, une valeur dominante départementale des vignes AOP de 56 100 € par hectare, mais avec des écarts considérables : environ 30 000 €/ha pour les Coteaux varois en Provence et jusqu'à 125 000 €/ha pour l'appellation Bandol dans les données publiées.

La géographie du Var accentue encore ces différences. Selon la Safer, les prix des terres agricoles peuvent atteindre 40 000 €/ha dans certains secteurs de Fayence et de la Sainte-Baume, tandis que dans le bassin de Saint-Tropez, les niveaux peuvent monter à 35 000 €/ha, voire 60 000 €/ha sur la presqu'île, hors AOP.

À l'échelle locale, l'enjeu dépasse donc largement la seule valeur fiscale des vignes. Il concerne la capacité des exploitations à rester dans le giron familial alors que le foncier constitue une part majeure de leur patrimoine.

### EN CHIFFRES



#### 20 M€

nouveau seuil jusqu'auquel l'exonération de **75 %** peut s'appliquer, sous condition de conservation.

#### 18 ans

durée totale de conservation nécessaire pour bénéficier de ce seuil.

#### 56 100 €/ha

valeur dominante des vignes AOP dans le Var en 2024.

### Une réforme à intégrer dans une stratégie de transmission

Pour les propriétaires, l'intérêt du dispositif dépendra toutefois de la structure juridique du domaine et de la manière dont le foncier est détenu et exploité. Un domaine détenu directement, un patrimoine logé dans un GFA ou une exploitation organisée autour d'une société ne produisent pas nécessairement les mêmes conséquences fiscales.

La réforme ne dispense donc pas d'anticiper. Au contraire : plus la transmission est préparée en amont, plus les possibilités d'organiser la propriété, l'exploitation et la répartition entre héritiers sont nombreuses.

« Cette réforme constitue une avancée importante pour les familles viticoles, mais elle ne remplace pas l'anticipation. Plus une transmission est préparée tôt, plus les options sont ouvertes. Notre rôle est d'aider les propriétaires à prendre du recul, à comprendre les impacts du nouveau cadre fiscal et à s'entourer des bons experts pour sécuriser leur projet », souligne Wine Invest, cabinet d'expertise en investissement viti-vinicole.

Dans un département où la vigne façonne autant les paysages que l'économie rurale, la transmission devient ainsi un sujet patrimonial, mais aussi territorial. Pour une famille propriétaire de plusieurs hectares, le véritable enjeu n'est pas seulement de réduire la facture fiscale : il s'agit de faire coïncider la valeur du patrimoine, la pérennité de l'exploitation et l'équilibre entre les générations. La loi de finances 2025 offre désormais un nouvel outil pour y parvenir. À condition de ne pas attendre la succession pour s'en préoccuper.



CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR

# UNE PREMIÈRE CERTIFICATION

## Great Place To Work® qui renforce la marque employeur

Pour sa première participation, la Caisse d'Épargne Côte d'Azur (CECAZ) décroche la certification Great Place To Work® 2026. Une reconnaissance qui vient consacrer l'engagement des collaborateurs et s'inscrit dans une stratégie plus large d'attractivité et de transformation de l'entreprise.

**D**ans un secteur bancaire confronté à de profondes mutations des métiers et des attentes des salariés, l'expérience collaborateur devient un enjeu stratégique. La Caisse d'Épargne Côte d'Azur entend en faire un levier de sa transformation. Sa première participation à l'enquête Great Place To Work®, référence internationale en matière d'expérience collaborateur et de qualité de vie au travail, se traduit ainsi par l'obtention de la certification 2026.

Au-delà du label, la démarche met en lumière l'engagement des femmes et des hommes qui font vivre au quotidien la relation avec les sociétaires et les clients de la banque. Elle souligne également l'importance accordée aux relations humaines et à l'attachement à l'entreprise.

### Un marqueur d'attractivité dans un marché de l'emploi concurrentiel

« Cette certification est avant tout celle de nos collaborateurs. Elle met en lumière la qualité des



relations humaines qui font la force de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur et l'attachement de nos collaborateurs à leur entreprise. Les résultats nous encouragent à poursuivre nos actions pour faire de la CECAZ une entreprise attractive, engagée et fidèle à ses valeurs. » souligne Claude Valade, Président du Directoire de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur.

Alors que le recrutement et la fidélisation des talents constituent des enjeux structurants pour les entreprises, la certification vient également conforter la marque employeur de la CECAZ. Présente dans les Alpes-Maritimes, le Var et à Monaco, la banque recrute régulièrement dans les métiers de la banque et de l'assurance, mais aussi dans ses fonctions support.

Pour les candidats, ce label constitue un indicateur supplémentaire de l'attention portée à l'environnement de travail, à la confiance, à l'accompagnement et au développement professionnel.

Cette certification marque enfin une nouvelle étape dans la démarche d'amélioration continue engagée par la Caisse d'Épargne Côte d'Azur. L'objectif : faire de l'expérience collaborateur un élément durable de sa stratégie, au service à la fois de son attractivité et de l'évolution de l'entreprise.

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





## » CAISSE D'ÉPARGNE CÔTE D'AZUR

# FACTURATION ÉLECTRONIQUE : la CECAZ accompagne ses clients dans la transition

Alors que la réforme de la facturation électronique entre dans une nouvelle phase, les entreprises doivent désormais intégrer de nouveaux réflexes dans leur gestion quotidienne. À Sophia Antipolis, le Centre d'affaires de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur accompagne depuis plus d'un an ses clients professionnels dans cette transition.

Thomas Grasset, son directeur, revient sur les enjeux de cette évolution et sur les solutions proposées par la banque pour faciliter leur adoption.

### Le Centre d'affaires CECAZ de Sophia Antipolis vous est familier...

Thomas Grasset : Oui, j'en avais déjà assuré la direction il y a 5 ans. Entre-temps, je suis parti à Paris pour travailler au développement du groupe chez BPCE Solutions immobilières, puis j'ai passé une année à Bordeaux, où j'ai dirigé le développement de la Banque des Décideurs en Région pour la Caisse d'Épargne Aquitaine-Poitou Charentes. Depuis juin, je suis revenu à la direction du Centre d'affaires de Sophia Antipolis.

Il couvre la partie ouest du département, de Villeneuve-Loubet jusqu'aux frontières du Var. Nous accompagnons les professionnels qui réalisent plus de 750 000 € de chiffre d'affaires. Avec une particularité : nous y avons intégré une cellule spécifique qui traite, avec une approche affinitaire, nos clients grasseois dans les domaines des arômes, des parfums et de la cosmétique.

“ Avec « Gestion de factures », l'entreprise peut centraliser ses factures, automatiser certaines étapes de pré-comptabilité, suivre sa trésorerie et partager plus facilement les informations avec son expert-comptable ”

### À Sophia Antipolis, comment accompagnez-vous vos clients dans l'adoption de la facturation électronique ?

Nous avons commencé à les sensibiliser il y a plus d'un an, avec des webinaires et des rendez-vous personnalisés. Nous sommes vraiment dans une démarche de proactivité, car cette réforme représente une évolution importante dans la gestion quotidienne des entreprises.

Le calendrier réglementaire impose progressivement aux entreprises assujetties à la TVA de pouvoir recevoir et émettre des factures électroniques via une plateforme dédiée. Pour nos clients, l'enjeu est donc à la fois réglementaire et très opérationnel : il s'agit d'intégrer cette évolution dans leurs processus de facturation, de comptabilité et de gestion de trésorerie.

### Quelles solutions leur proposez-vous ?

Nous avons développé des solutions directement intégrées à nos outils. Pulseo permet notamment d'émettre et de recevoir des factures électroniques.

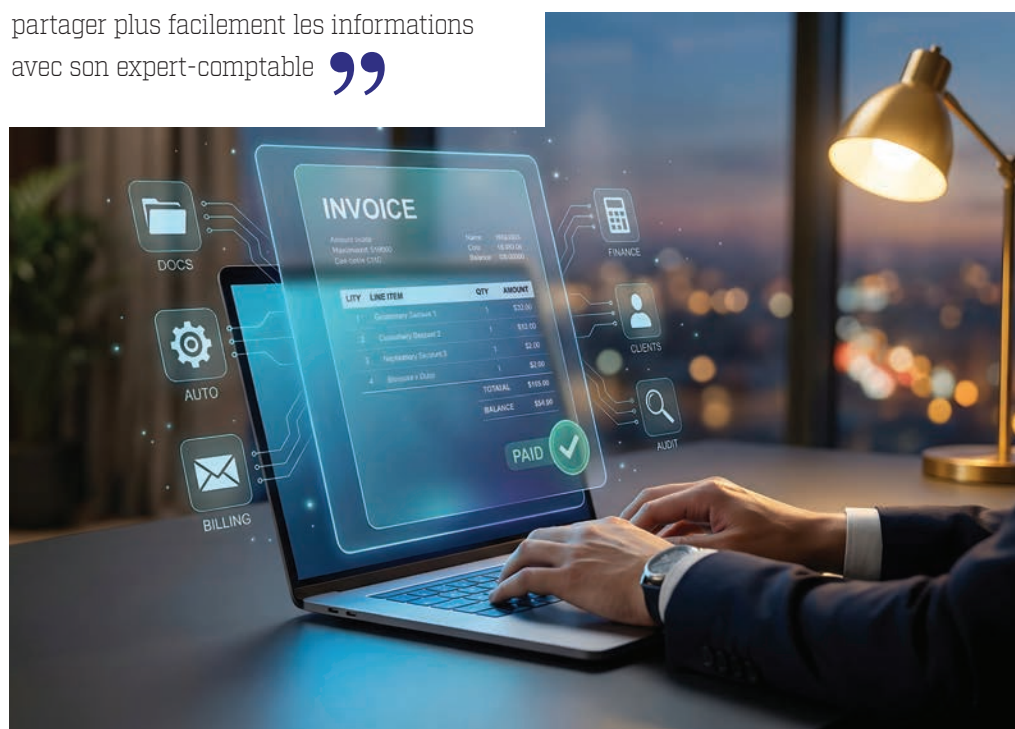
La logique est de proposer un outil qui ne se limite pas à la facture. Il associe la gestion du compte et de la trésorerie à une brique dédiée à la facturation. Pour une entreprise, avoir un environnement unique pour piloter ses comptes, ses règlements, sa trésorerie et ses factures apporte forcément davantage de fluidité au quotidien.

À l'échelle du groupe, le nouveau service « Gestion de factures », développé par iPaidThat, filiale de BPCE et plateforme agréée par la Direction générale des Finances publiques, vient compléter cette approche. Il est intégré aux espaces et applications de banque en ligne et permet de gérer l'émission et la réception des factures électroniques, mais aussi d'automatiser une partie de la pré-comptabilité et de piloter la trésorerie.

Le service permet également de centraliser et de numériser les justificatifs de notes de frais depuis une application mobile et de faciliter les échanges avec l'expert-comptable grâce à un espace sécurisé partagé. Il est conçu pour être compatible avec les outils comptables utilisés par les experts-comptables.

