


**INTEMPÉRIES DANS LE 06 :
LA CCI SUR LE TERRAIN
AUX CÔTÉS DES ENTREPRISES
ET DES COMMERCES IMPACTÉS** | P.4/5

LA NUIT POUR ENTREPRENDRE

GRAND RENDEZ-VOUS
DES PORTEURS D'IDÉES
ET PROJETS, CRÉATEURS
ET REPRENEURS
D'ENTREPRISE

P.14 | P.17

une publication de la

 **CCI NICE CÔTE D'AZUR**

La santé, c'est
trop important
pour être
compliqué.

SANTÉ

PRÉVOYANCE

ÉPARGNE - RETRAITE

95% DES ENTREPRISES ADHÉRENTES SONT PRÊTES À NOUS RECOMMANDER.



- Pour les chefs d'entreprise : la mise en place et le pilotage du contrat peuvent être intégralement gérés en ligne.
- Pour les salariés : la possibilité de compléter eux-mêmes l'offre choisie grâce à un renfort personnalisé, sans coûts ni démarches supplémentaires pour l'entreprise.

1^{re} mutuelle santé de France, au service des entreprises et des salariés.
Découvrez nos solutions sur **harmonie-mutuelle.fr/devis-entreprise**



**Harmonie
mutuelle**

En harmonie avec votre santé



Sommaire

N° 108 SEPT/OCT 2015

Actu éco

Réactivité ■ p.4

Intempéries dans le 06 : la CCI aux côtés des entreprises et des commerces

Interview ■ p.5

Jacques Richier, Pdg d'Allianz France

Talents ■ p.8

Les Maîtres Restaurateurs ont la cote

Création-reprise ■ p.10

La Nuit pour Entreprendre 2015

Aménagement ■ p.13

Tramway à Nice : l'enquête d'Oeil-Eco

Le dossier

Tourisme ■ p.14/17

La Côte d'Azur a le sens de l'accueil

Dossiers & thématiques

Industrie ■ p.18/19

Focus sur Industria 2015

La boîte à outils de l'entreprise

Economies ■ p.20

Réduire la facture d'énergie de son entreprise

Programme ■ p.23

TPE Performance : pour aller plus loin

Portraits d'entrepreneurs

Solar cloth system ■ p.24

Artero ■ p.24

Base Sud ■ p.25

Ink'Eko ■ p.26

Bernard KLEYNHOFF

Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur



Dans ce numéro, nous allons revenir sur l'épisode tragique que nous venons de vivre suite aux intempéries meurtrières du samedi 3 octobre 2015. Dès le lendemain de cette catastrophe naturelle, la CCI Nice Côte d'Azur s'est fortement mobilisée pour apporter une aide concrète aux entreprises et commerces impactés : N° de téléphone 0 800 422 222, lancement d'un guide unique sur le "dispositif d'accompagnement des établissements sinistrés", permanence dans les sites CCI, visites sur le terrain...

A l'arrivée, ce sont plus de 400 entreprises qui ont été recensées et aidées pour faire les premières démarches administratives. Même si les premiers jours ont été déterminants, l'accompagnement doit maintenant se poursuivre et la CCI Nice Côte d'Azur a mis en place un plan d'actions qui sera déployé dans les prochaines semaines pour permettre aux entreprises azuréennes de se relever, de préserver ses emplois et de montrer que la Côte d'Azur est en ordre de marche pour accueillir la clientèle, proposer un accueil et des services de qualité.

Vous le verrez au travers des témoignages de chefs d'entreprise, comme des plans d'actions avec la création d'un fonds de soutien porté par la CCI Nice Côte d'Azur et dédié aux entreprises impactées, le lancement d'une opération de crowdfunding... Toutes ces actions sont réalisées avec un seul objectif : être dans une logique de guichet unique et de simplification avec tous nos partenaires, que ce soit la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, la Préfecture, les différents services de l'Etat...

Vous découvrirez également dans notre magazine un focus consacré à la 2^e Nuit pour Entreprendre, qui s'est tenue à la CCI : tous les porteurs, créateurs de projets et repreneurs ont pu échanger et bénéficier sur un lieu unique de toutes les informations nécessaires à la réalisation et finalisation de leur projet professionnel. Le concept est efficace et valorise l'esprit d'entreprendre, si important pour dynamiser et faire vivre ce territoire.

Mais vous aurez aussi le plaisir de retrouver bien d'autres informations dans ce numéro. Je vous souhaite une bonne lecture.

En utilisant Satimat Green et CyclusOffset plutôt qu'un papier non recyclé, l'impact environnemental du magazine Azur Entreprises est réduit de :

3 984
kg de matières envoyées en décharge

900
kg de CO₂

9 004
km parcourus en voiture européenne moyenne

99 568
litres d'eau

12 245
kWh d'énergie

6 472
kg de bois

Sources : L'évaluation de l'empreinte carbone est réalisée par Labellia Conseil conformément à la méthodologie Bilan Carbone®. Les calculs sont issus d'une comparaison entre le papier recyclé considéré et un papier à fibres vierges selon les dernières données disponibles du European BREIF (pour le papier à fibres vierges). Les résultats obtenus sont issus d'informations techniques et sont sujet à modification.



> retrouvez Bernard Kleynhoff sur le blog @president

www.cote-azur.cci.fr/Rubriques-CCI/PRESIDENT



suivez-nous sur



Editeur
Chambre de Commerce et d'Industrie
Nice Côte d'Azur - 20, boulevard Carabacel
BP 1259 - 06005 NICE CEDEX 1

Directeur de la publication
Bernard KLEYNHOFF, Président

Directeur du comité de rédaction
Jean-Pierre SAVARINO, Vice-président

Rédacteur en chef
Christian PROUD-DIAZ, Responsable pôle éditorial
christian.prouddiaz@cote-azur.cci.fr

Conception-Rédaction-Réalisation
Service Editions - Direction de la Communication - Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur
Tél. : 04 93 13 73 93 - Fax : 04 93 13 73 24
E-mail : azur.entreprises@cote-azur.cci.fr

Impression : Trulli (Vence, 06)

Tiré à 55 000 exemplaires

Dépôt légal à parution / ISSN 1296-3755

La reproduction, même partielle, de tout matériel publié dans ce magazine est interdite (loi du 11/03/57)



Flashez ce code et accédez directement à l'ensemble des apps pour smartphone de la CCI Nice Côte d'Azur



Régie publicitaire contactez Michèle Dabbène au 04 93 13 73 93 ou par mail : michele.dabbene@cote-azur.cci.fr

■ **RÉACTIVITÉ.** DES PERTES HUMAINES EFFROYABLES, TOUT UN TERRITOIRE SINISTRÉ. PREMIER RECENSEMENT: 1.800 ENTREPRISES 10 000 EMPLOIS CONCERNÉS, DES DÉGÂTS CHIFFRÉS À PLUSIEURS CENTAINES DE MILLIONS D'EUROS... L'HEURE EST À LA SOLIDARI

INTEMPÉRIES DANS LE 06 : MOBILISATION !

Face aux intempéries qui ont durement frappé la Côte d'Azur le 3 octobre, la CCI Nice Côte d'Azur met à disposition le numéro 0800 422 222 (gratuit depuis un fixe) pour renseigner les entreprises et commerces impactés. Plusieurs centaines d'appels ont été recensés. Par ailleurs, depuis le dimanche 4 octobre, une *task force* a été immédiatement mobilisée. Constituée de plus de 15 collaborateurs sur le terrain qui avaient déjà effectué plus de 400 visites dans la semaine suivant les intempéries, elle s'est déployée sur les zones de Cannes, Cannes la Bocca, Biot, Mandelieu, Cagnes sur mer, Villeneuve Loubet, Vallauris, Antibes et Nice. En lien avec les présidents d'associations, les syndicats professionnels, les fédérations de commerçants et groupements d'entreprises, l'équipe a pu constater l'ampleur des dégâts et déterminer ensemble les suites à donner. Les premières estimations font état de 1800 entreprises impactées sur les zones Ouest, dans des degrés divers représentant 10 000 emplois concernés. Les activités principalement concernées sont les activités de camping/loisirs/golfs, les activités commerciales et de restauration.

La CCI Nice Côte d'Azur et la Chambre des Métiers et de l'Artisanat des Alpes-Maritimes sont partenaires pour faire face à la situation et ont immédiatement mis en place un guide unique pour faciliter les démarches des entreprises (voir encadré ci-contre), venant compléter leur action sur le terrain et auprès des pouvoirs publics, notamment pour demander des dégrèvements de charges et des financements de l'Etat. A noter que la CCI a mis en place deux permanences* à Cannes et Antibes, en renforçant ses équipes afin de recevoir les entreprises impactées, en plus de la présence terrain de ses collaborateurs. En lien avec les services de la préfecture, la CCI tiendra régulièrement informé les professionnels azuréens des mesures et aides qui seront déployées, suite à la réunion tenue le 5 octobre autour du Préfet, suivie d'une seconde le 12 octobre, qui a rassemblé les financeurs de l'aide qui se met en place.

Objectif partagé : aider les entreprises sinistrées à surmonter le plus rapidement possible les difficultés liées aux intempéries exceptionnelles et faciliter la reprise des activités économiques. La Région PACA et le Département des Alpes-Maritimes ont d'ores et déjà annoncé leur intention de débloquent des fonds d'aide pour les entreprises à hauteur respectivement de 1,2 et 1 millions d'euros. Dans ce cadre, la CCI met en œuvre un



Parmi les centaines d'entreprises impactées dans le 06, ce magasin de motos situé à Mougins a été visité par la *task force* de la CCI, déployée sur le terrain dès le 3 octobre.

fonds spécifique de 400 000 euros à destination des entreprises, grâce à l'appui de la CCI PACA, de la CCI du Var et d'autres CCI volontaires, ainsi qu'une opération de *crowdfunding*** via la plateforme galoo.fr (informations sur www.cote-azur.cci.fr) à laquelle toute entreprise ou particulier peut participer. Elle va également proposer des dons d'ordinateurs, avec la participation d'entreprises solidaires, dont Amadeus à Sophia Antipolis.

Par ailleurs, un plan Fisac exceptionnel est réclamé par la CCI à Martine Pinville, Secrétaire d'Etat chargée du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation et de l'Economie sociale et solidaire, qui est venue le 14 octobre à la rencontre des commerçants et entreprises sinistrés dans les Alpes Maritimes. «Au-delà de

l'aide d'urgence dont notre territoire a besoin, notre CCI entend rester dans la durée aux côtés des entreprises et des commerces qui ont été impactés», insiste Bernard Kleynhoff, Président de la CCI, qui demande la création d'un guichet unique pour faciliter l'accès aux différents dispositifs d'accompagnement, aides etc. «Il faut aussi que la belle mobilisation spontanée qui s'est développée se poursuive. Cela passe par chacun d'entre nous, habitants de la Côte d'Azur, en allant faire nos achats chez les commerçants et artisans du département : c'est la meilleure façon de les soutenir. Même chose pour les visiteurs, les touristes : notre destination est prête pour les recevoir. Sans oublier nos PME et PMI, dont les carnets de commandes ont besoin de mouvement pour les aider à maintenir la vie économique et l'emploi».

Enfin, les compagnies d'assurance joueront leur rôle en accélérant les indemnisations, notamment dans les communes qui figurent dans l'arrêté interministériel portant reconnaissance de l'état de catastrophe naturelle, que le Conseil des Ministres a adopté dès le 7 octobre. En outre, les services de l'Etat examineront quant à eux chaque situation individuelle et mettront en œuvre des reports de charges, ou le dispositif de l'activité partielle. Tous ces efforts convergent vers un seul but : accompagner les entreprises sinistrées pour leur permettre de reprendre au plus vite une activité normale et ainsi sauver leurs emplois. ■

En savoir + 0 800 422 222
www.cote-azur.cci.fr et www.cma06.fr

* Permanences CCI pour aider les entreprises impactées : à Cannes, à la Bastide Rouge (Cannes la Bocca) : Pépinière Créa Cannes, 11 avenue Maurice Chevalier - A Antibes : CCI, site d'Antibes 42 Avenue Robert Soleau

** Financement participatif

UN GUIDE UNIQUE D'ACCOMPAGNEMENT POUR LES CHARGES SOCIALES ET L'AIDE D'URGENCE

L'ensemble des partenaires sociaux se sont mobilisés pour mettre en place un dispositif d'accompagnement des établissements sinistrés. Dans ce cadre, la CCI Nice Côte d'Azur et la Chambre des Métiers et de l'Artisanat des Alpes-Maritimes sont partenaires et proposent, avec la Direccte, le RSI, l'Urssaf, les services des impôts, un guide unique pour faciliter toutes les démarches administratives aux entreprises sinistrées pour leur permettre de reprendre au plus vite une activité normale en simplifiant leurs démarches.

Le guide unique sur le "dispositif d'accompagnement des établissements sinistrés" est disponible en téléchargement sur www.cote-azur.cci.fr ou en flashant le code ci-contre avec votre smartphone.



ES IMPACTÉES À L'OUEST DU DÉPARTEMENT, TÉ ET LA MOBILISATION.

LES PROFESSIONNELS DU TOURISME ASSURENT L'ACCUEIL DE LEURS CLIENTS

8 jours après les inondations, bien que la Côte d'Azur ait été frappée par une catastrophe sans précédent sur son littoral, les entreprises et leurs équipes ont tout mis en œuvre pour faire en sorte que les clients attendus puissent être accueillis. Traditionnellement, l'automne sur la Côte d'Azur accueille de nombreux congrès et conventions.

Cannes qui recevait le MIPCOM, depuis lundi, a redoublé d'efforts afin que ce congrès international - 13 700 participants sur 4 jours - se déroule dans de bonnes conditions. Le Tax Free World Exhibition programmé du 19 au 23 octobre 2015, et qui compte quelques 15 000 congressistes professionnels accrédités, est également maintenu. L'ensemble des professionnels et leurs équipes ont répondu ainsi à l'exigence d'accueil demandée par leurs clients.

A Mandelieu la Napoule, commune également très impactée, toutes les équipes ont été mobilisées et le Centre Expo Congrès est opérationnel. Les 17 manifestations attendues d'ici décembre sont toutes maintenues. Du côté des hébergements, deux établissements devront fermer pour plusieurs mois, mais l'ensemble des équipements touristiques seront opérationnels en quelques jours.

Sur Antibes, l'hôtellerie est totalement opérationnelle et les lieux touristiques prêts à accueillir les visiteurs. Le Palais des Congrès également le maintien des 16 événements professionnels et grand public programmés d'ici décembre.

A Nice, l'outil touristique de la ville fonctionne à plein. La majorité des hôtels sont complets et les European Masters Games (1^{er}/11 octobre) auront comptabilisé 7200 participants. Enfin, les spectacles et événements culturels programmés le restent et notamment pendant les vacances de la Toussaint.

Enfin à Biot, la Verrerie de Biot a rouvert sa boutique dès le 14 octobre malgré les dégâts subits.

L'offre de loisirs azurée est donc disponible pour les vacanciers qui séjourneront sur la Côte d'Azur. Enfin, la Côte d'Azur compte une trentaine de plages privées ouvertes tout au long de l'année. Elles sont, pour la plus grande majorité, prêtes à recevoir des clients. Les professionnels du tourisme affrontent, de manière solidaire et avec beaucoup de courage, cet épisode qui marquera l'histoire de la Côte d'Azur, mais souhaitent dépasser cette terrible actualité et démontrer leur capacité à tout mettre en œuvre au bénéfice de leurs clients.

■ **INTERVIEW.** LE DIRIGEANT D'ALLIANZ FRANCE RÉPOND EN EXCLUSIVITÉ AUX QUESTIONS DE LA RÉDACTION D'AZUR ENTREPRISES SUR SON ENGAGEMENT AU SERVICE DE L'ÉCONOMIE AZURÉENNE.