### Cette intégration dans l'espace bancaire répond donc à un véritable besoin de simplification ?

Oui, l'objectif est de rendre cette transition la plus simple possible pour les entreprises. Sur les quelques 3 000 clients professionnels équipés de nos applications, plus des deux tiers ont déjà adopté notre plateforme de gestion de la facturation électronique. Nous avons par ailleurs très peu de retours de clients rencontrant des difficultés avec nos solutions : la mise en route s'est très bien



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



# THOMAS GRASSET

Directeur du Centre d'affaires de la Caisse d'Epargne Côte d'Azur à Sophia Antipolis

“ Pour nous, l'accompagnement ne consiste donc pas uniquement à répondre à une obligation réglementaire. Il s'agit aussi d'aider nos clients à faire évoluer leurs pratiques et à gagner en efficacité dans leur gestion quotidienne. ”

passée. C'est important, car lorsqu'une entreprise doit modifier ses habitudes de facturation, elle peut rapidement se retrouver face à des problématiques techniques ou organisationnelles.

L'enjeu est aussi celui de la sécurité et de la fluidité des transactions. En intégrant ces fonctionnalités directement dans l'environnement bancaire, nous apportons un cadre sécurisé tout en simplifiant les différents flux.

## Quels bénéfices les entreprises peuvent-elles en attendre au quotidien ?

La facturation est parfois un processus long et fastidieux. Lorsqu'une entreprise rencontre des difficultés à facturer ou à obtenir le règlement de ses factures, cela peut rapidement entraîner des conséquences sur sa trésorerie. Améliorer la fluidité de ces flux est donc un véritable enjeu.

La facturation électronique permet d'accélérer et de sécuriser les échanges, mais elle peut aussi contribuer à réduire les tâches administratives.

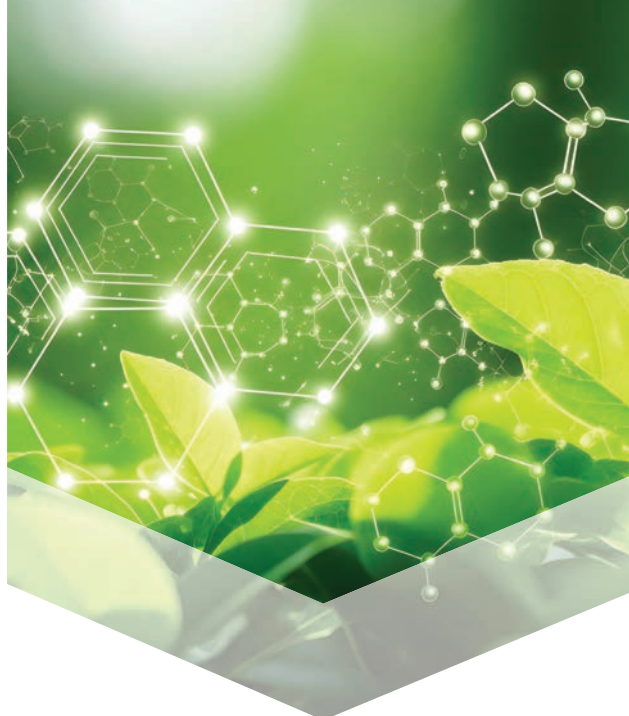
Avec « Gestion de factures », l'entreprise peut centraliser ses factures, automatiser certaines étapes de pré-comptabilité, suivre sa trésorerie et partager plus facilement les informations avec son expert-comptable.

Pour nous, l'accompagnement ne consiste donc pas uniquement à répondre à une obligation réglementaire. Il s'agit aussi d'aider nos clients à faire évoluer leurs pratiques et à gagner en efficacité dans leur gestion quotidienne.

La facturation électronique devient ainsi un nouvel élément de leur organisation financière, avec l'objectif de rendre les flux plus simples, plus rapides et plus fluides.







# ENERGIES, ENVIRONNEMENT & INITIATIVES DURABLES

## » ACTU RÉGION

ÉOLIEN FLOTTANT

### Fos-sur-Mer se positionne sur UNE NOUVELLE FILIÈRE INDUSTRIELLE

À Fos-sur-Mer, l'éolien flottant pourrait devenir un nouveau moteur industriel régional. BW Ideol et le groupe de BTP NGE s'allient pour produire en série des fondations flottantes, avec à la clé plus de 1 300 emplois directs annoncés sur le territoire.

**L'**éolien flottant franchit une nouvelle étape en Méditerranée. BW Ideol, spécialiste de cette technologie installé à La Ciotat, et NGE, 4<sup>e</sup> groupe de BTP français, annoncent un partenariat exclusif pour accompagner son développement. Les deux entreprises s'associent notamment à parts égales dans Fos3F, un projet de ligne de fabrication de fondations flottantes envisagé sur la plateforme DEOS du Grand Port Maritime de Marseille.

Le site pourrait produire environ 30 flotteurs par an, soit 500 MW de capacité annuelle. BW Ideol et NGE ont candidaté ensemble à l'appel à projets du port portant sur 30 hectares de terre-pleins et 400 mètres de quai à Fos-sur-Mer. Le projet bénéficie déjà de financements pu-blics pouvant atteindre 126 millions d'euros, via le Fonds pour l'Innovation de l'Union européenne et le crédit d'impôt pour les investissements dans l'industrie verte.

#### Une filière locale pour accompagner la transition énergétique

L'enjeu dépasse la seule implantation industrielle. Alors que l'appel d'offres français AO10 doit porter à plus de 5 GW le développement cumulé de l'éolien flottant en France, dont 3,7 GW en Méditerranée, Fos3F vise à sécuriser la production de plus de 200 fondations entre 2030 et 2037. À terme, le projet pourrait générer plus de 1 300 emplois directs à Fos-sur-Mer.



Pour la région, le projet s'appuie sur un tissu industriel déjà présent : BW Ideol est implanté à La Ciotat depuis 2010 et NGE à Saint-Étienne-du-Grès. Les deux groupes revendiquent ainsi un ancrage régional susceptible de favoriser l'émergence d'une chaîne de valeur locale autour de l'éolien en mer.

Le volet environnemental est également mis en avant, avec la perspective d'utiliser des matériaux sourcés localement, notamment du béton bas carbone, dans la continuité d'un accord conclu avec Holcim fin 2025.

À travers Fos3F, la Méditerranée devient ainsi un terrain d'expérimentation pour une industrie à la croisée de la décarbonation, de la relocalisation et du développement économique régional.

#### EN CHIFFRES



##### 30 FLOTTEURS / AN

La capacité de production envisagée pour la future ligne Fos3F à Fos-sur-Mer.

##### 500 MW / AN

La capacité énergétique correspondant à la production annuelle du site.

##### + DE 200 FONDATIONS

L'objectif de production de fondations flottantes entre 2030 et 2037.



PRÉSERVER, TRANSMETTRE ET FAIRE RAYONNER LA MÉDITERRANÉE

# LE PÔLE MER 06

## ouvre ses portes à Villefranche-sur-Mer

Face à la Méditerranée, un nouveau lieu vient de jeter l'ancre. Au cœur de la Darse de Villefranche-sur-Mer, le Pôle Mer Département des Alpes-Maritimes « Loïc Leferme » ouvre ses portes et invite sportifs, scientifiques, associations, scolaires et passionnés à se retrouver autour d'une même fascination : la mer. Un espace vivant pour partager les expériences, transmettre les savoirs et imaginer l'avenir de la Méditerranée.

**I**ci, la mer ne se regarde pas seulement : elle se découvre, se pratique et se raconte. Toute l'année, le Pôle Mer 06 accueillera jeunes, scolaires, étudiants, clubs et associations autour de stages, conférences, journées de découverte, rencontres et projets pédagogiques.

Pensé comme un lieu de rencontres, il fera dialoguer les générations et les univers. Sportifs de haut niveau, scientifiques, acteurs associatifs et porteurs de projets pourront y croiser leurs expériences et faire naître de nouvelles initiatives.

### Du grand large à la protection de la Méditerranée

Le Pôle Mer 06 entend embrasser toutes les dimensions de la vie maritime. Six grandes missions structurent son action : l'apnée internationale, la course au large, la transmission de l'expérience des champions, la protection de la Méditerranée, le patrimoine maritime, ainsi que la vie associative et l'événementiel. Une manière de rappeler que la passion de la mer se conjugue aussi avec la connaissance, la transmission et la responsabilité.

“ Un lieu pour vivre la mer, partager ses savoirs et transmettre aux générations futures la passion de la Méditerranée. ”

### Des champions comme passeurs

Pour raconter la mer autrement, le Pôle Mer 06 s'appuie sur des ambassadeurs aux parcours



Alice Modolo



Jean-Pierre Dick

exceptionnels. Navigateurs, apnéistes, sportifs et personnalités engagées partageront leurs histoires, leurs savoir-faire et leur passion avec les nouvelles générations.

Parmi eux : Jean-Pierre Dick, Guillaume Néry, Alexia Barrier, Alice Modolo, Arthur Guérin-Boëri, Pierre Frolla, Jean-Marc Barr, Julie Gautier, Clément Lesaffre, ou Claude Chapuis.

### La mer en mouvement toute l'année

Régates, compétitions, rendez-vous autour de la voile et de l'apnée, actions de sensibilisation, événements patrimoniaux ou inclusifs : le Pôle Mer 06 accompagnera et valorisera une programmation riche, à l'image du littoral maraîpin. Avec cette nouvelle adresse, la mer s'offre ainsi un lieu pour réunir celles et ceux qui la font vivre, la connaissent, la protègent et la transmettent.

### 6 missions au service de la mer



- ✓ L'apnée internationale
- ✓ La course au large
- ✓ La transmission de l'expérience des champions
- ✓ La protection de la Méditerranée
- ✓ Le patrimoine maritime
- ✓ La vie associative et l'événementiel.

> [www.departement06.fr](http://www.departement06.fr)







# BTP, ARTISANAT, HABITAT & IMMOBILIER

Avec les entreprises  
pour construire, rénover,  
transformer

## NEWS

BTP & FILIERE AROMES & PARFUMS

### UNE 4<sup>E</sup> ÉDITION POUR IBT CÔTE D'AZUR

Une journée dédiée au business, au recrutement, au networking et à la découverte des savoir-faire des filières Industrie, Bâtiment et Tech du territoire !

La 4<sup>ème</sup> édition du salon IBT Côte d'Azur revient à l'Allianz Riviera, à Nice le 17 novembre prochain. Professionnels de l'industrie, du bâtiment ou de la filière arômes et parfums : c'est votre rendez-vous pour découvrir de nouvelles perspectives, rencontrer des contacts qualifiés et créer des opportunités. Vous aurez l'occasion d'explorer des espaces dédiés aux dernières technologies et solutions, mettant en lumière les avancées les plus récentes dans les secteurs de l'industrie et de la construction.

#### Pourquoi participer ?

IBT Côte d'Azur est né en 2023 à l'initiative d'un collectif composé des branches professionnelles (Union des Industries et Métiers de la Métallurgie Côte d'Azur et Corse, Fédération Française du Bâtiment Alpes-Maritimes et Prodaron, Syndicat National des Industries de la Parfumerie) de la CCI Nice Côte d'Azur, et de l'UPE06.

IBT, c'est un rassemblement des forces vives de l'industrie et de la construction ! Le salon poursuit quatre objectifs : Fédérer les entreprises

des secteurs du BTP et de l'industrie, favoriser les rencontres d'affaires, sensibiliser le jeune public aux métiers de l'industrie et de la construction et répondre à la problématique essentielle du recrutement.

#### EN CHIFFRES

**3 000 m<sup>2</sup>**

D'espace d'exposition

**90**

Entreprises exposantes

**+900**

Visiteurs professionnels qualifiés  
attendus

**+50**

Entreprises au Job Dating

**+800**

Jeunes attendus sur le  
démonstrateur des métiers

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

**100 HECTARES DE  
FONCIER** réservés aux  
entreprises : le nouveau  
cap de la Métropole



Lors de la Rentrée des entrepreneurs, le 15 septembre à Nice, Pierre Ippolito, vice-président de la Métropole Nice Côte d'Azur, a annoncé la volonté de réserver près de 100 hectares à l'activité économique.

Seuls 30 à 40 hectares correspondraient à de nouveaux espaces, le reste provenant de foncier existant à optimiser et densifier. La Plaine du Var est particulièrement concernée, avec des secteurs destinés aux entreprises, à l'industrie et à l'artisanat. L'objectif est d'accueillir davantage d'activités et d'emplois, notamment par la densification de zones comme Carros. Une étude doit préciser la localisation et la vocation de ces terrains. Cette orientation sera intégrée à la modification du PLUm prévue pour 2028.





## LOGEMENT ETUDIANT

# À NICE, LA RÉSIDENCE TROTABAS

## mise sur le bois, le bas carbone et la performance énergétique

Avec ses 76 logements, la nouvelle résidence étudiante Trotabas ne se contente pas d'ajouter des chambres au parc du Crous Nice-Toulon. Sa conception fait la part belle à la performance environnementale, aux matériaux biosourcés et à une architecture adaptée au climat méditerranéen.

**A**près un peu plus d'un an de travaux, la résidence Trotabas ouvre ses portes à proximité immédiate de la Faculté de Droit et de Science Politique de Nice. Le bâtiment de six niveaux, dessiné en forme de L, vient optimiser un foncier appartenant à l'État, dans une logique de densification qui évite de nouvelles artificialisation des sols.

Mais c'est surtout dans ses choix constructifs que le projet affiche ses ambitions. Réalisée dans le cadre d'un marché global de performance, l'opération associe conception, construction, exploitation et maintenance des bâtiments et des installations énergétiques pendant cinq ans. Une approche qui doit permettre de suivre dans la durée les consommations et les engagements environnementaux du bâtiment, conformément au référentiel Bâtiment Durable Méditerranéen (BDM).

### Une enveloppe pensée pour le climat niçois

Le projet, conçu par les architectes Vincent Goffard et Christelle Billy du cabinet AABG Architectes au sein d'un groupement dont Bouygues Bâtiment Sud-Est est le mandataire, s'inscrit dans la trajectoire de la RE2020. La conception bioclimatique a intégré dès l'amont plusieurs paramètres du site : orientation, ensoleillement, vents dominants et apport de lumière naturelle. L'objectif est double : limiter les besoins énergétiques tout en améliorant le confort des occupants, notamment durant les périodes estivales.

Les façades sont rythmées par des brise-soleils, qui participent à la protection solaire, tandis que les teintes méditerranéennes cherchent à inscrire le bâtiment dans son environnement. Le patio central végétalisé complète cette conception tournée vers le confort d'été.

La palette de matériaux traduit également cette recherche de sobriété. Le projet fait notamment appel à un isolant biosourcé en fibre de bois et à du béton bas carbone. Le bois trouve aussi sa place dans les aménagements extérieurs : le local vélo est réalisé en mélèze et en châtaignier, tandis qu'un arbre présent sur le site a été réemployé pour fabriquer des assises extérieures.



Pensée pour répondre aux contraintes du climat méditerranéen, la résidence Trotabas privilégie une conception adaptée au site, conciliant sobriété foncière, confort des étudiants et maîtrise des consommations dans la durée.

### La végétation comme composante du bâtiment

La dimension environnementale se poursuit au-dessus et autour du bâtiment. La résidence dispose d'une toiture végétalisée de type biotope, tandis que les eaux pluviales sont gérées par un bassin de rétention enterré. Aucun réseau n'est apparent en toiture, contribuant à préserver l'intégration architecturale de l'ensemble.

Sur le plan énergétique, le bâtiment est alimenté

par une unité centrale de production de type pompe à chaleur, qui assure à la fois le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire. La ventilation repose sur des bouches hygro-réglables, dont le fonctionnement s'adapte à l'humidité ambiante afin d'assurer le renouvellement de l'air et de maîtriser les niveaux de polluants intérieurs. Derrière les 76 studios de 18 m<sup>2</sup> minimum, c'est donc un projet qui cherche à conjuguer sobriété foncière, choix constructifs à moindre impact, maîtrise des consommations et confort d'usage. Avec près de 8 millions d'euros investis, conception, travaux et exploitation-maintenance compris, la résidence Trotabas constitue une nouvelle pièce du parc immobilier du Crous à Nice, mais aussi une réalisation pensée pour répondre aux contraintes climatiques et environnementales du territoire.



## HYGIÈNE 4D

# 50 ANS D'EXPERTISE, un même réflexe : anticiper!

À Vallauris, Hygiène 4D vient de franchir **le cap des 50 ans**. Un demi-siècle au cours duquel l'entreprise familiale a accompagné l'évolution des métiers de l'hygiène et de l'assainissement. Aujourd'hui, alors que les épisodes méditerranéens rappellent régulièrement la vulnérabilité des infrastructures face aux pluies intenses, Hygiène 4D recommande à tous de faire de l'entretien des réseaux un véritable outil de prévention.

**N**otre expérience nous a appris une chose essentielle : en matière d'assainissement, mieux vaut anticiper que devoir intervenir dans l'urgence. » Pour Julie Duriez, PDG d'Hygiène 4D, le principe est aussi simple qu'efficace. Et à l'approche de l'automne, il prend une dimension particulière. Car derrière une canalisation qui semble fonctionner normalement peuvent se cacher des dépôts, des graisses, des boues, des racines ou des obstructions susceptibles de perturber progressivement l'écoulement. Jusqu'au jour où une forte pluie suffit à faire basculer un désordre latent en véritable incident.

## Un risque technique... et économique

Les conséquences d'un problème d'assainissement ne se limitent pas à une intervention de dépannage. Refoulement, débordement, infiltration ou évacuation saturée peuvent endommager des locaux ou des équipements, perturber l'accueil du public et, dans les situations les plus problématiques, interrompre temporairement l'activité. C'est précisément sur ce terrain de la prévention qu'Hygiène 4D accompagne les professionnels. Curage et débouchage des canalisations, pompage, mais aussi inspection vidéo des réseaux permettent d'intervenir de manière ciblée et de mieux connaître l'état réel des installations.

## La météo comme un rappel à l'anticipation

La démarche trouve aujourd'hui un écho particulier dans le contexte méditerranéen. Le Gouvernement vient de lancer une nouvelle campagne nationale de prévention des pluies intenses et des inondations soudaines, avec les départements du pourtour méditerranéen parmi les territoires concernés.



➤ Refoulement, débordement, infiltration ou évacuation saturée peuvent endommager des locaux ou des équipements, perturber l'accueil du public et, dans les situations les plus problématiques, interrompre temporairement l'activité...

**C'est précisément sur ce terrain de la prévention qu'Hygiène 4D accompagne les professionnels.**

Pour une intervention ponctuelle ou un contrat annuel, contactez nous :  
**04 93 74 74 00**

Avant la fin de l'année civile, intégrez le nettoyage à votre calendrier de maintenance : **bilan des incidents survenus, vérification des installations les plus sollicitées, inspection des canalisations et programmation des opérations d'entretien.**

« Après cinq décennies, nous continuons à faire évoluer nos méthodes et nos équipements, mais notre rôle reste le même : apporter à nos clients notre expertise et leur permettre d'agir avant que le problème ne survienne. » À 50 ans, Hygiène 4D regarde ainsi vers l'avenir avec un principe qui n'a rien perdu de sa pertinence : entretenir aujourd'hui pour éviter de subir demain.

Pour les professionnels, c'est aussi une manière de protéger leur outil de travail et de préserver la continuité de leur activité face à des épisodes climatiques dont l'intensité impose désormais de penser autrement la prévention.

## Hygiène 4D

Diagnostiquer ... Débusquer  
Détruire ... Durablement

Assainissement des Espaces Depuis 1976



[www.hygiene-4d.com](http://www.hygiene-4d.com)



### AGENCE CÔTE D'AZUR

**04 93 74 74 00**

31 ch. des Tuilières - 06220 Vallauris  
[contact06@hygiene-4d.com](mailto:contact06@hygiene-4d.com)

### AGENCE ÎLE DE FRANCE

**01 46 56 04 44**

126 Av. Pierre Brossolette - 92240 Malakoff  
[contactparis@hygiene-4d.com](mailto:contactparis@hygiene-4d.com)



“Après cinq décennies, nous continuons à faire évoluer nos méthodes et nos équipements, mais notre rôle reste le même : apporter à nos clients notre expertise et leur permettre d'agir avant que le problème ne survienne.”

JULIE  
**DURIEZ**  
Dirigeante d'Hygiène 4D







# VILLES, INTERCOMMUNALITÉS & VIE DES MUNICIPALITÉS

L'actualité des communes azuréennes

## » ACTU RÉGION

MOBILITÉ

### Nice a une très bonne « CYCLABILITÉ »

À l'occasion de la semaine de la mobilité qui avait lieu du 16 au 22 septembre, l'école d'ingénieurs ENTPE et de son laboratoire Énergie et Mobilité (EMob-Lab) dévoilent le premier classement de la cyclabilité au sein des villes françaises. En développant une nouvelle méthode fondée sur le machine learning, Tristan Lemoalle, doctorant à l'ENTPE, a réussi à créer une cartographie complète et reproductible de la sécurité et du confort des infrastructures cyclables en milieu urbain en France, autrement dit de leur « cyclabilité ».

» Et les résultats réservent quelques surprises. Avec une note moyenne de 3,89/5, Nîmes arrive en tête du classement, devant Reims (3,77/5) et Paris (3,66/5). Le top 5 est complété par les villes de Toulon (3,61/5) et de Nice (3,55/5). À l'autre extrémité du classement, Clermont-Ferrand obtient 3,05/5, Toulouse 2,96/5 et Limoges ferme la marche avec une note moyenne de 2,85/5.

« L'idée n'est pas de pointer du doigt certaines villes, mais de leur permettre de mieux comprendre le ressenti des usagers et de disposer d'indications précises pour aménager des infrastructures cyclables plus pérennes et plus inclusives », souligne Tristan Lemoalle. Sa méthode repose sur le croisement de données ouvertes, notamment issues de l'IGN et



Le machine learning, une nouvelle méthode qui se distingue par sa précision. Elle permet d'évaluer la cyclabilité à l'échelle de chaque rue, et non simplement d'une ville ou d'une agglomération. Elle apporte ainsi un éclairage différent, mais complémentaire, au Baromètre des villes cyclables, qui mesure la satisfaction des usagers du vélo au niveau des villes

d'OpenStreetMap, de techniques d'apprentissage supervisé et de données qualitatives recueillies à travers des enquêtes de terrain et des sondages. À partir de ces informations, il a développé un programme capable d'attribuer à chaque tronçon cyclable une note sur 5.