JACQUES RICHIER : ÊTRE EN PHASE AVEC LE MONDE TEL QU'IL EST



Allianz

Originaire de Valdeblore, Jacques Richier est attaché au territoire et s'investit depuis longtemps dans son développement. Entretien avec un grand patron qui met son expertise et son talent au service de sa région natale.

Etre élu municipal d'une commune de montagne est-il un rôle compliqué à assumer quand on est par ailleurs PDG d'Allianz France qui compte 11.000 collaborateurs dans l'hexagone, mais aussi Vice-président de la Fédération française des sociétés d'assurance?

«Oui, je suis élu depuis 1985 ! Comme tout engagement, il prend racine dans un intérêt personnel pour ce territoire, et le désir de me rendre utile. C'est une commune de montagne en effet ; je crois en l'importance de ces territoires, qui doivent avoir voix au chapitre, dans une métropole de 49 communes !

Bien sûr, il faut être présent, ce qui m'est de plus en plus difficile. Mais il n'y a pas de contradiction heureusement, entre s'intéresser à la politique locale et être un acteur économique ! Les deux contribuent au même but : être en phase avec le monde tel qu'il est».

Vous êtes également depuis quelques mois président du conseil de développement de la Métropole Nice Côte d'Azur. Quelles sont vos priorités dans ce domaine, alors que votre prédécesseur Robert Roux avait "poussé" le small business act métropolitain?

«Oui, j'ai accepté cette responsabilité car je crois à ces lieux de démocratie, indépendants, où peuvent jaillir des idées novatrices. J'ai choisi «La métropole connectée» comme axe directeur parce que Nice est la 4^e ville connectée au monde, et mérite de valoriser cette force!

Concrètement, cela recouvre plusieurs chantiers qui vont être traités par 7 commissions d'experts spécialisées. Si la métropole doit être innovante et donc «connectée à son temps», elle doit aussi être «connectée à l'économie», car si l'innovation est au service de son rayonnement à l'international, elle est aussi et surtout au service du plein-emploi dans notre métropole.

Enfin, il m'importe beaucoup que les territoires restent connectés entre eux, quelle que soit leur taille et leur réalité géographique».

Allianz, c'est aussi un acteur de premier plan de l'Eco-Vallée avec le stade Allianz Riviera et, désormais, son propre accélérateur de start ups, orienté sur le big data. Quelles sont vos ambitions pour cet accélérateur atypique et êtes-vous satisfaits des résultats de la première sélection?

«Oui, nous avons inauguré en juillet dernier un accélérateur de start ups qui en accueille 5 en permanence ; elles sont hébergées et accompagnées pour une durée de 5 mois, sous la responsabilité d'un directeur, Sylvain Théveniaud. Nous venons de passer à la phase de sélection de la 2^e promotion et c'est une expérience très importante pour nous, qui avons fait du digital un des piliers de notre stratégie d'entreprise. Les 5 premières startups incarnaient des secteurs que nous observons avec beaucoup d'intérêt : FinTech, web intelligent, nouveaux usages collaboratifs, stade connecté. Avec un mode de travail radicalement différent, elles nous inspirent notamment par leur agilité, que nous voulons insuffler à l'ensemble de notre entreprise. Par ailleurs, nous travaillons beaucoup avec des start ups chez Allianz, et avons lancé avec elles des «Innovathons» sur les grands thèmes de notre développement». ■

En bref...

■ **Dominique Ivaldi réélu à la Présidence de la caisse Congés Intempéries du BTP Côte d'Azur-Corse**



Le conseil d'administration de la caisse, qui s'est tenu le 18 septembre 2015, a reconduit Dominique Ivaldi à la présidence

de l'organisme. Le siège de la CCIBTPCAC est basé à Nice la Plaine, regroupe près de 7500 entreprises de BTP adhérentes réparties sur 4 départements (Alpes de Haute Provence, Alpes Maritimes, Haute Corse et Corse du Sud) qui emploient au total plus de 35 000 salariés.

■ **40 ans pour GFE**

C'est une belle saga familiale que signe le cabinet d'expertise-comptable azuréen : il vient de célébrer 40 ans d'existence. Avec 62 collaborateurs réalisant 5 millions d'euros de C.A annuel auprès de 1500 clients (dont 50% dans le secteurs des services et de la santé), GFE ambitionne pour 2016 un développement par croissance externe et une augmentation du C.A de 10%.

■ **Admincontrol s'implante à Nice**

Le groupe norvégien spécialiste des outils de gouvernance d'entreprise poursuit son développement en France avec 4 nouvelles implantations, dont une à Nice.

■ **Median en pleine croissance**

Carnet de commandes en hausse de 66 % au premier semestre pour Median Technologies à Sophia Antipolis. L'éditeur de logiciels pour l'imagerie médicale est l'un des champions de la French Tech azuréenne.

■ **Kinaxia : un prix national**

Spécialiste de l'intelligence du risque, l'entreprise sophopolitaine dirigée par Edouard Le Goff vient de remporter le concours des PME les plus innovantes dans le domaine de la prévention des risques naturels pour son service numérique d'évaluation des risques environnementaux à destination des professionnels.

■ **FORMATION.** LE PREMIER GROUPE FRANÇAIS DE FORMATION AUX MÉDIAS S'IMPLANTE SUR LA CÔTE D'AZUR AVEC DEUX ÉCOLES : SUP DE WEB ET ECS.

MÉDIASCHOOL OUVRE UN CAMPUS



Journalisme, communication, web... en 14 ans, Mediaschool s'est positionné comme leader dans le secteur de la formation aux médias, avec aujourd'hui 20 écoles sur 9 campus, dans 5 pays... Selon le groupe, le secteur de la communication représente en effet plus de 712 000 emplois fin 2014 pour plus de 30 Mds de CA, une évolution considérablement soutenue par la digitalisation des métiers et des usages. Cette tendance sectorielle vaut pour la métropole niçoise, où l'on compte désormais près de 1400 emplois pour la filière image et audiovisuelle, et plus de 22 000 dans les technologies de l'information et de la communication. Voilà pourquoi Mediaschool a choisi d'ouvrir un campus à Nice.

L'objectif : permettre à de jeunes azuréens de bénéficier du meilleur enseignement professionnalisant en communication depuis leur région d'origine. « Mais aussi d'être pour les entreprises locales un poste de ressources humaines avancé, un vivier ! L'enjeu, c'est de participer à l'émergence de nouveaux talents en com' et en web pour le développement territorial des Alpes-Maritimes », souligne Franck Kerfourn, directeur du campus, qui regroupe deux écoles. « La première est l'ECS, qui s'adresse à un public post-Bac ou Bac + 3. Nous faisons en 3 ans de nos étudiants des communicants complets, ouverts à toutes les dimensions actives de la profession : publicité, relations publiques, événementiel, lobbying, communication publique et politique, communication interne, mécénat, sponsoring, RSE... et ce, avec une haute conscience et pratique de

l'approche digitale. Plus la possibilité de se spécialiser ensuite en cycle master 1 et 2.

Seconde composante du campus, Sup' de Web accueille également des jeunes en post-Bac ou Bac + 3, acquis à la conviction que la révolution numérique est en marche, et désireux d'en être les acteurs. « Entrepreneur du web, cadre en start-up, consultant expert en nouvelle économie pour accompagner « l'ancienne » dans sa mutation, communicant full digital... tous seront demain à la conduite d'aventures digitales que nous ne soupçonnons pas encore. L'APEC annonce que 2/3 des entreprises du numérique sont en difficulté RH. Le plus formidable, c'est que 70 % des demandes RH portent sur des métiers... Qui n'existaient pas il y a 3 ans ! » explique Franck Kerfourn. « J'ajoute que l'alternance est plus qu'une possibilité offerte aux étudiants, c'est un but et une exigence. A ce titre, l'école est de fait en lien étroit avec ceux qui font les secteurs économiques de référence auxquels nous sommes liés. Et puisque nous avons la charge de fournir aux entreprises les meilleurs, nous attendons d'elles leur implication dans le cercle vertueux de la formation. Nos étudiants sont donc en stage de 3 ou 4 mois dès la première année, et en alternance véritable au 4/5^e dès la quatrième année, parfois dès la troisième année selon les cas ».

La toute première rentrée, effectuée le 28 septembre a été un succès : « Nous avons 65 élèves pour cette promo 2015, chiffre que nous comptons doubler l'an prochain », indique le directeur du campus. ■

5 ENTREPRISES AZURÉENNES DANS LE TOP 100

5 entreprises azuréennes sont dans le top 100 des entreprises françaises les plus rentables en 2015 dont les dirigeants détiennent plus de 10% du capital. Établi par le magazine l'Express/Ellisphere, ce classement positionne Essences et Parfums (le Bar sur Loup, compositions aromatiques) en seconde place au

plan national, ainsi que Expressions Parfumées (composition de parfums à Grasse) au 17^e rang, puis Tournaire (emballage industriels à Grasse) classée 76^e, GSF (nettoyage industriel, à Sophia Antipolis) qui occupe la 115^e place et enfin l'organisateur d'événement Creative Spirit (Cannes), classée 118^e.

INDUSTRIELS

→ **EXPOSEZ** vos savoir-faire, produits, innovations, projets, besoins...

→ **PARTICIPEZ** à la dynamique collaborative du « MADE IN COTE D'AZUR »

Salon-Expo ouvert à toutes les activités et secteurs industriels

18 nov 2015
soirée événement

19 nov journée

Hippodrome
de la Côte d'Azur
Cagnes-sur-Mer

INDUSTRIA

L'Événement Industriel Azuréen / 14^{ème} édition

130 Exposants

1500 Participants

- Salon professionnel
- Showroom des innovations
- Convention d'affaires
- Soirée/conférences
espace informations économiques

THÈME 2015 :

« Révolution numérique :
quels enjeux pour l'Industrie ? »
en partenariat avec Telecom Valley



Informations – Réservation de stand sur : www.forum-industria.com
Places limitées – inscription dans l'ordre d'arrivée

Organisateurs :



Partenaires :



En bref...

■ Nice : du neuf pour stationner dans le quartier du port

Le parking Port Lympia a ouvert ses portes le 26 août dernier, sous l'esplanade de la Douane. Avec ses 5 niveaux souterrains, il propose 482 places de stationnement dont 10 PMR et 10 places pour brancher des véhicules électriques. Des nouvelles formules d'abonnement sont désormais proposées aux riverains, commerçants, restaurateurs et aux professionnels (qu'ils soient riverains ou intervenant occasionnellement), ainsi que des forfaits « ouverts à tous » pour la semaine ou le week-end. Les utilisateurs du port (plaisanciers, Corse, Croisière, Côtiers) bénéficient toujours de tarifs privilégiés. A découvrir sur www.riviera-ports.com/parkings/port-de-nice

■ Les chiffres clés 2015 de l'économie 06 à votre disposition

Comme chaque année à la rentrée, et ce depuis près de 30 ans, la CCI, via son observatoire économique Sirius vient de publier les chiffres clés de l'économie azurée. Un document synthétique offrant une vision complète et actualisée des données essentielles du département, rassemblant tous les indicateurs économiques et sociaux des Alpes-Maritimes. Plus des focus particuliers, avec en première ligne cette année la French Tech Côte d'Azur, récemment labellisée, mais aussi des synthèses sur le tissu international des entreprises à capitaux étrangers, le pôle des Sciences du Vivant et les éco-entreprises. Une version dédiée à l'audience internationale est également éditée en anglais. A télécharger gratuitement sur www.economie06.fr ou à retirer dans les points d'accueil de la CCI

■ ASK signe un nouveau marché dans les émirats

L'entreprise de Sophia Antipolis, leader mondial dans son secteur, va fournir les cartes sans-contact pour les opérateurs de bus de l'Emirat de Sharjah (E.A.U.). Ces dernières permettront aux passagers de disposer, entre autres, d'un solde électronique prépayé.

■ **RESTAURATION.** EXIGEANT, LE TITRE DE MAÎTRE RESTAURATEUR DISTINGUE LES MEILLEUX. TOUS SONT DES RESTAURATEURS DE MÉTIER, AMBASSADEURS DU "FAIT MAISON".

TALENTS: LES MAÎTRES RESTAURATEURS

Loïc Bisoli



Seul titre délivré par l'Etat, la plaque de Maître restaurateur valide l'engagement du candidat à répondre à 5 grandes familles de critères, de l'origine des produits utilisés aux règles d'hygiène et de sécurité. Un titre pour lequel la CCI s'est engagée aux côtés des professionnels, en collaboration avec l'Association Française des Maîtres Restaurateurs (AFMR), créée en 2010. La CCI a en effet accompagné de nombreux restaurateurs pour l'obtention du titre et édité dès 2013 un guide (également disponible en ligne sur son site) répertoriant les établissements dans le 06 dont le dirigeant a été reconnu Maître Restaurateur.

La délégation départementale 06 de l'Association Française des Maîtres Restaurateurs, présidée par Théo Mansi et lancée en janvier 2015, rassemble désormais les Maîtres restaurateurs azuréens. « Les Alpes-Maritimes sont aujourd'hui le 2^e département français par le nombre de Maîtres Restaurateurs », explique le président de la délégation 06 : aux commandes avec son fils Christophe de l'Auberge de Théo qu'il a créée il y a 34 ans sur la colline de Cimiez à Nice... Il fut parmi les premiers à recevoir le titre dans le département en 2009 - ils sont une centaine aujourd'hui - et le défend avec passion. « Dans la restauration, il existe des labels en tout genre, mais le titre de Maître Restaurateur est différent. Créé en 2007 à l'initiative du Ministère des PME, du Commerce et de l'Artisanat dans le cadre du contrat d'avenir pour la restauration, il constitue une distinction

officielle aux restaurateurs de métier, afin de reconnaître leurs compétences et valoriser leur professionnalisme ».

Reconnaissance donnée par l'Etat, elle est décernée après un audit professionnel et administratif aux seuls établissements qui répondent à 17 critères d'excellence très stricts. « Pour l'obtenir, les établissements s'engagent à servir une cuisine réalisée sur place avec des produits frais, à employer un personnel qualifié en cuisine et en salle, à garantir une prestation de service de qualité et à respecter la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité. En somme, c'est revenir aux fondamentaux de notre métier, à savoir : proposer à nos clients une cuisine vraiment faite maison, dans un cadre chaleureux et convivial ». Rappelons que ce fameux « fait maison » est un signe qui se place devant un plat lorsque ce dernier est fabriqué dans l'entreprise à partir de produits crus.

Cette distinction permet donc aux clients de repérer les établissements d'excellence. Une nécessité pour inverser la désaffection actuelle des restaurants que la crise n'explique pas à elle seule. « Ce désamour est aussi une conséquence directe des scandales alimentaires récents, sans compter l'utilisation massive de produits prêts à l'emploi dont certains abusent. Cuisinier est un vrai métier, être patron d'un restaurant aussi. La profession doit profiter de cette période difficile pour faire bouger les lignes sur les questions de qualité et de transparence, pré-

RATEURS ONT LA COTE



UN GRAND CHEF REJOINT LES MAÎTRES RESTAURATEURS

On ne présente plus Jacques Chibois : chef emblématique de la haute gastronomie azuréenne, il a reçu sa plaque de Maître Restaurateur le 1^{er} octobre*. Ouvert en 1996, son restaurant, la Bastide Saint Antoine à Grasse détient une étoile Michelin et fait partie des réseaux Relais & Châteaux et Grandes Tables du Monde. Réputé pour sa cuisine légère, créative et raffinée, Jacques Chibois, par ailleurs ardent défenseur de l'apprentissage, démontre que même les plus prestigieux restaurateurs considèrent désormais le titre

de Maître Restaurateur comme incontournable.