#### Aider les collectivités à améliorer leurs infrastructures

« Cette nouvelle méthode se distingue par sa précision. Elle permet d'évaluer la cyclabilité à l'échelle de chaque rue, et non simplement d'une ville ou d'une agglomération. Elle apporte ainsi un éclairage différent, mais complémentaire, au Baromètre des villes cyclables, qui mesure la satisfaction des usagers du vélo au niveau des villes », détaille le doctorant de l'ENTPE.

Pour obtenir la note finale, plusieurs caractéristiques sont prises en compte : le type de piste cyclable (séparée, partagée, bande cyclable...), le degré de pente, l'exposition au trafic motorisé, ainsi que l'environnement urbain autour des pistes cyclables (végétation, éclairage...).

Au-delà du classement, l'ambition est avant tout de fournir aux collectivités un outil concret pour identifier précisément les points faibles de leurs infrastructures, et éclairer leurs choix d'aménagement en matière de mobilités douces, quelle que soit la taille de leur territoire.

« Concrètement, il suffit d'entrer le nom d'une ville dans le programme pour obtenir une note globale, mais aussi une cartographie détaillée, rue par rue. Grâce à un code couleur, on peut immédiatement repérer les tronçons qui sont problématiques et identifier les secteurs où des améliorations sont nécessaires », explique Tristan Lemoalle.





## AROMES &amp; PARFUMS

# MANE INVESTIT 45 M€ dans un nouveau centre de création à Bar-sur-Loup

MANE franchit une nouvelle étape dans le développement de ses activités de parfumerie avec la construction d'un Fragrance Design Centre au Bar-sur-Loup. La première pierre de ce futur site de création a été posée lundi 21 septembre. Avec un investissement de 45 millions d'euros, le groupe entend renforcer son ancrage historique dans le pays de Grasse tout en se dotant d'un outil adapté aux évolutions de la parfumerie.

➤ Implanté sur un terrain de 8 900 m<sup>2</sup>, le futur centre devrait être mis en service en 2028. Il pourra accueillir environ 250 collaborateurs et réunira les différents métiers de la conception d'une fragrance : parfumeurs, évaluateurs, experts scientifiques, équipes de développement et fonctions techniques.

“ Pensé comme un lieu de collaboration entre parfumeurs, scientifiques et experts du développement, ce futur site doit favoriser l'innovation et accompagner les évolutions de la parfumerie, de la création olfactive jusqu'aux marchés internationaux. ”

L'objectif est de favoriser les échanges entre ces expertises, de la création olfactive au développement des parfums. Le site accompagnera notamment les clients de MANE en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique (EMEA), en lien avec les autres centres de création du groupe dans le monde.



## Renforcer l'ancrage grassois

Le choix du Bar-sur-Loup s'inscrit dans l'histoire de MANE, profondément liée au pays de Grasse et à son savoir-faire en parfumerie. Avec ce nouvel investissement, le groupe entend renforcer ses capacités de création tout en contribuant à l'attractivité de la filière locale.

Le futur centre devra également répondre aux évolutions du secteur et aux attentes des marchés en matière de créativité, de naturalité, de performance et de responsabilité. Il constituera un nouvel espace de recherche et de développement dédié aux parfums destinés aux marchés internationaux.

Pour Samantha Mane, Présidente du Groupe MANE, cette première pierre « marque une étape importante » et traduit la volonté du groupe de « préparer l'avenir de la création parfumée » tout en consolidant son implantation dans le pays de Grasse.

## Un bâtiment pensé pour réduire son impact

Le projet s'inscrit dans le cadre de la réglementation environnementale RE2020, qui fixe des objectifs de performance énergétique et de réduction de l'impact environnemental des bâtiments.

Le centre sera notamment équipé de panneaux photovoltaïques en toiture, pour une puissance installée de 178 kWc. Cette production d'énergie renouvelable contribuera à réduire les besoins électriques du site et son empreinte carbone. Avec ce nouveau centre, dont l'ouverture est prévue en 2028, MANE entend ainsi poursuivre son développement international tout en restant fidèle à son ancrage grassois et en réunissant les compétences nécessaires à la création des parfums de demain.

# Marché de la Truffe 2027



➤ [www.mane.com](http://www.mane.com)



**SAMEDI 9 JANVIER**  
**GRASSE**  
Bastide Saint-Antoine



**DIMANCHE 17 JANVIER**  
**LE ROURET**  
Place du village



DÉPARTEMENT  
DES ALPES-MARITIMES

REGION  
SUD  
PROVINCE  
ALPES  
CÔTE D'AZUR



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



## NAUTISME

# PORT VAUBAN :

## nouvelle étape franchie avec la rénovation du quai Pierre Merli

Le programme de requalification du Port Vauban franchit une nouvelle étape avec l'achèvement des travaux de rénovation du quai Pierre Merli. Portée par la SAS Vauban 21 dans le cadre de la Délégation de Service Public confiée par la Ville d'Antibes Juan-les-Pins, cette opération s'inscrit dans le vaste programme de transformation du Port Vauban, qui représente un investissement global de 186 millions d'euros sur 29 ans. Elle constitue la quatrième phase des travaux engagés sur le secteur du Môle Est.

À la suite de désordres structurels constatés sur l'ouvrage, le quai Pierre Merli a été entièrement démolé puis reconstruit à l'identique. Cette intervention permet aujourd'hui de disposer d'une infrastructure répondant aux exigences actuelles en matière de sécurité, de durabilité et de performance, avec des ouvrages conçus pour accompagner l'activité portuaire au cours des cinquante prochaines années. La rénovation ne s'est pas limitée à la reconstruction du quai. L'ensemble des équipements a également été modernisé afin d'améliorer les conditions



d'accueil et d'usage pour les plaisanciers. Le projet comprend notamment la création de nouveaux réseaux électriques et d'éclairage, une gestion optimisée des eaux, ainsi que l'installation de sept bornes de plaisance et de bollards de 30 tonnes. Ces nouveaux équipements contribuent à renforcer la qualité des amarrages, la sécurité des usagers et le confort d'exploitation du quai.

### Un chantier mené dans un environnement patrimonial et maritime exigeant

La réalisation des travaux a nécessité de maintenir l'activité portuaire pendant toute la durée du chantier, avec une organisation adaptée pour limiter les perturbations et assurer la continuité des usages. Le projet a également été conduit dans un contexte environnemental et patrimonial particulièrement sensible. Situé à proximité immédiate du Fort Carré, au sein d'un Site Patrimonial Remarquable, le quai Pierre Merli a fait l'objet d'un suivi attentif de l'Architecte des Bâtiments de France. Les travaux ont par ailleurs été réalisés dans le respect de la réglementation applicable à la protection du milieu marin. Avec l'achèvement de cette quatrième phase sur le Môle Est, le programme de requalification du Port Vauban poursuit ainsi sa transformation progressive, en conciliant pérennisation des infrastructures, modernisation des équipements, qualité d'usage et préservation de son environnement patrimonial et maritime.



## SPORT

# YOTTA XP : EN BOUCLE À LA NAGE À MENTON

La Yotta XP revient pour la deuxième fois dans le département des Alpes Maritimes, à Menton le 10 octobre ! Cet événement sportif au concept inédit : enchaîner des boucles de natation et de course à pied dans un temps de plus en plus réduit, promet une journée spectaculaire face à la Méditerranée.

Ouverte à tous les niveaux, la Yotta XP réunira amateurs, jeunes sportifs et athlètes de renom, dont Antoine Olivier, médaillé de bronze à Rio sur le 10 km nage libre, Igor Dupuis, champion de France triathlon courte distance 2026, Élie Combat, champion de France d'aquathlon 2026, et Ilona Hadhoum, championne du monde

junior, ainsi que plusieurs nageurs du Cercle des Nageurs d'Antibes. Jeanne Lehair, multiple vainqueur sur le circuit WTCS et 4e au classement mondial, Arnaud de Lustrac et Jérôme Gueguen champions du monde swimrun, ainsi que Justine Guérard, 2e de la 5e édition de la Yotta XP à Vichy. Avec un prize money de 33 200 € et un cadre paradisiaque, l'expérience s'annonce intense, festive et fédératrice.

➤ Inscriptions sur [in.sporkrono-inscriptions.fr/yotta-menton-2026](https://in.sporkrono-inscriptions.fr/yotta-menton-2026)





## CULTURE

# SAINT-PAUL-DE-VENTE :

## le futur musée entre en chantier

C'est un projet culturel majeur pour Saint-Paul-de-Vence qui entre désormais dans sa phase concrète. Depuis le 14 septembre, les travaux du futur espace muséal ont débuté au cœur du village. Pendant près d'un an, l'ancienne maison Mondielli, qui abritait jusqu'en 2022 le musée d'histoire locale, va être réhabilitée pour accueillir un nouveau lieu consacré à l'art et à la création.



**P**orté de longue date par la municipalité, le projet doit offrir à Saint-Paul-de-Vence un écrin à la hauteur de son histoire artistique. Le futur musée aura notamment pour mission de conserver, présenter et transmettre les importantes collections reçues par la commune, au premier rang desquelles figure la donation d'André Verdet, réalisée il y a plus de vingt ans.

Ce fonds exceptionnel réunit près de 3 000 œuvres et plus de 600 artistes, parmi lesquels Fernand Léger, Marc Chagall, Pablo Picasso ou Joan Miró. Depuis 2020, un important travail d'inventaire, d'expertise et de valorisation est mené afin de préparer leur présentation au public.

### Un musée ouvert sur la création

Installé dans cette demeure du XVII<sup>e</sup> siècle située au cœur du village, le futur espace muséal sera réhabilité par le cabinet d'architectes marseillais Donjerkovic. Réparti sur trois niveaux, il proposera plus de 250 mètres linéaires d'exposition, avec des collections permanentes et des expositions temporaires. La scénographie est confiée à Scéno Associés, avec l'ambition de proposer un parcours accessible et renouvelé.

D'un montant de 1,7 million d'euros, l'opération bénéficie du soutien de plusieurs partenaires : Région Sud, Département des Alpes-Maritimes, Communauté d'Agglomération Sophia Antipolis et Fonds de dotation de Saint-Paul-de-Vence.

Pour la municipalité, l'enjeu dépasse la seule création d'un nouveau lieu culturel. Le musée doit devenir un espace de transmission et de découverte, mais aussi contribuer au rayonnement et à l'attractivité de la commune, en faisant dialoguer l'héritage artistique de Saint-Paul-de-Vence avec la création contemporaine.

Le chantier doit durer environ douze mois avec une première exposition d'ores et déjà annoncée à l'automne 2027.



Le Pré  
des Arts

SAISON  
CULTURELLE  
2026-2027

VILLE DE VALBONNE  
SOPHIA ANTIPOLIS

**PAR LE BOUT DU NEZ**  
SAMEDI 17 OCTOBRE

**C'ÉTAIT COMMENT, QUAND  
J'ÉTAIS DANS TON VENTRE ?**  
SAMEDI 7 NOVEMBRE

**DJAMIL LE SHLAG - EXODE(S)**  
SAMEDI 5 DÉCEMBRE

**OUM PA PA! OPUS 2**  
SAMEDI 13 FÉVRIER

**HK - LE JOUR OÙ J'AI  
RENCONTRÉ BREL**  
SAMEDI 20 MARS

**CHAMPIONNES EN MEUTE!**  
SAMEDI 10 AVRIL

**ABONNEZ-VOUS À LA SAISON  
CULTURELLE DU PRÉ DES ARTS**



**billetterie.ville-valbonne.fr**



VILLE DE VALBONNE SOPHIA ANTIPOLIS

Numéros de licence : 1-010194 et 3-010133



## » PAYS DE GRASSE

### TRANSFORMATION URBAINE

# LA RTE, POUR ANCRER l'engagement des entreprises dans le territoire

La troisième édition de la Rentrée Éco du Pays de Grasse, organisée le 17 septembre à l'Espace Jacques-Louis-Lions, a marqué le lancement officiel de la Charte de Responsabilité Territoriale des Entreprises (RTE). Portée par la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse, la démarche entend fédérer les entreprises et les acteurs économiques autour d'engagements concrets, à la croisée des enjeux économiques, environnementaux et sociétaux.



“ Pour la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse, l'enjeu est désormais de faire de la Responsabilité Territoriale des Entreprises une démarche inscrite dans la durée. La Charte compte déjà 30 partenaires engagés et doit progressivement réunir davantage d'entreprises autour d'actions adaptées à leurs réalités. ”

des entreprises au développement du territoire. Construite avec les partenaires de la CAPG et portée notamment par l'équipe de Grasse Entreprises, la RTE repose sur trois piliers : économique, environnemental et sociétal. L'objectif affiché n'est pas d'imposer un modèle identique à toutes les structures, mais de permettre à chacune d'identifier ses pratiques existantes et les actions qu'elle peut encore mettre en œuvre.

**P** rès de 90 acteurs économiques avaient répondu présents à cette rentrée placée sous le signe de la coopération territoriale. Pour la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse, l'enjeu est désormais de faire de la Responsabilité Territoriale des Entreprises une démarche inscrite dans la durée. La Charte compte déjà 30 partenaires engagés et doit progressivement réunir davantage d'entreprises autour d'actions adaptées à leurs réalités.

#### Un cadre commun pour les entreprises

Lors de son intervention, Jérôme Viaud, président de la Communauté d'Agglomération du Pays de Grasse et maire de Grasse, rappelait la logique qui sous-tend cette initiative : « une entreprise ne vit pas seule sur son territoire ». Emploi, relations interentreprises, formation, environnement ou encore vie locale : la Charte propose d'élargir la réflexion sur la contribution



◀ *Témoignage de Laurent Elineau, dirigeant d'Oredui, première entreprise à signer la Charte RTE.*







« Toutes les entreprises n'ont ni la même taille, ni les mêmes moyens, ni les mêmes priorités », a souligné Jérôme Viaud. La démarche privilégie ainsi les actions concrètes et la progression à l'échelle de chaque entreprise, avec une volonté de favoriser la mutualisation, les échanges et l'émergence de nouvelles coopérations.

#### Oredui, un premier exemple concret

La soirée a également permis d'illustrer cette approche à travers le témoignage de Laurent Elineau, dirigeant d'Oredui, première entreprise à signer la Charte RTE. Implantée à Grasse, l'entreprise accompagne notamment l'industrie locale des arômes et de la parfumerie dans la gestion de ses déchets et effluents industriels. Son témoignage a notamment porté sur la réutilisation de l'eau et sur des dispositifs visant à optimiser les opérations de collecte. Parmi eux, Check2Collect permet de suivre à distance le niveau des cuves chez les clients afin d'adapter les tournées de collecte. L'entreprise indique également réutiliser depuis plus de dix ans, pour ses propres besoins industriels, une partie des eaux qu'elle épure quotidiennement.

Cet exemple illustre l'un des objectifs de la Charte : donner de la visibilité aux démarches déjà engagées par les entreprises du territoire et favoriser leur diffusion. La RTE doit ainsi constituer moins un label qu'un cadre permettant de faire connaître les pratiques, de susciter des échanges et de créer des passerelles entre acteurs.

#### L'entreprise comme acteur du territoire

Autre temps fort de cette rentrée économique : l'intervention de Jo-Wilfried Tsonga, président de l'association Attrap' La Balle. L'ancien

“ Parmi les temps forts de cette rentrée économique : l'intervention de Jo-Wilfried Tsonga, président de l'association Attrap' La Balle, venu présenter les actions de l'association et partager son expérience de l'engagement associatif. ”



joueur de tennis est venu présenter les actions de l'association et partager son expérience de l'engagement associatif. Une intervention qui a permis d'élargir la notion de responsabilité territoriale aux questions de jeunesse, de handicap, d'inclusion et de transmission.

L'association développe notamment des actions autour de la pratique du tennis auprès d'enfants en situation de handicap et de jeunes issus de territoires fragiles. Pour ses responsables, cette logique d'action collective rejoint celle portée par la RTE : répondre à des enjeux territoriaux suppose de réunir des acteurs aux compétences et aux profils différents.

La signature officielle de la Charte constitue donc une première étape. La suite consistera à faire vivre le dispositif, à accompagner les entreprises qui souhaitent rejoindre la démarche et à faire émerger de nouveaux projets. Avec ses trois dimensions — économique, environnementale et sociétale — la RTE entend ainsi inscrire la responsabilité territoriale dans les pratiques des entreprises et dans la stratégie de développement du Pays de Grasse.



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



ANTIBES – JUAN LES PINS

# UN AUTOMNE TOUT PUBLIC

## au Palais des Congrès Antipolis



À l'automne, le Palais des Congrès Antipolis devient le point de rendez-vous de plusieurs événements accessibles au grand public. De septembre à novembre, cinq temps forts proposeront des formats et des thématiques variés, voici l'agenda des prochains événements à ne pas manquer.

➤ « Nous sommes particulièrement heureux d'accueillir cet automne des événements aussi variés au Palais des Congrès Antipolis. Cette programmation illustre la diversité des rencontres qui peuvent y être organisées et notre volonté d'ouvrir régulièrement le lieu au grand public, autour de thématiques qui favorisent la découverte, la transmission et les échanges », déclare Jean-Pierre Derail, Directeur du Palais des Congrès Antipolis.

**10 & 11 OCTOBRE**

### Le Village de la science et de l'innovation

Pendant deux jours, le Village de la science et de l'innovation proposera au public de découvrir les sciences à travers des expériences, des jeux, des stands et de nombreuses animations. Ce rendez-vous plaira particulièrement aux familles, pour éveiller la curiosité et permettre aux petits comme aux grands d'explorer les sciences de manière ludique et interactive.

➤ Infos et programmation : [www.fetedelascience.fr](http://www.fetedelascience.fr)

**24 & 25 OCTOBRE**

### C'est quoi l'Amour pour vous ?

Pendant cet événement, chercheurs, philosophes, thérapeutes, sexologues et explorateurs de l'âme partageront leurs visions et leurs expériences autour de l'amour. Au programme : conférences, ateliers immersifs, espaces de rencontre et de découverte, pour deux journées placées sous le signe de la réflexion, de l'échange et de l'expérience.

➤ Infos et programmation : [congres.cestquoilamour.fr](http://congres.cestquoilamour.fr)

**29 & 30 OCTOBRE**

### 9<sup>e</sup> Jammin'Juan

L'autre scène du jazz à Juan-les-Pins ! L'événement a pour but d'offrir une scène de showcase aux talents émergents du jazz de leur permettre de se produire devant des décideurs (organisateurs de festival,

directeurs de salles de concerts, de clubs...), les médias et des passionnés de jazz. Un concert aura lieu aussi chaque soir dans l'amphithéâtre du Palais des Congrès. Une occasion pour le grand public de découvrir, en avant-première, les artistes qui pourraient bien faire la scène jazz de demain.

➤ Infos et programmation : [jammin.jazzajuan.com](http://jammin.jazzajuan.com)

**14 & 15 NOVEMBRE**

### 8<sup>e</sup> Salon du livre Jeunesse

Pendant deux jours, enfants, familles et amateurs de littérature pourront rencontrer des auteurs et illustrateurs et participer à de nombreuses animations : dédicaces, ateliers, jeux, expositions et spectacles.

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





# LE VILLAGE DES SCIENCES & DE L'INNOVATION

ANTIPOLIS PALAIS DES CONGRÈS

ENTRÉE GRATUITE

10 & 11  
OCTOBRE  
2026

SAMEDI 13H À 19H  
DIMANCHE 10H À 18H

SAVEURS  
SAVANTES



PLUS D'INFOS  
AGGLO-SOPHIAANTIPOLIS.FR







## CHR, ÉVÉNEMENTIEL & LOISIRS

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

## NEWS

### NOUVEAUTE SOLESTIA pose ses valises à Nice

Après Cannes, le groupe hôtelier familial azuréen Solestia poursuit son développement sur la Côte d'Azur avec une double ouverture au cœur de Nice. L'hôtel Posidonia et le restaurant Sacha ont accueilli leurs premiers clients le 10 juillet, après trois ans de travaux.

L'été 2026 aura marqué une nouvelle étape pour Solestia. Fondé en octobre 2025, le jeune groupe hôtelier familial, qui avait fait ses premiers pas à Cannes avec trois établissements quatre étoiles, élargit son territoire à Nice. Depuis le 10 juillet, l'ancien Hôtel de Verdun, bâtiment édifié en 1860 à deux pas de la place Masséna, abrite désormais l'Hôtel Posidonia et le restaurant Sacha.

Le projet aura nécessité trois années de réhabilitation complète. Pensé comme une adresse à mi-chemin entre l'esprit convivial d'un quatre étoiles et les codes d'un cinq étoiles, Posidonia entend jouer la carte d'une hospitalité contemporaine, attentive au détail. La conception des espaces a été confiée à l'agence niçoise Jean-Paul Gomis Architecture et au cabinet parisien Maison Malapert. Plusieurs créateurs de la région ont également participé au projet, parmi lesquels l'artiste cannois Franck Lebraly et la vitrailliste Sophie Toporkoff, ancienne directrice de création chez Hermès. Côté hébergement, les 38 chambres se répartissent entre 20 Classiques, 9

Supérieures et 9 Signatures. La catégorie Signature Privilage propose quant à elle 20 m<sup>2</sup> complétés par une terrasse privative de 11 m<sup>2</sup>. Une salle de réunion équipée permet également à l'établissement de s'adresser à une clientèle professionnelle.

#### Sacha, première table de Solestia

Attenant à l'hôtel et partageant la même entrée, Sacha constitue une première pour le groupe : il s'agit de son premier restaurant. D'une capacité de 46 places, cette table bistrannique mise sur une cuisine faite maison et des produits issus de circuits courts, sélectionnés auprès de producteurs locaux et de pêcheurs engagés dans une démarche durable.