*en présence de Philippe Castanet, Sous-préfet de Grasse, Eric Ciotti, Député et président du département des Alpes-Maritimes, Jérôme Viaud, Maire de Grasse, Vice-président du conseil départemental des Alpes-Maritimes, président de la communauté d'agglomération du Pays de Grasse, Bernard Kleynhoff, Président de la CCI Nice Côte d'Azur, Théo Mansi, Président de la délégation 06 des Maîtres restaurateurs et Jean-Pierre Rous, Vice-président de la délégation 06 des Maîtres restaurateurs.

cise Théo Mansi. *C'est pourquoi ce titre est une chance. Mon objectif, c'est qu'il permette à de jeunes restaurateurs volontaires et aux établissements de taille moyenne d'être reconnus pour leur professionnalisme et leurs efforts à bien faire ce métier, qui demeure l'un des plus beaux du monde! Et puis, je crois pouvoir dire que le 06 est au sein de l'association un département pilote, donnant l'exemple. quand je vois de grands chefs azuréens à la réputation bien établie comme Alain Llorca, Christian Morisset désormais Jacques Chibois être volontaires pour obtenir le titre, cela montre toute la crédibilité que celui-ci représente dans la profession. Et c'est un plus pour défendre ensemble une valeur qui participe au PIB et à l'image de marque du pays et de la Côte d'Azur. D'ailleurs je suis très heureux de voir que même dans les zones très touristiques de notre département, il y a des volontaires pour obtenir le titre. Pour moi, cela démontre la prise de conscience qui s'effectue sur l'exigence de qualité et d'authenticité qu'attend la clientèle, même dans ces secteurs où l'affluence est naturelle.*

Pour autant, le président de la délégation 06 estime que dans l'avenir, il faudra régulariser la profession: *«Il y a 2600 restaurants dans le 06 et aujourd'hui, aucun diplôme, aucune habilitation n'est exigée pour pouvoir marquer «restaurant» sur son enseigne. Or, c'est un vrai métier, avec de grosses responsabilités, notamment en matière de santé publique. C'est d'ailleurs pourquoi le titre exige une expérience prouvée de plusieurs années dans la restauration pour être*

attribué !» souligne Théo Mansi. Fort de son succès, le titre de Maître Restaurateur représente aussi beaucoup de travail pour l'équipe de la délégation : *« Moi, j'ai la chance d'avoir mon fils Christophe - également Maître Restaurateur - avec moi pour faire tourner l'auberge, ce qui me permet d'avoir la disponibilité pour me consacrer à cette mission. Mais rien n'aurait pu se faire sans la CCI Nice Côte d'Azur. Elle s'est immédiatement impliquée à nos côtés et nous a donné les moyens de mettre en œuvre cette délégation et de diffuser le titre dans le 06 »*. La CCI Nice Côte d'Azur effectue en effet gratuitement un prédiagnostic auprès des restaurateurs volontaires. Ce travail préparatoire leur permet d'évaluer leur établissement avant de faire appel à un cabinet certificateur indépendant. Elle informe également les demandeurs sur les aides financières possibles. Il existe notamment un crédit d'impôt de 15.000 euros qui permet de déduire en partie les investissements effectués après l'obtention du titre, qui est attribué pour une durée de 4 ans. Mattéo Mansi est d'ailleurs partisan d'un contrôle inopiné avant la période de renouvellement, pour toujours mieux garantir la recherche d'excellence que le titre défend. ■

En savoir + www.cote-azur.cci.fr
www.maitresrestaurateurs.com

En bref...

■ **Le label «Pass French Tech» attribué à 5 entreprises de PACA**
Délivré par un jury composé d'investisseurs en capital, de business angels, de représentants des collectivités et des métropoles French Tech et d'experts filières et métiers, ce label est attribué au niveau national aux entreprises de l'économie numérique en hyper croissance et à très fort potentiel innovant. Le comité d'engagement du PASS French Tech en PACA s'est réuni le 8 Septembre afin d'entendre les candidats au PASS French Tech qui avaient été présélectionnés fin Juillet 2015. 5 entreprises de la région ont reçu le label, dont les azuréens Inveny et Myxyty, deux figures de proue de la French Tech Côte d'Azur, ainsi que Jaguar Networks, entreprise marseillaise également implantée à Sophia Antipolis.

Un second appel à manifestation d'intérêt et un deuxième jury du PASS French Tech en PACA auront lieu en début d'année 2016 pour enrichir la liste des entreprises d'hypercroissance de la promotion 2016. A noter que la French Tech Côte d'Azur poursuit des objectifs ambitieux : 50 nouvelles start-ups éligibles chaque année à un processus d'accélération et 10 nouveaux « tech champions » à rayonnement international à 10 ans.

■ Entrepreneurs 2015 : rendez-vous le 26 novembre

La 14^e édition du salon azuréen des dirigeants d'entreprise - organisé par l'UPE06, avec le soutien de la CCI Nice Côte d'Azur et de la Métropole Nice Côte d'Azur - se tiendra à l'Allianz Riviera, avec pour thème : cultivons l'optimisme ! L'objectif de cet événement : apporter aux dirigeants d'entreprises en un même lieu, au cours d'une seule journée, toute l'information nécessaire à la gestion et à la création de leur entreprise, et leur permettre ainsi de trouver des solutions concrètes à leurs problématiques de développement et de management. Une journée au cours de laquelle on identifiera l'ADN des entreprises qui gagnent, on mettra en avant les ingrédients de la réussite...

Plus sur entrepreneurs2015.com

■ **CRÉATION-REPRISE.** 12 MILLIONS DE FRANÇAIS RÊVENT DE CRÉER LEUR ENTREPRISE... ET VOUS ? LE 6 OCTOBRE, LA CCI A ORGA UN ÉVÉNEMENT INCONTOURNABLE POUR TOUS LES ASPIRANTS-ENTREPRENEURS.

NUIT POUR ENTREPRENDRE : LE GRAND REND ET PROJETS, CRÉATEURS ET REPRENEURS D'E

Kevin Leinster



Le concept est efficace. Participer à la *Nuit pour Entreprendre*, dont l'édition 2015 vient de se dérouler le 6 octobre, cela permet de trouver en un seul lieu et durant tout une soirée toutes les ressources, tous les acteurs, tous les partenaires et experts de l'entrepreneuriat.

Il faut ainsi noter qu'avec 7598 créations d'entreprise en 2014 (toutes activités confondues hors auto entrepreneurs), les Alpes-Maritimes représentent 28 % des créations d'entreprise en région PACA, dont plus de la moitié concerne le secteur des services dont l'hôtellerie-restauration, les services aux entreprises et aux personnes. Qui est le créateur ? Un véritable homme ou femme orchestre aux multiples aptitudes, qualités et compétences, qui a entre 30 et 49 ans pour 62 % d'entre eux avec, à leur actif, un parcours professionnel, une expérience, des réseaux (voir l'encadré ci-contre). Bien plus qu'une formalité administrative, la création de son entreprise est un acte fondateur dont le futur chef d'entreprise se rappellera toute sa vie.

Pour donner l'envie, le goût d'entreprendre, montrer au futur chef d'entreprise qu'il n'est pas seul et valoriser l'esprit d'entreprendre, la CCI Nice Côte d'Azur a donc organisé la seconde édition de sa *Nuit pour Entreprendre*, entièrement dédiée à la création-reprise d'en-

treprise. Tout au long de la soirée, les spécialistes ont été à la disposition des futurs créateurs pour leur apporter des informations sur les démarches à effectuer, les activités réglementées, les données économiques, l'implantation... et les conseiller sur l'analyse des forces et faiblesses de leur projet en validant avec eux les différentes étapes du business plan, qui vont de l'étude de marché au financement en passant par la protection sociale, le choix juridique et fiscal, et l'immatriculation.

Organisé par la CCI avec le soutien de la Banque Populaire de la Côte d'Azur et de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Alpes-Maritimes et de nombreux partenaires, l'événement offre donc un parcours complet. Chacun est venu tester ses motivations et aptitudes pour devenir chef d'entreprise, trouver la bonne idée, découvrir les tendances et les secteurs porteurs, valider son projet et bénéficier des conseils d'experts... Mais aussi profiter du retour d'expériences de dirigeants d'entreprise dans un grand *speed dating* tout au long de la soirée. Lors de celui-ci, des dirigeants d'entreprises ont répondu aux questions des futurs créateurs ou repreneurs au cours d'un entretien en face à face et leur font partager leur expérience et les différentes facettes de leur métier de chef d'entreprise.

Au programme, du concret. Le module « Testez-vous ! » permettait ainsi de découvrir en 15 minutes ses qualités entrepreneuriales et le parcours adapté à son potentiel d'entrepreneur. Une conférence était par ailleurs dédiée aux tendances et secteurs porteurs en 2016 pour éclairer les porteurs d'idée sur les nouvelles tendances et marchés porteurs autour du *"do it yourself"*, la e-santé, la *silver economy*, les objets connectés, le *smart mobility*...

Suite à l'auto-diagnostic du module « Testez-vous ! », deux parcours guidés étaient également proposés en fonction du niveau de maturité de son projet. Le premier, "J'ai une idée", est conçu pour mieux connaître la réglementation de sa future activité, les tendances économiques du territoire et de l'implantation, comment aborder son business plan ou construire son modèle économique avec la méthode *Lean canvas*, avoir un panorama des aides à disposition... Le parcours défriche également la voie sur les avantages de reprendre une entreprise plutôt que de la créer, ou même d'entreprendre autrement en se développant dans le domaine de la solidarité et de la gestion participative. Second parcours, "J'ai un projet" aborde l'étude de marché, la stratégie commerciale et le développement à l'international, l'estima-

EZ-VOUS DES PORTEURS D'IDÉES NTREPRISE



Rédaction

Marie-Agathe Feuille, Xavier Templet et Serge Taieb, porteurs de projet et créateurs d'entreprise azuréens, étaient présents à cette nuit 2015.

tion financière du projet, comment présenter son projet à un établissement bancaire... Ce parcours offre en outre l'accès à des conseils juridique et fiscaux, sans oublier des aspects comme la protection sociale du dirigeant et l'assurance de l'entreprise.

Parmi les très nombreux participants, Serge Taieb est venu à la soirée pour valider son idée de création d'activité, découvrir quelles sont les opportunités proposées par les pépinières azuréennes, mais aussi en savoir plus

sur la façon de construire son business plan même s'il a déjà créé une entreprise dans le passé: «Depuis août, j'ai commencé à structurer une idée: le lancement en janvier d'une application ciblant lycéens et collégiens, leur permettant de «photographier» leurs exercices scolaires pour qu'ils soient corrigés en ligne par des professeurs. Un marché pour lequel il faut bien sûr miser sur les réseaux sociaux». L'étude de marché est en cours et Serge Taieb est déjà à la recherche de financements.

De son côté, Marie-Agathe Feuille va se lan-

cer pour la première fois. Son projet, qui sera développé à la Gaude dans 6 à 9 mois, est en pleine étude de marché: «Je suis venue ce soir pour y voir plus clair et bénéficier des conseils des experts présents pour m'aiguiller. Mon projet? Créer une fabrique de confiture positionnée sur le marché haut de gamme avec des produits bios, en ciblant une clientèle professionnelle: magasins spécialisés, hôtels...». Cette ancienne sup de co vient de quitter son job pour créer son entreprise: «C'est une belle aventure! Je veux démarrer à petite échelle avec les confitures, mais si ça marche, j'ambitionne de développer des gammes de produits plus étendues, mais toujours positionnées sur une qualité supérieure».

Porteurs d'idée, porteurs de projet, il y avait aussi à la Nuit pour Entreprendre des jeunes créateurs ayant déjà immatriculé leur entreprise: c'est le cas de Xavier Templet, qui a lancé son activité en mai dernier à Sophia Antipolis: «Riviera Ware est positionnée sur les services informatiques, en particulier autour du cloud, indique le jeune patron. Nous mettons en place des systèmes d'information permettant à nos clients de gagner en productivité et d'augmenter leurs ventes en créant de nouveaux services prenant appui sur le cloud. Notre cible principale, ce sont essentiellement des PME, en particulier les entreprises de services en BtoB sur abonnement. Je suis venu ce soir car, même si j'ai déjà créé, je voulais assister à la conférence sur les secteurs porteurs en 2016 et aussi rencontrer des experts-comptables, pour savoir comment bien choisir le mien, mais aussi avoir des conseils pour développer mon business».

Dans la foulée de la Nuit pour Entreprendre, à noter aussi les nombreux rendez-vous proposés par la CCI aux créateurs et repreneurs (voir en rubrique agenda sur www.cote-azur.cci.fr) et notamment la prochaine soirée «Transmission d'entreprise» qui se déroulera le 1^{er} décembre prochain, ainsi que la bourse en ligne de cession et reprise d'entreprise. Un outil très efficace au service des cédants comme des repreneurs. ■

En savoir + www.cote-azur.cci.fr

LE PROFILAGE DES CRÉATEURS AZURÉENS

Une récente étude de la CCI Nice Côte d'Azur dresse le profil type du créateur d'entreprise dans les Alpes-Maritimes. Pour ce faire, l'Observatoire Sirius s'est appuyé sur les 5.004 nouvelles entreprises inscrites au RCS en 2014, hors autoentrepreneurs. Premier constat, sans grande surprise, il s'agit d'un homme. Les femmes ne représentant qu'un tiers des créateurs. Cet homme, donc, est âgé de 46 ans et compte déjà à son actif un parcours professionnel, une expérience, des réseaux et s'aventure dans l'entrepreneuriat avec des compétences organisationnelles et managériales déjà éprouvées. Cet homme est par ailleurs Niçois, dans une moindre mesure Cannois ou Sophipolitain, et

se lance de préférence dans une activité de services, l'hôtellerie-restauration en tête, suivie de près par le service aux entreprises et à la personne. Cet homme est aussi prudent, choisissant plus volontiers la forme sociétale dissociant le patrimoine personnel de celui de l'entreprise, afin de s'associer, plus tard, à d'autres personnes pour favoriser ses perspectives de développement. Mais, en attendant, cet homme est seul, l'emploi créé étant celui du créateur lui-même. Une tendance observée depuis plusieurs années, illustrative d'un marché de l'emploi morose et d'une lourdeur administrative tenace que le choc de simplification annoncé ne risque pas d'inverser. Là encore sans grande surprise.

■ **RECRUTEMENT.** LA 3^E ÉDITION DE CE GRAND RENDEZ-VOUS ENTRE ÉTUDIANTS ET ENTREPRISES SE DÉROULE LE 22 OCTOBRE À SOPHIA ANTIPOLIS.

3^e SOPHIATECH FORUM : DES STAGES, DES JOBS ET DES CONFÉRENCES



Ce forum de recrutement stages et emplois qu'organise l'Université Sophia Antipolis, avec Polytech Nice Sophia, son école d'ingénieurs, et la Fondation Unice a pris le nom de SophiaTech Forum il y a trois ans pour bien marquer son lien avec le nouveau campus de la technopole. Un campus qui joue les synergies entre formation, recherche et entreprises au service de l'innovation et du développement du territoire. Dédié aux étudiants en Bac+5 de plusieurs composantes de l'UNS (Polytech, Institut Su-

périeur d'Economie et de Management, et Faculté des Sciences) et aux étudiants en Bac+5 d'Eurecom, ce forum s'est encore étoffé cette année. En nombre d'entreprises qui proposeront stages et emplois d'abord : elles seront près de cinquante dont une trentaine du secteur de l'ingénierie. Dans son programme de conférences ensuite. Nouveau partenaire, Sophia Club Entreprises (ex Club des dirigeants) a organisé avec Polytech et six de ses étudiants un solide programme de conférences.

Deux formats seront proposés à l'usage plus particulièrement des étudiants en première année : quatre entreprises implantées dans le département et à la recherche constante de talents se présenteront successivement (Schneider, Virbac, Huawei et Suez Environnement); des tables rondes animées par des anciens de l'école porteront sur "Informatique et MAM" (Mobile Application Management) et sur "Elec et Bâtiment" (toute l'informatique et l'électronique du bâtiment intelligent).

Quant à l'une des vedettes de cette année, ce sera le **Learning Center du campus**, ouvert en début d'année. C'est dans cette bibliothèque du futur que seront installés les stands et que les étudiants de 4^e et 5^e années viendront faire leur "marché" et s'entretenir avec les responsables du recrutement des entreprises présentes. Le forum est ouvert à tous les étudiants de l'Université de Nice Bac+4/5 avec une matinée réservée aux élèves et anciens de Polytech et une ouverture aux étudiants Master 2 de l'Université dès 13 heures.

A noter que l'inscription aux conférences et ateliers est entièrement gérée par Studeal, start-up créée grâce aux bourses SophiaTech Forum 2013, et au concours de création d'entreprise de la Fondation Unice (1er prix). Un symbole. ■

En savoir +

sophiatechforum.polytech.unice.fr
22 octobre de 9 à 17 heures, campus Sophia Tech à Sophia Antipolis

■ **RÉSEAU.** LE « RÉSEAU DES RÉSEAUX AZURÉENS » S'EST ENRICHİ D'UNE COMMUNAUTÉ RASSEMBLANT LES ACTEURS DE L'INTELLIGENCE COMPÉTITIVE SUR LA CÔTE D'AZUR.

NOUVELLE COMMUNAUTÉ ECOBIZ, L'INTELLIGENCE COMPÉTITIVE TIENT SON PREMIER ATELIER

S'il fallait convaincre les chefs d'entreprise de ne pas négliger ne serait-ce que les règles élémentaires de la sécurité informatique, le premier atelier de la nouvelle communauté Ecobiz de "Ressources en Intelligence compétitive", suivi par une cinquantaine de membres fin septembre au Business Pôle de Sophia Antipolis, aurait de quoi les convaincre. En particulier, le retour d'expérience de l'expert judiciaire. L'intervention de Frédéric Bouquet, CEO de l'entreprise Ibou avait de quoi donner froid dans le dos : des PME qui perdent jusqu'à 5 M€ en deux ou trois semaines face à d'habiles escrocs exploitant toutes les données glanées sur le Net, des salariés qui se suicident en s'estimant responsables de ne pas avoir pu parer la fraude, des boîtes à outils d'escroc impressionnantes... Autant de menaces de cyberattaques sur lesquelles le point a été fait avec d'autres experts : Joël Macaruella, représentant de l'Agence Nationale de la Sécurité des Systèmes d'Information (ANSSI) a présenté les derniers chiffres; Sergio Loureiro, fondateur

de la start-up Seclud IT, a montré les avantages et inconvénients de l'hébergement dans le Cloud; Laurent Butti, expert en cyber sécurité chez Orange Digital Factory a retracé l'historique des grandes menaces de type logiciels malveillants. Avec un aspect là aussi inquiétant : de "I love You" en 2000 à "Flame" en 2012, nous sommes passés du simple *hacker* à de véritables organisations cybercriminelles qui rançonnent les entreprises, raflent les données bancaires et pillent les comptes en banque.

La nécessité de protéger le capital immatériel de son entreprise dans une économie de plus en plus mondialisée n'est cependant pas le seul objectif de cette communauté Ecobiz constituée en avril dernier et déjà forte de près d'une centaine de membres. L'intelligence compétitive recouvre également tout ce qui concerne la veille technologique, réglementaire ou concurrentielle, ainsi que le marketing indirect. Il s'agit d'aider les entreprises à identifier les "influenceurs" (organi-

sations professionnelles, pôles de compétitivité, bloggeurs spécialisés, etc.) afin que ceux-ci relayent à la place de l'entreprise le message qu'elle souhaite faire passer, dans le sens de ses intérêts.. Autant de sujets pour de futurs ateliers.

D'autres actions ont été récemment finalisées, comme la création du portail internet Communauté de Ressources en Intelligence Compétitive (CRIC) depuis la plate-forme Ecobiz, pour établir un lien communautaire entre les acteurs concernés, la réalisation de diagnostics pour apprécier et améliorer les pratiques de l'IE dans les entreprises ou encore la mise en oeuvre de formations spécifiques, centrées sur les besoins des différentes directions de l'entreprise, en vue d'acquérir les différentes briques de l'IE. La communauté Intelligence compétitive est désormais en pleine activité. N'hésitez pas à la rejoindre! ■

En savoir +

www.cote-azur-ecobiz.fr
www.paca-ecobiz.fr

■ **AMÉNAGEMENT.** UN DISPOSITIF EST MIS EN PLACE JUSQU'EN 2018, POUR ACCOMPAGNER LES COMMERCE ET LES ENTREPRISES DURANT LES TRAVAUX DE LA LIGNE OUEST-EST DU TRAMWAY NICOIS.

ENQUÊTE TRAM À NICE : LA PHOTO "AVANT TRAVAUX"



Angélique Mari, l'enquêtrice de la CCI, avec Erwan Guillon et Thomas Benillouz d'Aperitiv, un commerce situé rue Cassini.

Un dispositif est chargé d'accompagner commerces et entreprises pendant toute la durée du chantier au long cours qui, de Garibaldi à Nikaia, s'est ouvert en début d'année. Cet observatoire a été mis place fin 2014 par la CCI Nice Côte d'Azur dans le cadre d'une convention avec la Métropole Nice Côte d'Azur, la ville de Nice, la Chambre des Métiers et de l'artisanat des Alpes-Maritimes et la Fédération du commerce niçois et de l'artisanat. Il répond à une préoccupation évidente : si tous les professionnels impactés sur le tracé sont conscients que le tram offre une belle opportunité d'accroître son activité, ils savent que la phase de travaux sera pour eux difficile et qu'il faudra la passer pour bénéficier de l'effet tramway.

L'outil va observer et mesurer les impacts des travaux sur le tissu commercial, artisanal et de service. Cela en suivant un triple objec-

tif : identifier les activités économiques en état de fragilité pour mettre en œuvre un accompagnement personnalisé; mieux connaître les comportements et pratiques d'achat des clientèles pour anticiper les éventuels changements liés aux travaux; élaborer des scénarii d'évolution pour anticiper et accompagner les mutations du tissu économique après la mise en circulation du tramway.

Trois vagues d'enquêtes sont ainsi prévues auprès des usagers et des entreprises situées sur le corridor du tramway, pour bien photographier la situation avant, pendant et après les travaux. Des enquêtes menées avec l'appui du bureau d'études AID Observatoire. Alors que démarre la deuxième phase, celle de "pendant les travaux", la première, celle "d'avant travaux" est aujourd'hui terminée après plus d'un an d'enquêtes sur le terrain. Elle a conduit les équipes de la CCI, épaulées par la ville de Nice, à interroger près de 500 entreprises et 1.000 passants et à réaliser 150 comptages piétons. L'état des lieux qui en ressort permet d'en savoir plus à la fois sur les usages actuels et sur ce qu'attendent usagers et commerçants. Il alimentera également la Commission d'indemnisation et d'accompagnement (CIA), qui est désormais en fonctionnement et se réunit mensuellement pour statuer sur les dossiers qui lui sont présentés.

La clientèle? Principalement une clientèle de quartier. Sur l'ensemble du tracé, une personne sur 2 interrogée était résidente du quartier. Avec toutefois des variations. Ainsi,

pour le secteur Californie-Cassin, le taux de clientèle résidente atteint 75 %, tandis qu'à l'inverse, dans les secteurs du centre-ville, les types de clientèle et motifs de fréquentation sont beaucoup plus diversifiés. Autre particularité mise en avant : les achats sont en majorité quotidiens. En effet, près de 70 % des personnes interrogées effectuaient un achat alimentaire. Une spécificité aussi pour le quartier du port : les bars-restaurants représentent près du quart de la fréquentation. Quant à l'offre commerciale et artisanale elle est appréciée à 90 % des personnes interrogées. Ajoutons dans cette photo une utilisation non négligeable des transports en commun et des modes de déplacement doux : vélo, marche sont utilisés par 20 % et 60 % des personnes interrogées, avec toutefois une situation sur le centre-ville plus contrastée, puisque 1/3 des clientèles s'y rendent en mode motorisé.

Pour les commerces et entreprises, la situation économique se révèle globalement correcte sur l'ensemble du tracé. Les chefs d'entreprise restent optimistes. La moitié d'entre eux envisagent un projet d'investissement à moyen terme, principalement des projets de rénovation extérieure. Les entreprises ayant rencontré des difficultés avant même le début des travaux font quant à elles l'objet d'un suivi renforcé.

Autre sujet d'inquiétude pendant la phase de travaux : les livraisons. En effet, 40% des entreprises sont livrées plus d'une fois par jour et 1/3 des livraisons se font par véhicule de grand gabarit (gros porteur ou 19 tonnes). Dans le secteur Californie-Cassin, les véhicules de grand gabarit représentent même plus de 40 % des livraisons. Un aspect qui, a été pris en compte par la Métropole, au travers de concertations menées avec les commerçants d'une part et les transporteurs, d'autre part, via la FNTR06. L'objectif étant d'intégrer toute la problématique de la livraison dans le projet final.

L'enquête a d'autre part permis d'identifier des acteurs économiques susceptibles de se trouver potentiellement dans une situation économique difficile à terme. Autant d'enseignements qui orientent les actions menées par les partenaires (ville de Nice, Métropole, CMA 06...) pour aider les commerces et entreprises impactés à passer au mieux cette phase difficile des travaux. ■

En savoir + www.cote-azur.cci.fr et sur tramway.nice.fr

CCI : DES ACTIONS CONCRÈTES POUR ACCOMPAGNER COMMERCE ET ENTREPRISES

La CCI a mis en place un dispositif d'accompagnement économique dédié aux commerces et entreprises situés sur le tracé du tramway. Outre la mission d'observation, il se décline à travers un N° de téléphone spécifique (04 93 13 73 02) et un site dédié www.cote-azur.cci.fr/tramway proposant un auto diagnostic mutualisé CCI/CMA de 10 minutes chrono pour mieux identifier les difficultés des entreprises afin de les diriger au plus vite vers les services concernés. Mais aussi un diagnostic pour auditer les entreprises et pour accompagner le développement de leur entreprise, ou encore la mise en place de « Permanences Tram » : rendez-vous individuels d'information et de conseil tous les lundis de 8h30 à 14 heures au siège de la CCI (sur rendez-vous). Des ateliers collectifs de conseil et d'accompagnement thématique sont également proposés : les réseaux sociaux, le bail commercial,

la stratégie commerciale, le e-commerce... On trouve également sur le site l'ensemble des documents pratiques liés au Tramway sous forme dématérialisée (guide pratique, dossier unique, dossier d'indemnisation..)

Pour Stéphane Grech, Président de la Commission Aménagement du Territoire et Urbanisme de la CCI, «Ce sont des actions concrètes, pour accompagner au mieux les commerces et entreprises du tracé. Les ateliers organisés sont un plus dans la mise en place d'une stratégie commerciale adaptée au contexte et à l'environnement travaux. Tout cela aide à anticiper les nouveaux modes de consommation une fois le tramway mis en service vont être toutes rencontrées prochainement». Des actions qui sont menées main dans la main avec la Chambre des Métiers et de l'Artisanat.

■ **ACCUEIL TOURISTIQUE.** COUP DE ZOOM SUR UN DISPOSITIF QUI A FAIT SES PREUVES SUR TOUS LES SITES D'ESCALE DU O LA QUALITÉ D'ACCUEIL DE LA DESTINATION CÔTE D'AZUR AUPRÈS DE LA CLIENTÈLE STRATÉGIQUE DES CROISIÉRISTES ET DE

OPÉRATIONS TOURISME & SH SENSATION : LA CÔTE D'AZUR

Rédaction



Le 8 octobre à Cannes, un beau ciel bleu et une nouvelle opération Escale Sensation ont accueilli les 6000 croisiéristes de trois grands navires.



Avec environ 70 millions de nuitées réalisées par 11 millions de touristes, dont 50 % d'étrangers en 2014, la Côte d'Azur demeure une destination de premier plan. Dans le 06, le secteur pèse entre 15 et 18 % du PIB - 5 milliards d'euros par an de dépenses sont liés aux séjours - et représente 75 000 emplois directs. Pour relier encore davantage ce public de loisir ou d'affaires aux commerces azuréens, la CCI Nice Côte d'Azur a souhaité mobiliser et fédérer les acteurs de ces deux secteurs clés de l'économie locale pour promouvoir le commerce auprès des organisateurs de congrès, de croisières et des touristes eux-mêmes, comme un véritable atout de la destination touristique. Cette volonté s'est concrétisée par une démarche : Tourisme & Shopping.

Autour des associations et des fédérations de commerçants qu'elle soutient, des acteurs locaux, du French Riviera Cruise Club (FRCC) qu'elle a contribué à créer en 2006, réunissant l'ensemble des acteurs azuréens de la croisière (près de 250 membres), la CCI a déployé une série d'animations : les « Escales

L'ACCUEIL DE LA CROISIÈRE SUR LA CÔTE D'AZUR EN CHIFFRES

» 600 000 CROISIÉRISTES
ACCUEILLIS EN 2015

» 86 % DE CROISIÉRISTES
DÉCLARENT VOULOIR REVENIR SUR
LA CÔTE D'AZUR

» 99,7 % DE TAUX DE SATISFACTION

» 76 % EFFECTUENT UNE VISITE
DE LA VILLE D'ESCALE

sensations » au port de Cannes, les journées « Shopping by Villefranche » au port de Villefranche-Darse en direction des croisiéristes. Lancées en 2009 et régulièrement programmées depuis dans les ports de Cannes, Villefranche-Darse et depuis peu de Nice, ces opérations permettent tout à la fois de valoriser l'image des commerces du centre-ville, de donner aux croisiéristes l'envie de revenir, d'optimiser les retombées économiques des activités du port sur son quartier et sur le centre-ville et ainsi d'améliorer l'interface ville-port. Des opérations similaires dénommées « Tourisme & Shopping » ont également été menées avec succès au cours des dernières années en direction des congressistes et des touristes d'affaires lors de différents congrès et grands événements professionnels tels que *Ever* ou encore *Cardiostim*...

Dernièrement, plusieurs opérations ont été menées. Le 22 mai dernier, les passagers en partance pour la Corse et les croisiéristes ont bénéficié d'une « Escale sensation » au port de Nice. Ce jour-là, le port leur a ouvert ses portes dès 8 h du matin, et non pas trois

6 POUR ANIMER ET DYNAMISER L'ACTIVITÉ DU COMMERCE LOCAL ET VALORISER
5 CONGRESSISTES

SHOPPING, ESCALES A LE SENS DE L'ACCUEIL



En débarquant, les passagers étaient accueillis par des animations.



En ville, des panonceaux indiquaient aux croisiéristes en promenade les nombreux commerçants partenaires de l'Escale sensation.

heures avant le départ comme d'ordinaire. Ils ont pu stationner leurs véhicules sur une place de pré-embarquement bien plus tôt, dans l'enceinte sécurisée du port. L'occasion de visiter le quartier, de se détendre à la terrasse d'un café, de se restaurer ou de faire une agréable parenthèse shopping. Dès leur arrivée sur le port, un sac en toile leur a été remis. À l'intérieur, des petits cadeaux de bienvenue accompagnés du programme de l'escale et d'un plan signalant les commerces où leur étaient offerts des coupons de réduction, des remises sur leurs achats, un café gratuit, etc. Un jeu concours a enfin permis à 4 passagers gagnants de remporter chacun un bon d'achat de 100 € chez Corsica Ferries. Après celle qui s'est déroulée avec succès au port de Nice, ce sont les 4 200 passagers de l'*Anthem of the Seas* (Royal Caribbean International) qui ont pu en bénéficier au port de Villefranche-Darse, le 10 juillet. Une centaine de commerçants identifiés par des fanions et le marché de la place Amélie Pollonnais a porté les couleurs « *Welcome to Cruise Passengers* » pour accueillir les passagers et membres d'équipage de ce bateau d'exception.