#### EN CHIFFRES

**38**

Chambres sur cinq étages pour Posidonia

**3 ans**

De travaux pour réhabiliter l'ancien Hôtel de Verdun

**5**

Catégories d'hébergement, dont des chambres avec terrasse

**25 €**

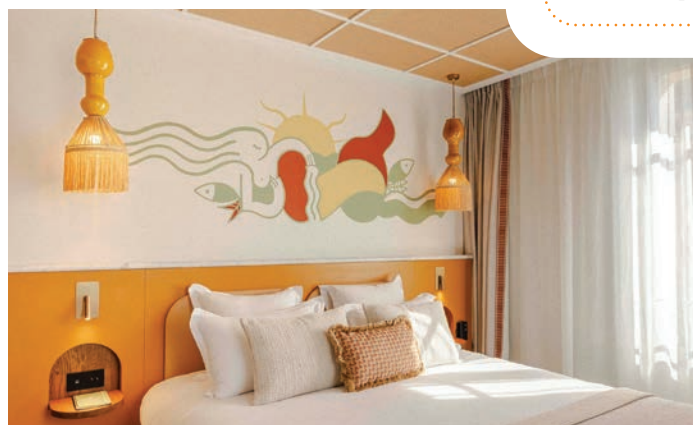
Pour la formule déjeuner entrée-plat ou plat-dessert chez Sacha



Aux commandes, le chef Antoine Losfeld apporte plus de vingt ans d'expérience acquise dans des maisons étoilées de la Côte d'Azur et à l'international. La carte des desserts est signée par la pâtissière niçoise Sihem Braïek. Ouvert du mardi au samedi de 11 h 30 à 22 h, avec petit-déjeuner dès 7 h, Sacha propose également des formules pensées pour les repas d'affaires, de 49 à 85 €. Avec cette double ouverture niçoise, Solestia passe ainsi d'un ancrage cannois à une présence sur deux des principales destinations azuréennes.

Le groupe compte désormais quatre hôtels sur le territoire et entend poursuivre la constitution d'une collection d'adresses singulières, avec, à terme, des développements au-delà de la région.

> [sacha-restaurant.com](http://sacha-restaurant.com) - [posidonia-hotel.com](http://posidonia-hotel.com)





A MONACO

# GREEN GLOBE : l'hôtel Fairmont distingué

Établissement emblématique de la Principauté, le Fairmont Monte Carlo vient d'obtenir la certification Green Globe pour la troisième année consécutive. Cette distinction internationale récompense l'engagement durable de l'hôtel et la constance de sa démarche environnementale.

➤ Référence de l'hôtellerie de luxe en Méditerranée, le Fairmont Monte Carlo se distingue autant par son emplacement exceptionnel que par son rôle de pionnier dans le développement de la thalassothérapie à Monaco dès 1975. Alors qu'il vient de célébrer un demi-siècle d'histoire aux côtés de Monaco, l'hôtel poursuit en 2026 son engagement en faveur d'un modèle de développement plus responsable, porté par une démarche d'amélioration continue. Signataire du Pacte de la Mission pour la Transition Énergétique de Monaco, il participe notamment à l'objectif fixé par la Principauté de réduire ses émissions de gaz à effet de serre de 55 % d'ici 2030 par rapport à 1990. « La durabilité n'est pas un projet parallèle à notre activité : elle en fait partie intégrante. Avec 596 chambres, plus de 5 000 m<sup>2</sup> d'espaces dédiés aux événements, 4 restaurants et une activité traiteur



© CREDIT BENJAMIN VERGEY

parmi les plus importantes de la Côte d'Azur, notre responsabilité est à la mesure de notre empreinte. Cette nouvelle certification Green Globe vient saluer la démarche de l'hôtel et l'engagement de l'ensemble de nos équipes au quotidien » réagit Alexandre Ariel, Directeur Général du Fairmont Monte Carlo.

L'engagement de l'hôtel se traduit par des actions concrètes : le choix de partenaires partageant les mêmes exigences, l'élimination des plastiques à usage unique, la mise en place de panneaux

photovoltaïques ou encore d'éclairages LED. Depuis 2025, les installations de thalassothérapie du Fairmont Monte Carlo sont aussi mutualisées avec le réseau énergétique de la Principauté. L'hôtel se tourne désormais vers 2027, prêt à relever de nouveaux défis.

➤ [fairmont.com](https://www.fairmont.com)

## LA RASCASSE se réinvente

La Rascasse rénovée : une des adresses incontournables de Monte-Carlo, emblématique du Grand Prix de Monaco revisitée par l'œil et le savoir-faire de Christophe Nahon, fondateur de LUX Design.



© LUX DESIGN - LA RASCASSE

➤ Emblématique du Port Hercule et intimement liée au Grand Prix de Monaco, La Rascasse dévoile une nouvelle direction artistique inspirée par l'univers du sport automobile. Menée en collaboration avec la Société des Bains de Mer (SBM) de Monaco, cette rénovation d'envergure a été réalisée par Christophe Nahon, fondateur de LUX Design, sur la base des dessins imaginés par Studio Quentin. Une collaboration qui réinterprète cette adresse iconique à travers un langage contemporain fidèle à l'esprit du lieu. Revêtements muraux, comptoirs, arrière-comptoirs, mobilier sur mesure ainsi qu'aménagements intérieurs et extérieurs ont été développés et mis en œuvre par les équipes de LUX Design afin de donner vie à cette nouvelle identité. Christophe Nahon a imaginé ce projet autour d'une palette douce de beiges rosés, de tons sable et de nuances terracotta qui dialoguent avec les façades minérales de Monaco et les ponts en teck des yachts du Port Hercule. Des matières naturelles et des finitions texturées qui apportent profondeur et chaleur aux espaces, tandis que les lignes courbes de certaines pièces de mobilier contribuent à donner de la rondeur à l'architecture existante.

➤ [montecarlosbm.com](https://montecarlosbm.com)

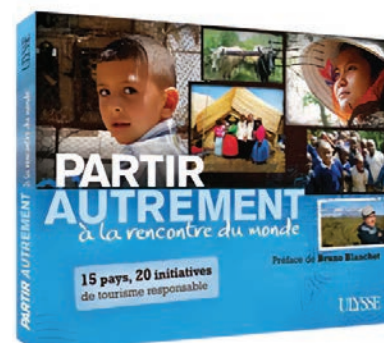
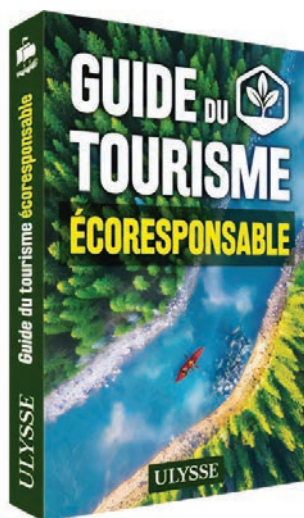
© LUX DESIGN - LA RASCASSE



## TOURISME

# DES GUIDES pour éviter le... surtourisme

Ceux qui ont la chance de le vivre sont unanimes : voyager hors de la saison de pointe est un réel bonheur qui contribue à mieux profiter des attraits, de son temps et des rencontres tout en assurant davantage de repos. D'autres astuces permettent aux voyageurs d'éviter les foules, le brouhaha et le stress, augmentant ainsi à la fois leur satisfaction et celles des hôtes ! Les guides de voyage Ulysse proposent de belles alternatives...



➤ Ces types de voyages impliquent parfois moins de déplacements à fortes émissions de CO2, encouragent le transport collectif et l'économie locale, et favorisent une meilleure répartition des visiteurs sur le territoire en toute saison. Voyager lentement, c'est par exemple s'installer quelque part et alterner les journées de farniente et de visites de proximité. C'est aussi choisir des moyens de transport moins rapides que l'avion, comme le bus ou le train, voire le vélo ou la marche. Ce faisant, on évite certains pièges du surtourisme et la fatigue de visiter plusieurs sites très achalandés dans un court laps de temps, pour plutôt s'offrir le

luxe de s'y rendre à des moments plus tranquilles. Pour les sites touristiques très fréquentés, on privilégie les visites matinales ou, encore mieux, un peu avant la fermeture : un moment plus serein, souvent baigné d'une douce lumière.

## Sortir un peu de l'IA

De la même façon, pour mieux aborder les villes bondées de visiteurs, mieux vaut les explorer aux heures calmes en matinée et pendant les soirées tranquilles, lorsque le flot de visiteurs s'apaise. Opter pour les voyages de cyclotourisme et de randonnée, hors des sentiers classiques et

populaires, permet aussi de s'extirper de la foule et d'aller à la rencontre des gens.

Consulter les palmarès des réseaux sociaux et l'IA peut faire partie de l'élaboration d'un itinéraire de voyage ou du choix de ses activités, mais ces méthodes engendrent certains problèmes. Si les palmarès envoient les visiteurs aux mêmes lieux surfréquentés, l'IA pourrait permettre de dénicher des endroits hors des sentiers battus, mais induira alors plusieurs informations erronées, voire inventera de toutes pièces des attraits inexistantes !

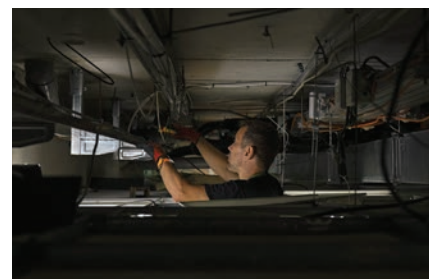
➤ [www.guidesulysse.com](http://www.guidesulysse.com)

## TOURISME D'AFFAIRE

# UNE MEILLEURE CONNECTIVITÉ pour le Palais des Festivals

Festival de Cannes, MIPIM, Cannes Lions...

Le Palais des Festivals et des Congrès de Cannes accueille chaque année des événements parmi les plus médiatisés et les plus exigeants au monde. Avec 35 000 m<sup>2</sup> d'espaces d'exposition et cinq auditoriums, le site doit répondre à des besoins de connectivité toujours plus importants.



➤ Wifirst, opérateur télécom de référence pour les entreprises multisites, a été retenu par la SEMEC pour opérer l'ensemble des infrastructures de connectivité du Palais des Festivals et des Congrès de Cannes. Cette concession de service, conclue pour une durée de cinq ans, porte sur le renouvellement, l'extension et l'exploitation des réseaux WiFi, filaires et fibre optique du site, au service des organisateurs, des exposants et des congressistes du monde entier. La connectivité est aujourd'hui un service essentiel au bon déroulement des événements.

Le Palais des Festivals présente des contraintes techniques particulièrement complexes : une très forte densité d'utilisateurs, des espaces répartis du deuxième sous-sol au sixième étage, des zones extérieures à couvrir, des terrasses aux abords de la Croisette, ainsi que des infrastructures événementielles temporaires et modulables. À cela s'ajoute une activité quotidienne, qui impose de mener les opérations techniques sans jamais interrompre l'exploitation du site.





## RESTAURATION &amp; LIFESTYLE

# TETOU : L'INSTITUTION DE GOLFE-JUAN

## renaît sur la Pointe Croisette

Après avoir fermé ses portes à Golfe-Juan en 2018, Tetou revient sur le littoral azuréen. La maison familiale fondée en 1917 s'installe à Cannes, au Port Pierre Canto, avec une ambition simple : conserver ses recettes et son esprit tout en changeant de décor.