Une journée **Escale sensation** a également été organisée le 8 octobre à Cannes en l'honneur des 6 000 passagers de trois navires de croisière : le *Aida Aura*, le *Vision of the seas* et le *MSC Divina*. Plus de 100 commerçants cannois des rues Meynadier, d'Antibes, Hoche, Félix Faure, Maréchal Joffre, Marché Forville, Centre Commercial Gray d'Albion et Quai St Pierre se sont mobilisés et ont participé : accueil privilégié, dégustation, animation sur le quai, remises commerciales de la part des commerces participants, découverte de la ville... Autant d'actions pour valoriser l'image du commerce du centre-ville et donner envie aux croisiéristes de revenir.

Au-delà de l'aspect promotionnel, ce dispositif génère de belles retombées. Les sondages menés par la CCI auprès des croisiéristes comme auprès des commerces partenaires confirment l'intérêt de telles opérations. Ainsi l'enquête de satisfaction menée à la suite de l'animation du 10 juillet à Villefranche sur Mer auprès des croisiéristes montre un taux de satisfaction de l'accueil avoisinant pratiquement les 100% ! Les croisiéristes ont été sen-

sibles à l'ambiance conviviale de cette journée et ont apprécié les animations prévues à leur intention. 97 % ont apprécié l'accueil dans les boutiques et les restaurants. Séduits, 98 % souhaitent revenir à Villefranche sur Mer. Près de la moitié ont dépensé sur l'escale entre 30 et 100 euros.

L'étude menée suite à une **Escale sensation** au port de Cannes conduite en juin 2014 laissait apparaître des chiffres encore plus élevés. 13 commerces sur la quarantaine des commerçants interrogés, chiffrèrent les dépenses entre 100 et 1 000 euros. Si une vingtaine reconnaissait ne pas avoir bénéficié de l'effet levier de cette journée, la quasi-totalité souhaitait que soit reconduite l'opération, voire plusieurs fois dans l'été afin qu'une dynamique s'installe réellement. ■

En savoir + CCI Nice Côte d'Azur
0 800 422 222 / www.cote-azur.cci.fr
www.frenchrivieracruiseclub.com

» suite page 16

ESCALES SENSATIONS ET OPÉRATIONS TOURISME & SHOPPING : CE QU'EN DISENT LES COMMERÇANTS...



Hélène Cravero,
commerçante à Villefranche...



Marie-Claire Zegers,
commerçante à Villefranche...

Laurence Millet, Première Pression Provence (Cannes)

Nous avons déjà participé à un grand nombre de ces événements. A chaque fois nous proposons des dégustations gratuites de nos produits. Les croisiéristes représentent une bonne clientèle. Difficile de chiffrer précisément les retombées directes entre les différentes éditions mais elles sont réelles. Au-delà, nous jouons un rôle d'ambassadeur des spécialités gastronomiques locales et faisons découvrir les vrais produits de terroir.

Marie Claire Zegers, Les senteurs de Marie (Villefranche)

Tourisme & Shopping est un rendez-vous que je ne rate jamais. Les visiteurs bénéficient de 10 % de remise à partir de 50 euros d'achat dans le magasin.

Ces opérations sont vraiment une bonne chose pour les commerçants de la vieille ville. Elles créent un appel d'air pour les quartiers moins passants de la cité. Cela ne s'en ressent pas forcément sur le chiffre d'affaires, mais permet de nous faire connaître. Mon attente? Les opérations devraient être encore plus nombreuses!

Hélène Cravero, boutique Cargo (Villefranche)

Ces rendez-vous nous permettent d'accroître de 5 % en moyenne le chiffre d'affaires de notre magasin. Donc oui, ce n'est pas négligeable pour le commerce de la ville!

Catherine Sigwalt, Hôtel Welcome (Villefranche)

C'est une bonne chose que la CCI développe avec les commerçants ce type d'opération. A chaque fois qu'elles ont lieu, les croisiéristes restent davantage

à Villefranche et cela s'en ressent réellement sur l'activité et le chiffre d'affaires des commerces locaux.

Emilie Bayle, responsable Tourisme et Communication de la Confiserie Florian (Nice)

Nous avons participé aux opérations du port de Nice. Mais pour la première fois nous avons eu un stand sur le quai Saint-Pierre au port de Cannes le 8 octobre. Ce type d'animation est important pour mettre en valeur les produits et le savoir-faire de Florian. Nous avons organisé un blind test ludique consistant à proposer une dégustation à l'aveugle de 5 de nos créations : confit de fleurs, confiture d'agrumes, chocolat fourré avec une fleur cristallisée... Les candidats qui trouvaient les bonnes réponses étaient récompensés par un cadeau gourmand.

LES AIDES POUR LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES DU SECTEUR DU TOURISME

Le secteur du tourisme est un secteur d'activité à fort ancrage territorial, pourvoyeur d'emplois. Il joue un rôle non négligeable dans l'aménagement du territoire. A ce titre, les entreprises du tourisme bénéficient de dispositifs de soutien pour leur exploitation et leurs investissements.

Se faire accompagner dans son projet touristique

Plusieurs structures peuvent accompagner les entreprises et porteurs d'un projet dans le secteur du tourisme. Les CCI de France accompagnent les projets d'implantation et de développement des entreprises de l'hôtellerie, de la restauration et des activités touristiques. Les Comités Départementaux ou Régionaux du Tourisme peuvent également accueillir les porteurs d'un projet de création dans le domaine du tourisme tout comme les entreprises touristiques déjà installées. Par ailleurs, Atout France est l'association nationale chargée d'accompagner

le développement de l'activité touristique. Atout France peut apporter son expertise pour l'ingénierie de projets touristiques.

Contribuer à la bonne gestion des équipements touristiques

Les entreprises qui exercent une activité touristique saisonnière peuvent bénéficier d'une réduction de cotisation foncière des entreprises. Cette réduction s'applique aux entreprises qui exercent leur activité entre 12 et 41 semaines par an.

Une mesure fiscale soutient le développement de l'activité touristique dans les ZRR (Zone de Revitalisation Rurale). Une exonération de taxe foncière concerne les hôtels, les gîtes, les chambres d'hôtes et les meublés de tourisme.

Plus sur : www.cote-azur.cci.fr

Contact/ Pole tourisme, CCI Nice Côte d'Azur 0 800 422 222

■ **ACCOMPAGNEMENT DU COMMERCE.** POUR DYNAMISER LES VILLES ET QUARTIERS, FÉDÉRER LES COMMERÇANTS AVEC DES STRUCTURES DE PROXIMITÉ EST INDISPENSABLE.

SAINT-LAURENT-DU-VAR : NAISSANCE D'UNE FÉDÉRATION COMMERCIALE

La CCI accompagne les commerçants de Saint-Laurent du Var dans la création d'une fédération des acteurs économiques laurentins en étroite collaboration avec la municipalité (via l'ADEEL - Animation Développement Economique et Emploi Laurentin- Rive Droite-Eco-vallée).

L'objectif : permettre aux commerçants, artisans et entreprises de la ville de devenir un acteur majeur dans le débat économique, de mieux se professionnaliser et de mettre en avant leurs atouts face aux implantations commerciales du territoire. L'extension du centre commercial Cap 3000 - destinée à faire passer sa superficie de 85 000 à 135 000 m² et son nombre de boutiques de 140 à 300 - représente en effet pour le commerce de détail de centre-ville laurentin un nouveau défi à relever.



Jean-Marie Ceccon, Vice-président de l'association Espace 3000-Cap Avenue.



Franck Lucet, président de l'association Commercentre de Saint Laurent du Var.

Un travail important effectué sur l'ensemble de la commune par la ville et la CCI a d'abord été mené pour rationaliser, créer ou relancer le réseau associatif existant en concertation avec les commerçants et artisans. Quatre nouvelles associations ont ainsi été créées sur les huit existantes et l'une d'elles a vu son périmètre redéfini. Ces dernières sont actuellement en cours d'accompagnement pour la rédaction de leurs feuilles de route pour la fin d'année 2015 et l'année 2016. Place désormais à l'union de ces associations dans une fédération, afin de constituer un interlocuteur privilégié auprès de la municipalité mais également d'Altarea Cogedim, le propriétaire de Cap 3000. En effet, dans le cadre de la mise en place d'un réel partenariat avec le commerce de proximité, Altarea sera signataire d'une

charte d'accompagnement avec la ville et les chambres consulaires et dotera la nouvelle fédération de 30 K€ par an pendant la durée des travaux et de 50 K€ pendant 5 ans après les travaux. C'est la preuve de son engagement auprès du commerce de proximité et du développement d'un réel partenariat à terme.

Pour Franck Lucet, de l'association Commercentre, jouer la carte du collectif est une évidence : « Si nous voulons faire entendre notre voix, il faut d'abord parvenir en avoir une ! J'ai créé mon affaire il y a moins d'un an. En m'installant, je me suis vite aperçu qu'il n'y avait pas de concertation entre nous. Epaulé par la ville et la CCI et quelques commerçants nous avons décidé de bouger. Notre périmètre d'actions comprend environ 200 commerçants et professions libérales susceptibles de nous

rejoindre. Nous allons leur présenter notre projet associatif à la fin du mois d'octobre et les grandes lignes que nous comptons défendre parmi lesquelles le stationnement. Cette naissance n'est que le premier pas vers un objectif plus ambitieux : une fédération regroupant l'ensemble des associations de commerçants, artisans et entreprises laurentins. Une fédération a pour mission aussi d'être présente dans les réunions où les décisions se prennent, à représenter activement l'importance du commerce de proximité, à disposer d'un budget pour la mise en place d'action renforçant l'attractivité. A l'aube d'une nouvelle donne avec l'extension de Cap 3000, c'est essentiel pour le commerce de proximité. ».

Pour Jean-Marie Ceccon, Vice-président de l'association Espace 3000 - Cap Avenue, l'heure est plus que jamais au regroupement. « Avant l'extension du Cap 3000, les commerces des alentours avaient le sentiment d'être en harmonie avec le centre commercial. La nouvelle configuration qui se dessine semble nous exclure aujourd'hui : sorties directes, parkings en silos... La création de notre association répond à ces inquiétudes. Il y a environ 150 commerçants autour du centre. Il faut parvenir à recréer une synergie, permettre aux visiteurs de circuler sur toute la zone. Mais il faut aussi voir plus loin. Une fédération devrait nous permettre de parler d'une seule voix, de mieux nous organiser, de monter des projets en concertation avec tous les commerçants de la ville. Bref de peser dans les décisions et le débat. » ■

LA CCI, PARTENAIRE NUMÉRO 1 DES FÉDÉRATIONS

Ensemble on est plus fort. Cette évidence, la CCI la met en pratique aux côtés des villes au quotidien avec les associations et les fédérations de commerçants du 06. La CCI accorde une place essentielle au soutien et au développement des unions commerciales azuréennes. La démarche initiée avec FEDE 2015 en est un exemple. Autre moment clé dans la vie d'une association : l'assemblée générale. Si elle n'est pas obligatoire, les documents approuvés en AG (notamment le procès-verbal et le rapport financier) sont particulièrement importants et souvent demandés par les organismes subventionneurs. La CCI met à la disposition des associations qui le souhaitent : calendrier, ordre du jour, convocation

type. Une union commerciale a également besoin de financement. Véritable « nerf de la guerre », la recherche de financement fait l'objet d'un accompagnement ciblé. Elle fournit des dossiers types de demande de sponsoring et une fiche méthodologique. Au-delà de cet appui logistique et technique important, la CCI les accompagne dans leurs actions de communication et d'animation commerciales sur certains secteurs. Non seulement, dans la mise en place des projets : modalités technique, juridique, administrative... Mais également sur des aspects aussi divers que l'aide au recrutement d'un prestataire, le montage d'un cahier des charges, les demandes de dérogation, l'utilisation du domaine public

En savoir + www.cote-azur.cci.fr

■ **INDUSTRIE.** LES 18 ET 19 NOVEMBRE À CAGNES SUR MER, INDUSTRIA SERA PLACÉ SOUS LE SIGNE DE LA RÉVOLUTION NUMÉRIQUE. LA CCI ET L'UIMM, CO-ORGANISATEURS DU FORUM PROPOSERONT BIEN D'AUTRES NOUVEAUTÉS.

INDUSTRIA 2015 CÉLÈBRE LA RÉVOLUTION NU

Le concept est efficace. Le numérique constituera le fil rouge de la 14^e édition d'Industria. La soirée traditionnelle du Forum y sera consacrée en partenariat avec Télécom Valley, association phare du numérique en région PACA, et la French Tech Côte d'Azur. «*Dès 2011, Telecom Valley était présente sur Industria*, souligne Pascal Flamand son président également CEO et fondateur de Janua société d'expertise en Gestion des Identités et Open Source. Forte de 150 adhérents, représentant 14 000 salariés Telecom Valley anime depuis 24 ans l'écosystème du numérique azuréen. *«Le numérique est aujourd'hui présent dans tous les domaines de la société, en particulier l'industrie, Telecom Valley se propose ainsi lors d'Industria 2015, de venir à la rencontre de l'écosystème de l'industrie azuréenne, pour échanger, collaborer et œuvrer conjointement au rayonnement de nos entreprises et de notre territoire commun».* Hôte privilégié d'Industria, l'association disposera d'un pavillon numérique où se dérouleront de nombreuses animations. *« Nous allons organiser le déménagement d'une partie de SoFAB, le FabLab de Sophia créé il y a 12 mois par Telecom Valley, avec démonstrations et échanges. Ce sera l'occasion d'évoquer les sujets du prototypage rapide et de l'internet des objets. Quatre mini-conférences de 15 minutes animées par nos adhérents bénévoles sont également prévues. Elles viseront à démythifier le cloud en l'abordant d'un point de vue pratique et fonctionnel. Avec le pôle PEGASE (Aéronautique et Spatial), quatre autres mini-conférences porteront sur la thématique de la transformation numérique du secteur industriel. La convivialité est de mise : un petit déjeuner et un buffet du midi, seront offerts et animés par Sopra-Stéria, adhérent de l'association. Tout au long du déroulement du Forum, l'équipe opérationnelle accueillera les visiteurs et les entreprises pour échanger ».* Tout logiquement, les métiers high-tech seront très bien représentés parmi les exposants.

A noter également l'intervention exceptionnelle, lors de la soirée événement du 18, de Jean-Pierre Corniou, Directeur général adjoint de Sia Partners et Président du comité de pilotage du programme « Transition numérique » du Ministère en charge de l'économie numérique.

Parmi les autres nouveautés : la présence renforcée du pôle Pegase – labellisé Pôle de compétitivité et Pôle régional d'innovation et de développement économique et solidaire (PRIDES) – créé pour détecter et concrétiser

des nouvelles opportunités de croissance pour la filière aéronautique et spatiale en Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Un pavillon sera par ailleurs consacré aux entreprises varoises - de plus en plus intéressées pour participer à l'événement - mais également adhérer à l'APPIM (Association des Partenaires pour la Promotion de l'Industrie Méditerranéenne) à l'initiative avec la CCI Nice Côte d'Azur du Forum. Enfin, les grands rendez-vous qui font le succès de la manifestation sont bien évidemment reconduits et notamment la convention d'affaires (100 rendez-vous business réalisés en 2014) et le show room des innovations... ■

En savoir + www.forum-industria.com

CAP INDUS COMPÉTITIVITÉ 2 : UNE OPPORTUNITÉ À SAISIR

La CCI Nice Côte d'Azur, l'APPIM, la CDAF, l'UIMM et la DIRECCTE se sont associées pour développer compétitivité et relations durables entre clients et fournisseurs industriels. Plusieurs étapes de travail collaboratif, dont des groupes d'échanges ont permis de caractériser des actions concrètes actuellement en cours, dont des rencontres régulières d'échanges clients-fournisseurs industriels et l'élaboration d'une base de compétences industrielles territoriales. Tout aussi important, le second volet de cette politique ambitieuse propose un programme d'accompagnement subventionné à 80 % pour permettre aux PMI azuréennes d'améliorer leurs performances industrielles : Cap Indus Compétitivité. Son but ? Mettre en œuvre des actions concrètes et pragmatiques d'amélioration avec des experts spécialisés. Il s'agit notamment de déployer des méthodes et techniques éprouvées telles que le « Lean Management », un modèle de management qui vise l'amélioration des performances de l'entreprise par le développement de tous les employés. Le premier programme a permis en 2013-2014 d'accompagner 14 PMI du territoire et de générer des résultats significatifs. Face à cette réussite, la CCI a décidé d'ouvrir une 2^e session. Les entreprises bénéficieront d'une formation alternant accompagnement collectif et individuel avec à la clé un diagnostic personnalisé de la compétitivité industrielle de l'entreprise participante et un contrat d'objectifs concrets à court et moyen termes.

Vous souhaitez bénéficier de cet accompagnement ? Contactez le Pôle Industrie de la CCI : 04 92 29 48 31 ou hervé.zekri@cote-azur.cci.fr

ILS REVIENNENT CETTE ANNÉE ET ILS EXPLIQUENT POURQUOI

Michel Manago, Président fondateur de Vincilia (Sophia Antipolis)



Nous n'avons pas manqué une session d'Industria depuis notre création en 2008. Vincilia est un éditeur de logiciels full-web (cloud), notamment de

logiciels de gestion spécialement adaptés aux TPE et PME. Il est tout à fait cohérent pour nous de participer à ce Forum qui a su au fil des années évoluer vers un véritable salon des savoir-faire et de l'innovation industrielle azuréenne. Cette présence nous permet non seulement de présenter nos nouveaux produits, de rencontrer nos clients, d'éventuels prescripteurs mais également d'affirmer notre appartenance au réseau local. Bon nombre de TPI et PMI régionales ressentent le besoin d'évoluer vers des solutions web d'outils de gestion innovantes. Beaucoup se tournent vers des éditeurs internationaux qui proposent des packages pas forcément adaptés aux impératifs et aux besoins des petites entreprises. C'est ce message que nous faisons passer à Industria : il existe sur la Côte d'Azur des éditeurs qui développent des solutions logicielles performantes parfaitement en phase avec vos attentes, personnalisables et d'un rapport qualité-prix très intéressant. Cela marche ! Car depuis 2008, nous avons de très bons retours et pas mal de contacts noués sur notre stand ont abouti à des contrats !

Eric Doucet, Directeur général de Staymatel (Fréjus)

Déjà adhérent de l'APPIM nous avons décidé l'an passé de passer à la vitesse supérieure en devenant membre partenaire. L'Association est très intéressante pour les sous-traitants comme Staymatel, fabricant de cartes électroniques. Cela nous permet de rencontrer d'autres fournisseurs et des donneurs d'ordre importants. Cette participation sera la 2^e. Nous étions déjà présents l'an passé et ce fut une expérience très positive. L'avantage d'Industria est de rencontrer sur une journée nos partenaires et des sociétés – comme des bureaux d'études nombreux dans le 06 et notamment sur Sophia – qui sont autant de clients potentiels. Beaucoup d'entreprises azuréennes ne nous connaissent pas. Le salon est l'opportunité parfaite de nous montrer et surtout d'expliquer nos compétences. Au cours de la session 2014, nous avons noué des contacts très prometteurs qui sont en passe de se

UE. MAIS PAS SEULEMENT, L'APPIM,

MÉRIQUE

À INDUSTRIA

concrétiser. Il était évident de reconduire l'opération.

Michèle Hoellard, dirigeant de Chrysalide 06 (Saint-Laurent-du-Var)

Chrysalide 06 est un spécialiste du second œuvre (cloison amovible, faux plafond, ferronnerie, fabrication de châssis en aluminium...). C'est notre 5e participation à Industria. Comme les bons millésimes, le salon se bonifie avec le temps. La qualité des intervenants, sa convention d'affaires, son show-room des innovations, la présence de nombreux industriels azuréens et maintenant varois en font une vitrine exceptionnelle des compétences et du savoir-faire de notre territoire. Nous avons décidé cette année de renforcer notre présence en prenant un stand plus grand. Au-delà des échanges permanents avec les visiteurs et les autres exposants qui nous permettent de mieux nous faire connaître et de mieux connaître le tissu industriel local, nous avons également pu nouer des relations d'affaires au cours des éditions précédentes. Industria est un rendez-vous essentiel pour les industriels azuréens. Il montre le poids et la diversité de cette activité dans le 06 et expose au grand jour le maillage de nos compétences.

Stéphane Boussof, responsable de l'agence régionale de Studelec



Créé en 1993, Studelec est un bureau d'études industriel de 90 personnes, expert en électronique, mécanique et électrique. Nous

proposons à nos clients des prestations globales et de couvrir l'intégralité de leurs cycles industriels dans les secteurs de l'aéronautique, du spatial, de la Défense, du transport, du médical. Notre centre d'affaires étant basé à Toulouse, une Agence PACA a été ouverte il y a 2 ans, à Villeneuve-Loubet pour se rapprocher de nos clients azuréens, PACA et Rhône Alpes... Conformément aux valeurs de notre entreprise, nous nous sommes positionnés d'emblée comme un véritable acteur du territoire : adhésion à l'APPIM, participation au Forum Industria. Cette participation est très importante pour nous. Les avantages sont nombreux, prendre le pouls du développement économique azuréen, accroître notre réseau, détecter les opportunités d'affaires et diversifier notre portefeuille client.

Avec la CCI Nice Côte d'Azur,

IMPLANTER SON COMMERCE

dans les Alpes-Maritimes, c'est facile !

Avec les études Commercicity06, la CCI Nice Côte d'Azur vous accompagne dans votre projet d'implantation commerciale.

Contact urbaco@cote-azur.cci.fr
Plus sur www.cote-azur.cci.fr
ou appelez CCI Contacts Entreprises au **0 800 422 222**

commercicity06

un service



CCINICE CÔTE D'AZUR

■ **ÉCONOMIES.** POUR FAIRE DES ÉCONOMIES TOUT EN RESPECTANT L'ENVIRONNEMENT, IL Y A DES ENTREPRISES LOCALES PROPOSANT DES INNOVATIONS PERFORMANTES. FOCUS.

RÉDUIRE LA FACTURE D'ÉNERGIE DE SON ENTREPRISE : TROIS SOLUTIONS CLÉ EN MAIN

Les soirées semestrielles Cleantuesday organisées par la CCI Nice Côte d'Azur et l'association du même nom s'enchaînent et ne se ressemblent pas. Si le principe reste le même - présenter des dispositifs technologiques éco-responsables d'entreprises innovantes - les solutions directement opérationnelles proposées sont toujours différentes. Au fur et à mesure, elles offrent aux PME et PMI un panel diversifié conciliant performances économiques et écologiques. Retour sur les trois solutions présentées lors du Cleantuesday du 22 septembre.



Groupez vos achats d'énergie ! L'union fait la force ! ETE (Experts en Tarification de l'Energie), créée en 1973 par l'ingénieur conseil Patrick de Cordoue (*photo*

ci-contre), offre plus de 40 années d'expérience et d'expertise dans la réduction des prix de l'énergie et notamment les solutions d'achats groupés d'énergie. Pourquoi ne pas faire profiter votre entreprise de la disparition des tarifs réglementés au 31 décembre 2015 ? A cette date en effet, le contrat au tarif réglementé devient caduc pour les puissances souscrites supérieures à 36 kVA. Les professionnels (industriels et sociétés de services) devront avoir signé, avant l'échéance de disparition, un nouveau contrat en offre de marché avec un fournisseur de leur choix. « Nous offrons un gain de temps : les chefs d'entreprise délèguent à un interlocuteur unique le soin de trouver le meilleur fournisseur et de négocier les contrats. Mais aussi un gain d'argent : les sommes économisées grâce à un groupement correctement piloté et accompagné peuvent représenter entre 3 à 5 % de la facture, indique Patrick de Cordoue. Le suivi effectué par un interlocuteur comme ETE est également un atout non négligeable pour évaluer et remettre à plat sa consommation électrique afin de mieux l'optimiser ».



Optimisez la consommation énergétique de votre entreprise !

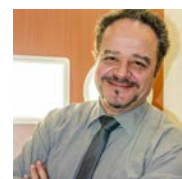
Le développement durable n'est pas incompatible avec la performance économique. Bien au contraire. Fort de plus de 80 ans d'expé-

PORTAIL-ENERGIE.FR : UN PARTENAIRE PLEIN D'ÉNERGIE POUR LES ENTREPRISES AZURÉENNES

TPE, PME faites appel à un spécialiste en ligne pour économiser de l'énergie. Portail-energie.fr est un outil d'aide à la décision très pratique mis en place par la CCI Nice Côte d'Azur. Conçu pour les professionnels, il offre des solutions concrètes pour diagnostiquer et surtout réduire ses consommations d'énergie. En quelques clics, il est possible de simuler sa facture d'énergie sur 5 ans, de comparer les offres des fournisseurs, d'effectuer un autodiagnostic en ligne pour évaluer la performance de son entreprise, de consulter des fiches techniques spécifiques à chaque secteur d'activité, d'accéder aux aides et dispositifs financiers existant... le tout gratuitement et 24h/24, 7j/7.

rience, CIAT (Vence) est le leader européen en chauffage, climatisation et qualité de l'air intérieur. Le groupe conçoit, fabrique et commercialise des solutions pour les marchés du bâtiment résidentiel et tertiaire, de la santé et de l'industrie. Son action repose sur l'optimisation de la consommation énergétique, l'amélioration de la qualité de l'air et le confort des bâtiments. « Les entreprises ont tout à gagner à adopter des éco-gestes dans leur activité comme dans leur fonctionnement. Pas seulement au niveau de l'image mais aussi pour gagner en efficacité et optimiser leurs charges », insiste Lionel Vanhove, directeur de marchés région PACA (*photo ci-contre*). Parmi les multiples possibilités qui existent, CIAT propose en option un système de récupération partielle sur ses pompes à chaleur. Son principe : intégration d'un échangeur frigorifique au refoulement du compresseur. Ce dispositif permet, en hiver et en été, de produire de l'eau chaude à 60/65°C et de ce fait réchauffer l'eau chaude sanitaire sans avoir à solliciter la résistance électrique du ballon. Avec à la clé des économies d'énergie qui peuvent selon

la superficie occupée être substantielles. Amadeus (Sophia Antipolis) a ainsi choisi récemment cette solution technique.



Adoptez des éclairages alliant performance environnementale et économique !

Resistex, PME quasi centenaire de Saint André de la Roche pro-

pose un catalogue de plus de 1000 références de luminaires siglés haute performance énergétique avec des capteurs électroniques incorporés qui permettent la gestion intelligente de l'éclairage (gradation, détection de présence, prise en compte de la lumière du jour), l'efficacité lumineuse des Leds se combinant au choix des matériaux employés pour limiter l'empreinte carbone et les impacts environnementaux.

Pour Bernard Alfandari, président de Résistex (*photo ci-dessus*), « S'engager de façon responsable dans la maîtrise de ses consommations d'énergie c'est non seulement faire le choix de l'environnement mais aussi de la performance économique. Il existe en effet des solutions d'efficacité énergétique avec lampes Led et gestion de l'éclairage qui permettent à un chef d'entreprise d'économiser de 3 à 12 euros par m² et par an ! De ce point de vue, la rénovation de l'éclairage est le meilleur retour sur investissement dans le domaine de l'énergie ».

Deux exemples très concrets pour le prouver. Une boutique de confection de 80m² ouverte 12 heures par jour : équipée d'un système traditionnel halogène, le coût de l'éclairage représente un peu plus de 30 euros par an et par m². Avec des spots led, le coût passe à moins de 5,30 euros avec une efficacité lumineuse supérieure ! Et pour un entrepôt de 1000m² qui fonctionne 20 heures par jour équipé de réglettes fluorescentes le prix par m² et par an est de 11,8 euros contre 3,5 si le bâtiment avait été équipé de réglettes led combinées avec de la détection dynamique de présence... ■

Plus d'informations sur les CleanTuesdays du 06 www.cote-azur.cci.fr 0 800 422 222



Le 1^{er} janvier 2016, l'assurance Santé Collective devient obligatoire⁽¹⁾...

Simplifiez-vous le changement :

**SOUSCRIVEZ TOUT DE SUITE
ACTIVEZ AU PLUS TARD
LE 1^{ER} JANVIER 2016**

www.ca-pca.fr/professionnels.html



**PROVENCE
CÔTE D'AZUR**



(1) En application de la loi du 14 juin 2013 de sécurisation de l'emploi transposant l'Accord National Interprofessionnel (ANI) du 11 janvier 2013.

Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Provence Côte d'Azur. Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit. Siège social situé Avenue Paul Arène - Les Négadis- 83300 DRAGUIGNAN. RCS DRAGUIGNAN 415 176 072. Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le n° 07 005 753 et consultable sur www.orias.fr. - Service Communication crédit Agricole Provence Côte d'Azur 09/15

■ **DÉVELOPPEMENT DURABLE.** DEVEZ-UN COMMERÇANT LABELLISÉ ECO-DEFIS ET FAITES-LE SAVOIR À VOS CLIENTS !

COMMERÇANTS, PARTICIPEZ À L'OPÉRATION ÉCO-DÉFIS

Dans le domaine du développement durable, de nombreux labels, normes, référentiels existent. Mais quasiment aucun ne s'adresse aux commerces de proximité. Sur sollicitation de deux collectivités locales impliquées dans l'accompagnement du commerce de proximité au développement durable, la CCI en partenariat avec la Chambre de Métiers et de l'Artisanat a décidé de lancer l'opération Eco-défis. Imaginé par les compagnies consulaires, ce label valorise les commerçants et artisans ayant réalisé des actions concrètes en faveur de l'environnement sur des thématiques aussi diverses que l'énergie, les transports, les déchets, les emballages, les éco-produits, la gestion de l'eau. Les commerçants qui s'engagent ont entre 6 et 8 mois pour relever 3 défis minimum, tout en bénéficiant d'un accompagnement gratuit et personnalisé dispensé par les conseillers de la CCI : audit, identification des défis, préconisation des actions et améliorations à mener...

En la matière il n'y a pas de petits gestes : trier ses déchets, éteindre sa vitrine la nuit, suivre ses consommations d'énergie... Tout compte. A l'issue de cette période, un jury leur attribue le label Eco-défis permettant aux lauréats de communiquer sur leur exemplarité auprès de leurs clients. Ainsi, en 2014, 54 commerçants du Pays de Grasse ont été labellisés. Face au succès rencontré, la CCI a décidé cette année de passer à la vitesse supérieure. Deux opérations ont ainsi été déployées. La première à Saint Laurent du Var, pour laquelle 62 commerçants sont engagés, et une nouvelle opération à nouveau sur le Pays de Grasse : 80 professionnels du secteur ont déjà répondu présent, convaincu par le succès l'an dernier.