**I**l aura fallu huit années pour trouver un nouveau point d'ancrage à Tetou. Fermée en 2018 après plus d'un siècle passé à Golfe-Juan, l'adresse familiale retrouve aujourd'hui le bord de mer à Cannes, sur la Pointe Croisette, face aux îles de Lérins. Un déménagement qui ne cherche pas à tourner la page : la famille Marquise entend au contraire poursuivre l'histoire commencée en 1917 par Ernest Cirio, dit Tetou. À l'origine, il y avait une cabane en bois installée sur la plage de Golfe-Juan, où l'ancien pêcheur préparait sa soupe de poissons après ses journées en mer. Au fil des décennies, l'établissement est devenu une adresse connue de la Côte d'Azur, fréquentée notamment par Charlie Chaplin, Elizabeth Taylor, Audrey Hepburn ou Picasso. Après la guerre, sa petite-fille Estelle Prins avait reconstruit le restaurant, avant que Pierre-Jacques Marquise, quatrième génération, n'en prenne la direction en 1996. Aujourd'hui, c'est avec son fils Paul-Loup, cinquième génération, que l'aventure

se poursuit à Cannes. Le nouveau Tetou s'installe à proximité du Port Canto. Sa terrasse en bois compte 70 places assises, tandis que des transats permettent de profiter du site à différents moments de la journée. Un bar complète l'ensemble, avec cocktails classiques et créations maison.

### La bouillabaisse en fil conducteur

Côté cuisine, la maison mise sur la continuité. La bouillabaisse reste la spécialité emblématique, préparée à partir de rascasse rouge, Saint-Pierre, rouget grondin et daurade royale. Les têtes et arêtes sont mijotées pour composer un bouillon relevé de safran, d'ail, d'oignons, de thym et de laurier. La carte fait également place à la salade de poulpe, à la salade niçoise, à la soupe de poissons, aux langoustes et aux poissons entiers servis au poids. Quelques propositions plus contemporaines complètent désormais l'offre, notamment un ceviche de mahi-mahi, des pièces de viande et des plats végétariens.

À Cannes, Tetou conserve ses codes historiques : auvent rayé bleu et blanc, vaisselle au liseré bleu marine et petits pots de rouille, nappes blanches et références à l'ancien établissement. Le décor intérieur, imaginé par l'architecte Samy Chams, joue sur des murs blancs et quelques éléments dorés, tandis qu'une sélection musicale allant des années 1920 aux années 1960 rappelle l'âge d'or de la Riviera.

Au centre de la salle, le portrait d'Ernest Cirio rappelle que, malgré le changement d'adresse, le projet reste familial. Pierre-Jacques Marquise demeure présent au quotidien, entouré de collaborateurs historiques, tandis que Paul-Loup incarne la nouvelle génération.

À Cannes, Tetou change donc de rive sans modifier son principal repère : une cuisine de la mer, une adresse tournée vers la Méditerranée et une histoire familiale qui entend désormais s'écrire sur la Pointe Croisette.

➤ [tetou-restaurant.com](https://tetou-restaurant.com)



## MARINA BAIE DES ANGES SPA :

### 700 m<sup>2</sup> de bien-être

➤ À quelques pas de la mer, au cœur du Marina Baie des Anges Hôtel, Curio Collection by Hilton, le Marina Baie des Anges Spa ouvre les portes d'un espace entièrement dédié au lâcher-prise et au ressourcement. Sur 700 m<sup>2</sup> baignés de lumière, ce refuge contemporain invite à ralentir, respirer et retrouver un équilibre essentiel, entre expertise du soin, technologies avancées et art du toucher. Face à l'horizon méditerranéen, les espaces se succèdent dans une atmosphère apaisante : bassin intérieur, hammam, sauna, douches sensorielles, espace de relaxation et cabines de soins composent un parcours pensé pour favoriser le relâchement du corps et de l'esprit.



### EN PRATIQUE

Accès spa pour la clientèle extérieure : journée entière 10 h à 18 h : 50 € par personne, serviette et parasol inclus  
Enfants de 3 ans et moins : accès au tarif de 25 €, incluant l'accès au Lagon et une serviette.  
Soins visage : à partir de 65 €  
Massages et soins corps : à partir de 65 €

➤ Réservations :  
[spa@curiomarina.com](mailto:spa@curiomarina.com)  
04 11 87 11 68



## » LE PARK MOUGINS

# L'ÉCRIN D'ÉLÉGANCE AU SERVICE de tous vos événements d'entreprise

À seulement 10 minutes de Cannes, le Park Mougins s'étend sur 18.000 m<sup>2</sup> de nature préservée et maîtrisée, offrant un cadre à la fois prestigieux et inspirant. Véritable havre de tranquillité, ce domaine d'exception conjugue harmonie, luxe et sérénité, idéal pour accueillir des réunions, séminaires, conférences, déjeuners d'affaires ou soirées de gala. Dans ce lieu unique, la beauté du paysage s'allie à un haut niveau de confort pour offrir à chaque événement une dimension aussi professionnelle qu'émotionnelle.

### **É**xpérience sur mesure et modularité

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

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



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

### **Le Salon Riviera, entre élégance et fonctionnalité**

Véritable cœur événementiel du domaine, le Salon Riviera déploie près de 400 m<sup>2</sup> d'élégance contemporaine. Idéal pour des conférences, conventions, dîners de prestige ou cocktails professionnels, il associe un design raffiné à une acoustique parfaite. Sa hauteur sous plafond de 3,5 m et son insonorisation intégrale permettent toutes les mises en scène, des présentations dynamiques aux décors immersifs. Alliant confort, technologie et prestige, le Salon Riviera est un espace à la fois inspirant et opérationnel, pensé pour marquer les esprits.

### **Le Chapiteau, pour des instants d'exception**

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

### **Le Grand Bassin, une scène à ciel ouvert**

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







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

#### **La Salle & le Bar Lounge : convivialité et networking**

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

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

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

#### **Un lieu d'exception au service de la réussite**

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

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



#### **LE PARK MOUGINS**

144 Avenue Saint-Basile  
06250 Mougins  
contact@leparkmougins.fr  
**04 93 75 92 47**  
[www.leparkmougins.fr](http://www.leparkmougins.fr)





ETE INDIEN

# EN SARDAIGNE

## loin du surtourisme, le charme sauvage de la Costa Rossa

En Sardaigne, la Costa Rossa en Gallura confirme son attractivité auprès de voyageurs en quête d'une destination au charme sauvage et d'un tourisme plus apaisé.

**D**écor de cinéma pour des superproductions comme La Petite Sirène et Star Wars, la Costa Rossa attire aussi les voyageurs grâce au modèle de longévité des zones bleues. Des plages comme La Marinedda, Cala Sarraina et la Spiaggia Longa d'Isola Rossa ont à nouveau obtenu le label Pavillon Bleu en 2026. L'intérêt des voyageurs pour la Costa Rossa, portion du littoral du nord de la Sardaigne située entre Castelsardo et Santa Teresa Gallura, ne cesse de croître. Cette attractivité s'explique par la diversité des paysages ainsi que par un art de vivre lent, inspiré du modèle de longévité sarde des zones bleues. Cette tendance se reflète notamment dans les réservations de l'Hôtel Marinedda 5 étoiles et de l'Hotel Relax Torreruja 4 étoiles supérieur à Isola Rossa, et appartenant au groupe hôtelier sarde Delphina Hotels & resorts.

### Un art de vivre en harmonie avec les rythmes naturels

Parmi les caractéristiques les plus recherchées par les voyageurs, figure le mode de vie qui a rendu la Sardaigne célèbre dans le monde entier : l'île abrite en effet deux zones bleues, des régions où la longévité exceptionnelle de ses habitants est liée à une alimentation authentique, riche en légumes et légumineuses, à une activité quotidienne en plein air, à la capacité de ralentir et à un fort sentiment de communauté. Des valeurs qui répondent aujourd'hui au désir de vacances plus conscientes, régénérantes et en harmonie avec les rythmes naturels.

Afin de raconter et de valoriser l'identité du territoire, la marque Costa Rossa a été créée, à l'initiative de la commune de Trinità d'Agultu et Vignola. À Isola Rossa, l'Hôtel Marinedda Thalasso



L'Hôtel Marinedda Thalasso & SPA 5 étoiles

& SPA 5 étoiles, seul hôtel 5 étoiles de la Costa Rossa, a récemment rejoint Serandipians by Traveller Made®, réseau international exclusif réunissant une sélection d'hôtels haut de gamme. Spécialisé dans la thalassothérapie, le Centre Thalasso & SPA « L'Elicriso » consacre 2 500 mètres carrés au bien-être, avec des piscines d'eau de mer chauffée à différentes températures, des programmes thalasso et des soins de la ligne Sardinian Signature, qui mettent à l'honneur des ingrédients méditerranéens issus de la nature de l'île.

“ Entre criques préservées, bien-être et art de vivre inspiré des zones bleues, ce littoral du nord de l'île séduit les voyageurs en quête d'authenticité et de reconnexion à la nature. ”

Pour plus d'informations ou pour réserver :  
➤ [www.delphinahotels.fr](http://www.delphinahotels.fr)





# A MAJORQUE

## la parenthèse naturelle de Jumeirah Mallorca

Perché sur les falaises de Port de Sóller, là où la Serra de Tramuntana rencontre les eaux cristallines de la Méditerranée, Jumeirah Mallorca invite les voyageurs à vivre une parenthèse où nature, gastronomie et bien-être se répondent dans un décor spectaculaire.



À l'écart de l'agitation estivale, l'établissement offre une vision plus confidentielle de Majorque. Les paysages classés au patrimoine mondial de l'UNESCO, les villages authentiques, les criques sauvages et les couchers de soleil sur la baie composent un décor d'une rare intensité.

### Une destination où chaque panorama devient une expérience

Depuis chacune de ses terrasses, Jumeirah Mallorca offre une vue spectaculaire sur la Méditerranée. Les 121 chambres et suites, baignées de lumière naturelle, prolongent cette sensation d'ouverture grâce à leurs larges terrasses privées tournées vers la mer ou les montagnes. Pensé comme un véritable refuge, l'hôtel privilégie l'espace, le calme et une élégance discrète où les matériaux naturels dialoguent avec les paysages environnants. La gastronomie occupe une place centrale dans l'expérience. Du restaurant signature Es Fanals à la cuisine méditerranéenne de Cap Roig, sans oublier les inspirations nikkei du Sunset Lounge,