Parole de labellisé Eco-défis : LCL lingerie, trophée d'or (Mouans-Sartoux)

L'entreprise fait partie de la première promotion des labellisés Eco-défis : «*Nous sommes une société filiale d'un groupe Italien. Nous distribuons de la lingerie sur toute la France, le Benelux et l'Outremer et possédons également un magasin à Mouans-Sartoux, précise François Didier, dirigeant de l'entreprise. Chacun d'entre nous, professionnel comme particulier, doit faire attention à protéger la planète. Depuis déjà longtemps LCL Mouans-Sartoux est engagé dans une démarche responsable de ses consommations : éclairage, climatisation, fournitures... Le personnel est sensibilisé aux bons gestes. Nous avons également mis en place un certain nombre d'actions pour éviter le gaspillage. Les cartons d'emballage sont systé-*

matiquement réutilisés, nous recyclons tout le matériel qui peut l'être et pratiquons le tri sélectif. Enfin, nous donnons à des associations caritatives nos produits présentant de légers défauts et ne pouvant être commercialisés. L'essentiel est de ne pas jeter. Bien évidemment, j'ai été sensible à l'initiative de la CCI et n'ai pas hésité à adhérer au projet. La démarche nous a d'ailleurs permis de trouver d'autres points d'améliorations comme une meilleure gestion de l'eau et l'utilisation de produits éco-labellisés.

Parole de candidat au label Eco-défis :

Coup de Cœur (Saint-Laurent du Var)

«*J'ai ouvert l'enseigne avec ma fille, il y a 18 mois*», indique Martine Duclos. Coup de Cœur est un salon de thé, restaurant et épicerie fine proposant des produits locaux et bio. «*Entrer dans cette démarche était pour nous une évidence. Si l'obtention du label peut nous permettre de gagner en notoriété c'est bien, mais il s'agit d'abord pour nous d'affirmer notre engagement d'éco-citoyen. Sensibilisées aux problématiques d'environnement durable nous pratiquons déjà le tri sélectif, utilisons des ampoules basse consommation, des produits de nettoyage éco-certifiés... Au regard des exigences du label, je pense que nous remplissons déjà les conditions pour en bénéficier. Mais nous avons voulu aller plus loin. L'audit du conseiller CCI a mis en avant des points d'amélioration sur la consommation d'énergie ou encore le recyclage de nos huiles de friture usagées, que nous avons commencé à mettre en place.*» ■

En savoir + CCI Nice Côte d'Azur
0 800 422 222 www.cote-azur.cci.fr

LUTTE CONTRE LE GASPILLAGE : LES HÔTELIERS DE CANNES S'ENGAGENT.

Le Syndicat des Hôteliers de Cannes a signé le 7 juillet une convention pour le don et le réemploi en faveur du Secours populaire, de la Croix Rouge et du R-Cube. Le principe est simple : les hôteliers de Cannes qui effectuent des travaux de rénovation s'engagent à donner plutôt qu'à jeter le mobilier, petit-électroménager et les textiles (draps, couettes, rideaux). L'hôtelier intéressé remplit une fiche sur le site du syndicat. Informées, les associations se chargent de redistribuer le matériel, R-Cube jouant le rôle de centralisateur de l'offre. Le Syndicat Hôtelier de Nice s'est d'ores et déjà montré intéressé par l'opération et compte bien la dupliquer à ses adhérents.

DU NOUVEAU POUR LA CARTE PROFESSIONNELLE DES ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES



Depuis le 1er juillet 2015, les CCI sont devenues autorité compétente pour délivrer les documents nécessaires pour l'exercice d'une activité immobilière. Sont concernés les cartes professionnelles pour les activités du secteur (agent immobilier, syndic de copropriété, administrateur de biens, marchand de listes...), les récépissés de déclaration préalable d'ouverture d'établissement secondaire, ainsi que les attestations de collaborateurs.

A noter que la CCI met également à disposition des professionnels de l'immobilier toute une gamme de services : liste des programmes immobiliers dans le 06, prix du marché de l'acquisition par secteurs géographiques, des données économiques et l'Observatoire Immobilier d'Habitat, qui a pour mission d'apporter aux professionnels de l'immobilier des informations fiables sur la conjoncture immobilière des Alpes-Maritimes. ■

En savoir + Comment obtenir une carte professionnelle ?

Pour toute demande liée à la carte professionnelle, vous devez prendre contact auprès du Centre de Formalités des Entreprises de la CCI Nice Côte d'Azur

> par mail à cai@cote-azur.cci.fr,
> par courrier en lettre recommandée à l'adresse CCI Nice Côte d'Azur - CFE Professionnels de l'Immobilier 20 boulevard Carabacel - CS 11259 - 06005 Nice Cedex 1
> en appelant Allo CCI au 0 800 422 222 (appel gratuit depuis un poste fixe) pour obtenir un rendez-vous du lundi au jeudi de 8h30 à 11h30.

■ **PROGRAMME.** MENÉ AVEC LE SOUTIEN DE LA DIRECCTE/UNITÉ TERRITORIALE 06, L'OBJECTIF DE TPE PERFORMANCE EST D'ACCOMPAGNER LES TPE FACE AUX CHANGEMENTS, POUR LES AIDER REPOSITIONNER LEUR ACTIVITÉ... UN PROGRAMME QUI A PROUVÉ SON UTILITÉ SUR LE PARCOURS DE DEUX GRANDS PROJETS : LA LIGNE OUEST-EST DU TRAMWAY À NICE ET L'AXE BHNS À CANNES.

TPE PERFORMANCE : FAIRE LE POINT POUR ALLER PLUS LOIN

Destiné aux commerçants, restaurateurs et entrepreneurs du secteur des services*, le programme TPE Performance créé par la CCI met les outils utilisés par les grandes entreprises au service des très petites pour faire le point, aller plus loin et développer leur activité... Gratuitement! Global et innovant, le programme est en effet entièrement pris en charge par l'unité territoriale 06 de la Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE).

Son principe? Aider les dirigeants de TPE à définir les actions prioritaires à mettre en œuvre dans leur entreprise et anticiper les changements, en bénéficiant d'un plan d'actions et d'un accompagnement

personnalisé. Le programme s'appuie sur l'expertise de la CCI dans plusieurs domaines (stratégie commerciale, analyse du marché, chiffres clés, gestion des ressources humaines, transmission d'entreprise). Il permet d'identifier vos points forts et vos points faibles, d'optimiser votre stratégie commerciale, mais aussi d'améliorer la gestion de votre équipe (organisation interne, recrutement, formation).

TPE Performance se déroule en 3 temps, avec un conseiller CCI : tout d'abord un prédiagnostic réalisé dans votre entreprise (2h), puis un plan d'actions adapté (1h pour délivrer les conclusions avec remise du rapport) et enfin, une aide à la mise en œuvre. Un accompagnement qui s'étale sur 3 mois au total.

Très concrète, l'approche est plébiscitée par les dirigeants de TPE qui l'ont suivi : «Cela m'a apporté des lignes directrices», souligne David Mounou, gérant de DPSO, une agence web marketing employant 3 salariés à Saint-Laurent du Var. Il m'a été remis un document relié que je reprends couramment. Ma perception du management a aussi évolué, avec davantage de délégation. La stratégie commerciale a fortement progressé avec ce coup de pouce!». Pour Béatrice Caula, gérante de Shopping Flor (5 salariés à Nice), «Avec TPE Performance, j'ai pu avoir une vision plus globale sur les moyens d'une meilleure compétitivité pour développer mon activité : site internet, réseaux sociaux, présence sur des salons, e-mailings de fidélisation aux clients...». Un avis partagé également par Charlotte Lafeuillade, co-gérante de l'agence Immobilière Savi (6 salariés à Nice) «Je souhaitais un regard extérieur. Dans le fonctionnement, chacun a eu une fonction plus précise et nous avons pu stopper le conflit de génération».

Un programme qui a montré toute son efficacité pour accompagner des TPE azuréennes devant anticiper le changement, et faire face : c'est le cas des entreprises situées sur les périmètres en travaux de la nouvelle ligne Ouest-Est du tramway à Nice et l'axe Cannes-Mandelieu-Le Cannet du futur bus à haut niveau de service (BHNS). Parmi ces entreprises, l'agence immobilière Cot'Ouest à Nice. Implantée avenue de la Californie, elle est aux premières loges du chantier qui va commencer. Outre le cap des travaux à passer, il y a aussi l'après : la proximité avec ce futur équipement est une opportunité à laquelle il faut se préparer. Gérant de l'entreprise, Serge Sivia considère que «c'est une bonne chose d'avoir pu intégrer le programme en amont des travaux, pour mieux anticiper les difficultés. C'est aussi un cadre efficace pour se préparer : une fois opérationnelle, la nouvelle ligne va évidemment avoir un impact sur la facilité de déplacement depuis et vers nos quartiers donc leur attractivité et leur fréquentation. Pour moi, cela va dopper le secteur de l'immobilier sur la Californie et tout l'Ouest de la ville». ■

En savoir + 0 820 422 222

* entreprises comptant de 2 à 10 salariés

DONNÉES ÉCONOMIQUES CONJONCTURELLES ■ ANALYSE SECTORIELLE
■ COMPLÉMENT À VOS ÉTUDES DE MARCHÉS ■ ENJEUX TERRITORIAUX



Besoin de données sur
L'ÉCONOMIE
DE LA CÔTE D'AZUR ?

www.economie06.fr
Avec « Économie06 », développez vos affaires, pilotez votre croissance !

ÉCONOMIE06
SYSTÈME D'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE ET TERRITORIALE
un service
 CCI NICE CÔTE D'AZUR

■ **INDUSTRIE.** SPÉCIALISTE DES VOILES DE COURSE, LA PME AZURÉENNE A MIS AU POINT ET PRODUIT UN TISSU RÉVOLUTIONNAIRE PERMETTANT DE PRODUIRE UNE ÉNERGIE ÉLECTRIQUE AUTONOME.

SOLAR CLOTH SYSTEM : LE TEXTILE SOLAIRE A LE VENT EN POUPE

Le vent de l'innovation souffle dans les voiles de cette belle PME basée à Mandelieu. Créée en 2014 par Alain Janet, Solar Cloth System s'est spécialisée dans l'intégration de films photovoltaïques très fins, par encapsulation, dans des structures légères : une technique sans équivalent aujourd'hui dans le nautisme qui permet aussi de récupérer la réflexion sur la surface de l'eau et d'obtenir une puissance de 1 kW pour une surface de 5 m² en 16 panneaux sur chaque face de la voile. Point fort, les films conçus par Solar Cloth System -avec le soutien du pôle de compétitivité Mer et de l'école des mines de Sophia Antipolis- sont actifs dès qu'il y a de la lumière, produisant de l'énergie même par temps nuageux et voilé. Les premiers essais grandeur nature sur un voilier de la célèbre Route du Rhum ont été concluants. Forte d'un partenariat avec le CEA Tech, cette technologie de pointe protégée par un brevet international surfe ainsi sur la vague des



Alain Janet,
dirigeant
de l'entre-
prise.

énergies renouvelables par la fabrication de voiles solaires pour des voiliers «zéro émission» et entièrement silencieux, dont le premier exemplaire vient de sortir d'un chantier scandinave.

Si les premières applications de ce prototype sont déjà très avancées dans le domaine du nautisme, il reste de nombreux domaines à

explorer : « Grâce à trois études de marché réalisées par les étudiants de Skema Business School, nous projetons de développer cette technologie pour l'outdoor : sacs à dos, tentes camping, alimentation des smartphones... mais les pistes sont nombreuses » déclare Alain Janet. Car un autre projet se profile : « Nous étudions la possibilité d'équiper les serres tunnel pour un exploitant en agriculture biologique implanté en Afrique du Sud : grâce à nos films photovoltaïques, le pompage pour l'irrigation dans des zones non cultivées, et même l'éclairage par des led ne sont plus un problème ».

Soutenue par la Communauté d'Agglomération des Pays de Lérins et la Fondation Sophia Antipolis, la jeune start-up d'Alain Janet, également dirigeant de la voilerie UK-Sailmakers à Mandelieu et de son actionnaire Maurice Pinault de Zodiac Aerospace, accélère son déploiement par une levée de fonds de 1,8 million d'euros. ■

■ **COMMERCE.** COMMENT UNE ENTREPRISE FAMILIALE ET ARTISANALE EST DEVENUE UN LEADER DE LA VENTE EN LIGNE...

ARTERO, UN BIJOU DE L'ÉCONOMIE AZURÉENNE

L'entreprise spécialisée dans les bijoux depuis 50 ans est à la fois fabricant et distributeur. Adoptant une vision moderne de son métier, elle est passée du stade d'artisan à celui d'un groupe qui a su négocier le virage de la vente en ligne vers le grand public, avec l'ouverture récente du site Tousmesbijoux.fr. Rencontre avec Philippe Artero, dirigeant, qui a pris la barre de l'entreprise il y a 11 ans après un diplôme à Skema Business School et avoir bourlingué autour de la planète en évoluant dans la finance. « Je crois que nous sommes aujourd'hui en France les derniers chainistes à la main : Nous avons d'ailleurs reçu le label «entreprise du patrimoine vivant». Notre pôle fabrication est un cœur d'activité que nous avons réussi à préserver. Il représente encore 50% de l'activité de l'entreprise auprès d'une clientèle de marques, grossistes et détaillants, à côté du négoce et du développement sur le web. «Car nous avons su aussi nous réinventer : j'avais vite compris qu'il fallait passer à internet, adopter des moyens qui permettent de faire vivre notre beau savoir-faire en utilisant les techniques du moment mais aussi de demain».



Philippe Artero,
dirigeant
de l'entreprise.

Le site Tousmesbijoux.fr est issu de cette nouvelle vision. Un poids lourd du secteur signant 6 ans de croissance continue, portant 8000 références, générant l'envoi de plus de 10000 colis par an, 20 conseillers de vente en ligne et... 30 kg d'or transformés en bijoux ! «Tout est parti d'un essai sur un célèbre site de commerce électronique basé sur le concept d'achat groupé, pour tester, avec un petit bracelet tout simple, que nous avons écoulé en quelques heures à... 2000 exemplaires! Cela m'a convaincu qu'un potentiel énorme existait et qu'une place était à prendre, pour qui sait prendre à temps l'évolution des modes de

consommation et connaît à fond le domaine du bijou. Même si le marché national est en décroissance et qu'un produit «charnel» comme le bijou ne semblait pas être prédestiné à la vente en ligne. Mais pour nous, le web n'est pas un outil uniquement destiné à cibler une clientèle directe. A côté de Tousmesbijoux.com, nous avons développé une activité «BtoB» basée sur notre expertise, en proposant la gestion complète d'une offre bijoux pour des sites de commerce en ligne, intégrant même l'analytique de la gestion produit, l'administration des ventes, etc.».

Une approche qui a convaincu les grands acteurs du web marchand : Philippe Artero vient de signer avec Menlook, Brandalley ou encore Rue du commerce. Son nouveau projet : «Nous allons décliner notre expertise dans un concept de boutique connectée, qui sera implantée au cœur d'un centre commercial azuréen de premier plan. Reste que, comme beaucoup de chefs d'entreprise aujourd'hui, je constate que trouver un financement dans l'hexagone reste long et compliqué... C'est un gros point faible alors que les idées, l'audace et l'envie d'entreprendre sont bien là.» ■

■ SUR L'APP CCI... CHAQUE LUNDI, DÉCOUVREZ UNE ENTREPRISE AZURÉENNE ET SON DIRIGEANT.

5 QUESTIONS À NATHALIE DUPRAS, DIRIGEANTE DE L'AGENCE BASE SUD (NICE)



Nathalie Dupras, entourée de son équipe azuréenne.

Quel est le profil de votre entreprise ?