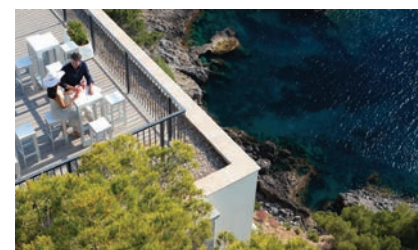
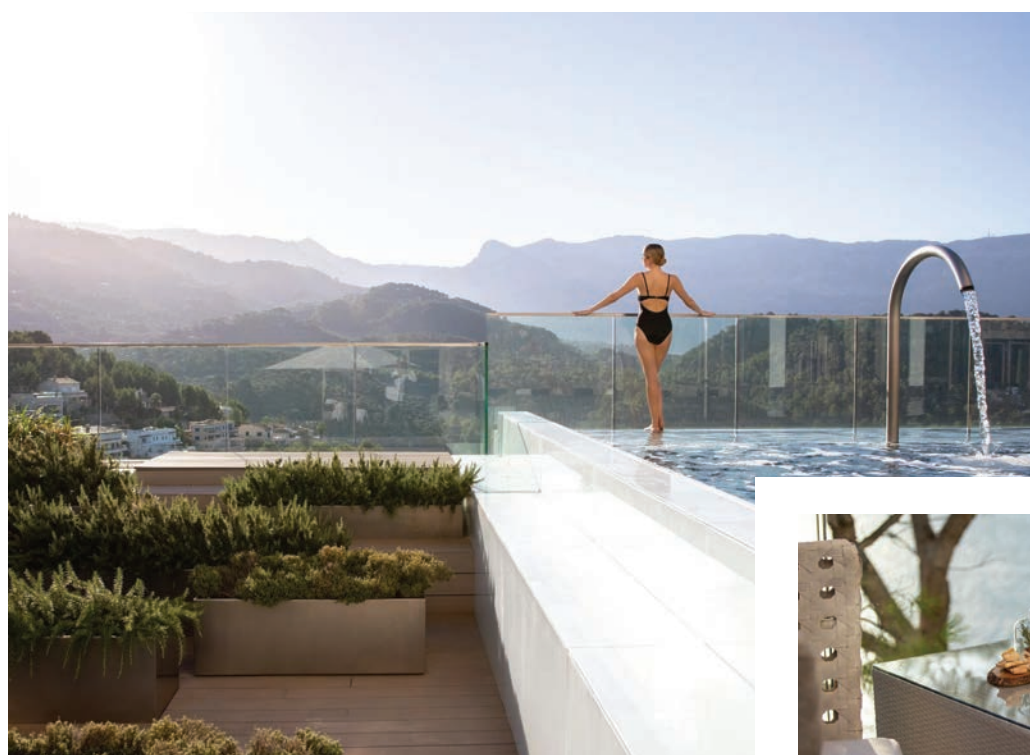


chaque table met à l'honneur les produits de l'île dans un cadre spectaculaire dominant la côte. Au coucher du soleil, le panorama devient lui-même un spectacle. Au Talise Spa, le temps semble ralentir. Soins holistiques, massages personnalisés, espaces de relaxation et rituels inspirés de la nature majorquine permettent de retrouver un équilibre profond face à l'immensité de la Méditerranée.

“ Entre panoramas vertigineux sur la Méditerranée, gastronomie insulaire et rituels de bien-être, l'adresse cultive une expérience intimiste au rythme de la Serra de Tramuntana. ”

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

Jumeirah, leader mondial de l'hôtellerie de luxe et membre de Dubai Holding, possède un portefeuille exceptionnel de 29 établissements répartis dans 11 pays au Moyen-Orient, en Europe et en Asie.





# PADEL QUEST AWARDS

UNIQUE EN FRANCE

Les Padel Quest Awards récompensent, lors d'une soirée exceptionnelle, les talents d'aujourd'hui, les stars de demain et tous ceux qui font grandir le padel.



## les CATÉGORIES

### Sur le terrain

- Le meilleur **club de Padel**
- La meilleure **académie de Padel**
- Le meilleur **stage**
- Le meilleur **évènement**
- Le plus beau **point de l'année**

### Réseaux et équipement

- Le meilleur **club business Padel**
- Le meilleur **influenceur**
- La meilleure **appli Padel**
- Le meilleur **équipementier**

### Les jeunes pépites du padel français

- Le meilleur **joueur U12**
- La meilleure **joueuse U12**
- Le meilleur **joueur U14**
- La meilleure **joueuse U14**
- Le meilleur **joueur U16**
- La meilleure **joueuse U16**
- Le meilleur **joueur U18**
- La meilleure **joueuse U18**

### Les séniors

- Le meilleur **joueur - homme**
- La meilleure **joueuse - femme**



# JEUDI 3 DÉCEMBRE 2026

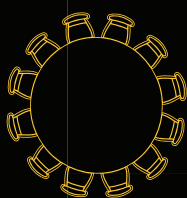
Park Mougins - 144 avenue Saint-Basile, Mougins

Les Padel Quest Awards réuniront passionnés, acteurs et grandes personnalités du padel français pour une soirée de prestige dédiée à celles et ceux qui font vivre et grandir ce sport.

Un  
**DINER**  
D'EXCEPTION

Faites des Padel Quest Awards un moment privilégié à partager avec vos collaborateurs, clients et partenaires, dans un cadre prestigieux propice aux rencontres et aux échanges.

**Choisissez la formule qui vous convient :**



**1 TABLE**

12 personnes  
**2160 €**



**1/2 TABLE**

6 personnes  
**1080 €**



**1 PERSONNE**

**180 €**



**DEVENEZ MÉCÈNE**

et faites grandir le padel pour tous !

**100 % des fonds** seront reversés en faveur du développement du padel et de son accessibilité à tous, jeunes comme adultes, avec un montant ouvrant droit à une défiscalisation.



# ASSOCIEZ VOTRE ENTREPRISE

à l'un des temps forts cette soirée

Choisissez la catégorie que vous souhaitez récompenser, montez sur scène et remettez le trophée au grand gagnant !

les  
DIFFÉRENTES OFFRES DE  
**PARTENARIAT**



**DIAMANT** 20 000 €

*Visibilité premium*

**INCLUS** **NAMING DE LA SOIRÉE**

Associez votre logo au logo officiel de l'événement, sur l'ensemble des supports de communication lors de la soirée



**INCLUS** **REMISE DU TROPHÉE, dans la catégorie choisie, au vainqueur**

par le directeur lors de la soirée avec logo sur l'écran et mise en avant de la société

**INCLUS** **Mise en avant de l'entreprise** pendant toute la cérémonie de remise des trophées

**INCLUS** **Communication digitale** avec mise en avant de l'entreprise lors du lancement des votes le 26 septembre 2026

**INCLUS** **Une double page dans le magazine officiel de la soirée** remis à tous les participants lors de l'événement

**INCLUS** **Invitation pour 12 personnes (1 table)** au dîner de la cérémonie des Padel Quest Awards, le jeudi 3 décembre 2026.



## PLATINUM 10 000 €

Visibilité exclusive

INCLUS



**REMISE DU TROPHÉE,**  
dans la catégorie choisie,  
au vainqueur

par le directeur lors de la soirée avec  
logo sur l'écran et mise en avant  
de la société

INCLUS

**Communication digitale** avec mise en  
avant de l'entreprise lors du lancement  
des votes le 26 septembre 2026

INCLUS

**Une double page** dans Padel Quest  
Magazine pour une parution

INCLUS

**Une page dans le magazine  
officiel de la soirée** remis à tous les  
participants lors de l'événement

INCLUS

**Invitation pour 6 personnes (1/2  
table)** au dîner de la cérémonie des  
Padel Quest Awards, le jeudi  
3 décembre 2026.

## GOLD 6 000 €

Visibilité de premier plan

INCLUS



**REMISE DU TROPHÉE,**  
dans la catégorie choisie,  
au vainqueur

par le directeur lors de la soirée avec  
logo sur l'écran et mise en avant  
de la société

INCLUS

**Communication digitale** avec mise en  
avant de l'entreprise lors du lancement  
des votes le 26 septembre 2026

INCLUS

**1/2 page dans le magazine officiel  
de la soirée** remis à tous les  
participants lors de l'événement

INCLUS

**Invitation pour 2 personnes**  
au dîner de la cérémonie des  
Padel Quest Awards, le jeudi  
3 décembre 2026.

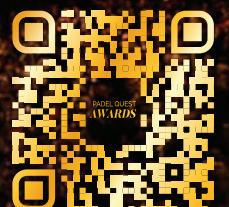


**DEVENEZ MÉCÈNE**  
et faites grandir  
le padel pour tous !

**100 % des fonds, pour l'ensemble de nos offres de  
partenariat, seront reversés** en faveur du développement  
du padel et de son accessibilité à tous, jeunes comme  
adultes, avec un montant ouvrant droit à une défiscalisation.

PADEL QUEST  
AWARDS

06 09 86 03 03 • [eric@worldpadelquest.com](mailto:eric@worldpadelquest.com)  
[worldpadelquest.com](http://worldpadelquest.com)







UN OBJET UNIQUE  
UN IMPACT DURABLE  
UNE BELLE HISTOIRE COMMUNE

# Des cadeaux personnalisés porteurs de sens

Avec Seconde Vie, vos achats d'entreprise ont  
un impact social et environnemental.

## Et si vos cadeaux d'entreprise racontaient une histoire ?

- »» Celle d'une bouteille en verre collectée localement, destinée à être jetée, puis transformée avec soin en un objet design, utile et durable.
- »» Celle, aussi, de femmes et d'hommes qui développent leurs compétences et construisent leur avenir professionnel.







# Un objet. Plusieurs impacts.



## ENVIRONNEMENTAL

Nous donnons une nouvelle vie à des bouteilles en verre collectées localement en les transformant en objets durables.



## SOCIAL

La fabrication participe à une démarche d'insertion sociale et professionnelle, qui permet de développer et de valoriser les savoir-faire et les compétences de chacun.



## LOCAL

De la collecte à la transformation, Seconde Vie privilégie une démarche ancrée sur le territoire et participe au développement d'une économie plus circulaire et solidaire.



## PORTEUR DE VOTRE IMAGE

Personnalisées pour votre entreprise, nos créations deviennent des cadeaux singuliers qui transmettent un message concret à vos clients, collaborateurs et partenaires.

## OFFREZ PLUS QU'UN OBJET. OFFREZ UNE SECONDE VIE.

Cadeaux d'entreprise, événements ou attentions pour vos collaborateurs et partenaires : choisissez un objet unique, local et responsable.

Un cadeau qui conjugue économie circulaire, savoir-faire et insertion professionnelle.



SECONDE  
VIE

### SECONDE VIE

une marque portée  
par l'association GALICE



[secondevie.galice06](https://www.instagram.com/secondevie.galice06)

La boutique  
SECONDE VIE



**GALICE**  
LÀ OÙ LE BESOIN EST

**GALICE** - 14 rue des Boers - 06100 Nice  
04 93 86 86 97 - [contact@galice06.org](mailto:contact@galice06.org)  
[www.galice06.org](http://www.galice06.org)

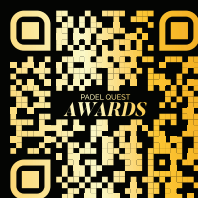


Un événement unique en France  
LES 1<sup>ERS</sup> TROPHÉES DU PADEL FRANÇAIS



Les Padel Quest Awards récompensent, lors d'une soirée exceptionnelle le 3 décembre au Park Mougins, les talents d'aujourd'hui, les stars de demain et tous ceux qui font grandir le padel.

**Votez pour celles et ceux**  
qui vous font vibrer cette année 2026



Votez, abonnez-vous à @padelquestawards sur Instagram et tentez votre chance au tirage au sort pour **remporter le nouvel iPhone 18 \***

#### LES CATÉGORIES

Les talents d'aujourd'hui • Les stars de demain (U12 à U18) • Influenceurs • Clubs  
Clubs Business • Événements • Académies • Équipementiers • Stages • Applications

\*iPhone à gagner par tirage au sort parmi l'ensemble des votants. Tirage au sort le 1<sup>er</sup> décembre 2026.  
Le gagnant sera annoncé lors de la cérémonie des Padel Quest Awards et en direct sur les réseaux sociaux le 3 décembre 2026.

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