Base Sud est une agence de marketing relationnel et digital, implantée à Nice et Paris mais aussi Strasbourg. Complémentaire des agences de communication ou des agences web classique, notre agence est spécialisée dans le marketing client : mise en place de bases de données, CRM, programme de conquête, de fidélisation, plan de communication multicanal... En clair, tout ce qui permet à une marque ou à une enseigne de communiquer personnellement et efficacement avec ses prospects ou ses clients.

Quelle est votre valeur ajoutée ?

L'expertise du marketing direct et du e-commerce de nos collaborateurs et aussi nos liens avec le CMD (Cercle du Marketing Direct à l'heure du Digital), qui nous poussent à intensifier sans cesse nos efforts d'innovation au service des entreprises et des institutions.

Quels sont vos objectifs pour 2015 ?

En cette première année, nous souhaitons avant tout servir parfaitement les clients qui nous ont rejoints. Ils sont assez nombreux, surtout depuis l'été dernier. Nous allons par

ailleurs nous faire connaître patiemment du marché PACA. Nous peaufinons également nos méthodes de travail et nos outils : par exemple, nous mettons au point des tests big data au service des PME avec un partenaire spécialisé. Nous poursuivons également nos recherches au service du commerce connecté : notre agence doit dans ce cadre intervenir dans le cadre de la Paris Retail Week lors d'une conférence basée sur ce thème.

Si vous recrutez, quels profils recherchez-vous ?

Nous cherchons actuellement notre « chef d'orchestre digital » : en clair, un chef de projet senior spécialisé sur ce créneau. Nous cherchons aussi un jeune graphiste en alternance, et un community manager.

Votre priorité du moment ?

Nos clients nous ont confié de beaux projets cet automne, notre objectif est de les faire réussir !



Chaque lundi, la CCI met à l'honneur une entreprise azuréenne dans sa rubrique « L'entreprise de la semaine », sur son application smartphones disponible gratuitement en téléchargement.

BOURSE DE
L'APPRENTISSAGE

ENTREPRISES

→ DÉPOSEZ VOTRE OFFRE

→ CONSULTEZ LES PROFILS



un service

APPRENTISSAGE06.FR



CCINICE CÔTE D'AZUR

■ **COMMERCE.** A U CANNET, PORTAIT D'UNE REPRISE RÉUSSIE, QUI PERMET À UNE ENTREPRISE DE POURSUIVRE SA ROUTE.

INK'EKO : PASSAGE DE RELAIS GAGNANT POUR LA PAPETERIE AZURÉENNE



Hervé Daussin et Thierry Barrez, repreneurs de l'entreprise.

C'est en septembre 2014 qu'Hervé Daussin et Thierry Barrez ont repris le flambeau de la papeterie Ink'Eko au Cannet. De l'idée à sa réalisation, il n'a fallu que quelques mois à ces deux entrepreneurs pour réaliser le rachat de l'entreprise : « Grâce aux services pour les repreneurs d'entreprise proposés par la Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur, nous avons pu aisément identifier les propositions opportunes et conformes à nos objectifs ». L'essentiel de l'activité est centré sur la vente de cartouches d'encre, de papeterie et de travaux de photocopies. « Nous avons souhaité réaliser une transition en douceur pour notre clientèle, composée essentiellement d'habités » pré-

cise Hervé Daussin. Tout en conservant les acquis, le développement de l'entreprise s'articule aujourd'hui autour de plusieurs axes. Tout d'abord, Ink'Eko est devenu un point Relais Colis, générant ainsi un flux quotidien important, qui contribue à améliorer la notoriété du magasin. Ensuite, la multiplication des services tels que l'impression en libre-service, l'aide informatique ou encore des travaux d'imprimerie (cartes de visite, flyers, etc.) participe à l'évolution de l'enseigne. Enfin, le développement d'une gamme d'encres compatibles dites « génériques » permet à Ink'Eko d'afficher une progression de chiffres d'affaires de 8% en une année. ■

Vous aussi, vous avez un projet de création, reprise ou transmission ?

Pour vous lancer, pour participer à un stage « 5 jours pour entreprendre » ou à un atelier « Création / Reprise d'entreprise » (dates sur www.ccinice-cote-azur.fr, rubrique agenda), prenez contact avec les experts du pôle création, transmission & reprise d'entreprises de la CCI Nice Côte d'Azur

20, bd Carabacel 06000 NICE - Tél. : 0 800 422 222 - Fax : 04 93 13 21 02
cession.reprise@cote-azur.cci.fr

La bourse de cession-reprise de la
CCI Nice Côte d'Azur présente
chaque mois une sélection d'offres.

■ NÉGOCE

Distribution de matériels de ventilation Réf. 061C0204
Zone industrielle Effectif: 4

CA: 1 500 000 € / Prix: 250 000 €

Cause retraite: cède fonds de commerce d'une société, créée en 1996, ayant pour activité la distribution de matériel pour la climatisation, le chauffage, la ventilation, études et réalisations de ventilation et climatisation industrielles. L'entreprise dispose de deux agences, implantées dans des villes du sud de la France.

Vente et installation de cuisines professionnelles Réf. 1587P0105
Zone industrielle Effectif: 5

CA: 2 000 000 € / Prix: 650 000 €

Cause changement d'activité, cède parts sociales d'une société spécialisée dans l'étude, la vente et l'installation de cuisines professionnelles. Le chiffre d'affaires est en hausse et bonne rentabilité.

■ COMMERCE

Dépôt-vente Réf. 062C0171
Zone industrielle Effectif: 3

CA: 740 000 € / Prix: 350 000 €

Cause retraite: cède fonds de commerce de dépôt-vente de meubles, antiquités, bibelots, vaisselle, hi-fi et autres objets. Idéalement placé en zone industrielle. Forte notoriété depuis plus de 25 ans. Surface de vente 1400m². Surface de stockage: 700m².

Vente de produits multimédia Réf. 062C0173
Ville Effectif: 1

CA: 370 000 € / Prix: 130 000 €

Cause retraite: cède commerce spécialisé dans la vente de produits multimédia et la réparation de matériels électroniques et informatiques. Bonne notoriété auprès d'une clientèle fidèle.

Pâtisserie, Confiserie, Chocolaterie, Glacier Réf. 061C0005
Ville Effectif: 3

CA: 178 000 € / Prix: 150 000 €

Raisons personnelles: cède fonds de commerce de pâtisserie, confiserie, chocolaterie, glacier racheté en 2009. CA en progression constante depuis la reprise.

Tabac - Presse - Jeux Réf. 062C0172
Ville Effectif: 1

CA: 230 000 € / Prix: 300 000 €

Cause départ à la retraite, cède fonds de commerce de tabac, presse et jeux (Française des Jeux et PMU), situé dans un quartier d'affaires en pleine expansion. Local: 115m². Idéal couple.

Cave à vins et bar à vins Réf. 061C0215
Ville Effectif: 0

CA: 225 000 € / Prix: 140 000 €

Cause double activité, cède fonds de commerce d'une cave à vins et bar à vins. Chiffre d'affaires en progression constante. Point de vente: 35m2 avec terrasse.

Point chaud, pâtisserie, snack Réf. 061C0217
Zone d'activité Effectif: 3

CA: 152 000 € / Prix: 129 000 €

Changement de région, cède fonds de commerce d'un point chaud, pâtisserie, snack. Situé dans une zone commerciale avec grand parking. Terrasse exposée sud. Local: 50m².

Pour répondre à une offre, pour passer une annonce ou en savoir plus sur nos services d'accompagnement, contactez-nous!
Tél. : 0 800 422 222 Fax: 04 93 13 21 02 cession.reprise@cote-azur.cci.fr

Retrouvez l'intégralité de nos annonces sur www.cote-azur.cci.fr

Librairie, presse, papeterie, loto et jouets

Réf. 061C0218

Ville

Effectif: 3 (+ 2 dirigeants)

CA: 845 000 € / Prix: 480 000 €

Cause changement activité et région, cède fonds de commerce de librairie, presse, papeterie, loto et jouets, situé dans un centre commercial. Bonne rentabilité. Local : 180 m² avec réserve 100 m² et vitrine 24 ml.

Cave à vins et spiritueux

Réf. 061C0219

Centre-Ville

Effectif: 0

CA: 160 000 € / Prix: 100 000 €

Départ à la retraite, cède fonds de commerce d'une cave à vins et spiritueux, situé en plein centre d'une ville du littoral très touristique. CA en progression constante. Local : 32 m². Faible loyer. Site internet marchand.

Vente et réparation motos scooters

Réf. 062C0221

Centre-Ville

Effectif: 3

CA: 740 000 € / Prix: 280 000 €

Cède fonds de commerce de vente et réparation de motos et scooters, situé en centre-ville. CA en progression constante depuis la création. Exclusivité sur 2 marques de notoriété. Local: 210 m².

SERVICES

Vente et installation de fermetures PVC

Réf. 061C0205

Ville

Effectif: 1

CA: 220 000 € / Prix: 100 000 €

Cause retraite : cède parts sociales d'une activité de vente et installation de fermetures PVC, métalliques pour fenêtres, portes, portes de garage, stores. Notoriété acquise depuis 40 ans auprès d'une clientèle de particuliers à 80 % haut de gamme et fidèle.

Location de véhicules de tourisme

Réf. 1450P0101

Ville

Effectif: 8 (+ 2 saisonniers)

CA: 1 700 000 € / Prix: 1 200 000 €

Cause double activité : cède parts sociales d'une entreprise spécialisée dans la location de véhicules. Clientèle principalement internationale de particuliers grâce à un fichier de prescripteurs (hôtels, agences immobilières, sociétés de conciergerie).

Bureau d'études en ingénierie navale

Réf. 061C0192

Ville

Effectif: 3

CA: 280 000 € / Prix: 450 000 €

Cause changement d'activité : cède parts sociales d'un bureau d'études spécialisé en ingénierie navale et distributeur exclusif en Europe de marques d'équipement. Entreprise tournée vers le développement d'un nautisme durable, bonne notoriété acquise depuis plus de 10 ans auprès d'une clientèle de professionnels 80 %. Bonne progression du CA.

Services et aide à la personne

Réf. 1345P0097

Ville

Effectif: 25 (15 ETP)

CA: 500 000 € / Prix: 230 000 €

Cause retraite : cède parts sociales d'une entreprise de services à la personne avec agrément qualité et certification QUALISAP. Bonne notoriété acquise auprès d'une clientèle de personnes âgées et/ou de personnes handicapées.

Entretien et création de jardins

Réf. 065C0181

Haut-pays

Effectif: 2

CA: 230 000 € / Prix: 130 000 €

Cause changement d'activité : cède parts sociales d'une société spécialisée dans l'entretien et la création de jardins. Clientèle de

professionnels à 70 % fidélisée (contrats avec syndicats de copropriété). Activité transférable, bonne notoriété, augmentation constante du CA.

Dépannage, entretien et remplacement d'appareils à gaz

Réf. 0459P0067

Ville

Effectif: 8

CA: 1 000 000 € / Prix: 1 000 000 €

Départ à la retraite, cède fonds de commerce d'une société spécialisée dans le dépannage, l'entretien et le remplacement d'appareils à gaz. Les plus de l'entreprise: CA en progression, récurrence du CA grâce aux contrats d'entretien (de l'ordre de 70 %). Le repreneur pourra s'appuyer sur du personnel qualifié.

Services à la personne

Réf. 1246P0094

Ville

Effectif: 19 (13 ETP)

CA: 375 000 € / Prix: 170 000 €

Cause double activité, cède parts sociales d'une société de services à la personne spécialisée sur le secteur « personnes âgées et dépendances ». Présence de salariés fidèles et compétents et d'un réseau d'infirmiers pour la coordination des soins.

Agence de communication

Réf. 1583P0104

Ville

Effectif: 2

CA: 175 000 € / Prix: 52 000 €

Cède parts sociales d'une agence de communication spécialisée dans l'édition marketing et corporate. Clientèle de professionnels : grands comptes et institutionnels. Récurrence du CA.

Transport routier de marchandises - affrètement

Réf. 061C0216

Activité transférable

Effectif: 13

Ville

CA: 556 000 € / Prix: 280 000 €

Cède fonds de commerce d'une entreprise de transport routier de marchandises et affrètement. Bonne ventilation du CA auprès d'une cinquantaine de clients.

Installation énergie renouvelable

Réf. 061C0220

Ville

Effectif: 3

CA: 380 000 € / Prix: 100 000 €

Départ à la retraite, cède parts sociales d'une société spécialisée dans les travaux d'installation énergie renouvelable. Entreprise qualifiée QUALIPAC, QUALIBAT, RGE, partenaire Bleu Ciel d'EDF. Local : 50 m².

HÔTELLERIE / RESTAURATION

Hôtel-restaurant

Réf. 065H0028

Haut Pays

Effectif: 3

CA: 240 000 € / Prix: 400 000 € (+ murs 700 000 €)

Départ à la retraite: cède Bar Hôtel-restaurant magasin souvenirs, aux portes du Mercantour. 19 chambres. Jusqu'à 150 couverts en saison estivale. Achat des murs.

Restaurant Bar Lounge

Réf. 062H0032

Centre-Ville

Effectif: 5

CA: 600 000 € (sur 200 jours) / Prix: 600 000 €

Cause double activité : cède restaurant, bar lounge, roof terrasse, sur 4 niveaux. Idéalement situé à Nice en centre-ville, à côté Palais des congrès Acropolis Bibliothèque Nucéra, Musée MAMAC, Théâtre, Lycée Masséna, Promenade Paillon, Vieux Nice.

Restaurant traditionnel

Réf. 062C0187

Ville

Effectif: 7 (+ 1 saisonnier)

CA: 630 000 € / Prix: 780 000 €

Cause changement d'activité : cède fonds de commerce d'un restaurant traditionnel de spécialités italiennes idéalement situé en bord de mer dans une zone touristique très prisée. Bonne renommée. Clientèle locale et touristique. Travaux de rénovations effectués en 2014.

Fabrication de pizzas

Réf. 061C0175

Zone rurale

Effectif: 2

CA: 100 000 € / Prix: 85 000 €

Cause changement de région, cède fonds de commerce de fabrication de pizzas (livraison, sur place et à emporter), sandwiches, salades, repris en 2010 et situé en zone rurale, proche d'une zone industrielle. Bonne notoriété acquise grâce à la qualité des produits, l'accueil et le savoir-faire. Clientèle locale et touristique.

Hôtel-restaurant

Réf. 065H0030

Haut Pays

Effectif: 2 (+1 en saison)

CA: 116 000 € / Prix: 195 000 €

Changement d'activité, cède fonds de commerce d'un hôtel-restaurant bar (licence IV), situé dans un village ancien du Haut Pays, aux portes du Mercantour. Superficie totale de 800m² sur 2 étages : 10 chambres, restaurant (80 couverts), 2 appartements, jardin, terrasse, parkings et garage.

Hôtel bureau avec petit-déjeuner

Réf. 061H0029

Centre ville

Effectif: 4 (saisonniers)

CA: 360 000 € / Prix: 715 000 € + murs 1 700 000 €

Départ à la retraite : cède fonds de commerce indépendant d'un hôtel, reprise en 1985. Situation, avec terrasse, jardin et piscine, parking 6 places et garage 20 places. Hôtel classé 3*. Bon état général.

INDUSTRIE / BÂTIMENT

Mécanique de précision et plasturgie

Réf. 1444P0100

Zone industrielle

Effectif: 8

CA: 1 100 000 € / Prix: 450 000 €

Cause de départ à la retraite, cède titres d'une société spécialisée dans la mécanique de précision (outillage, tôlerie) et plasturgie. Clientèle exclusivement professionnelle. Présence d'hommes clés techniques.

Gros œuvre, maçonnerie

Réf. 0336P0024

Haut Pays

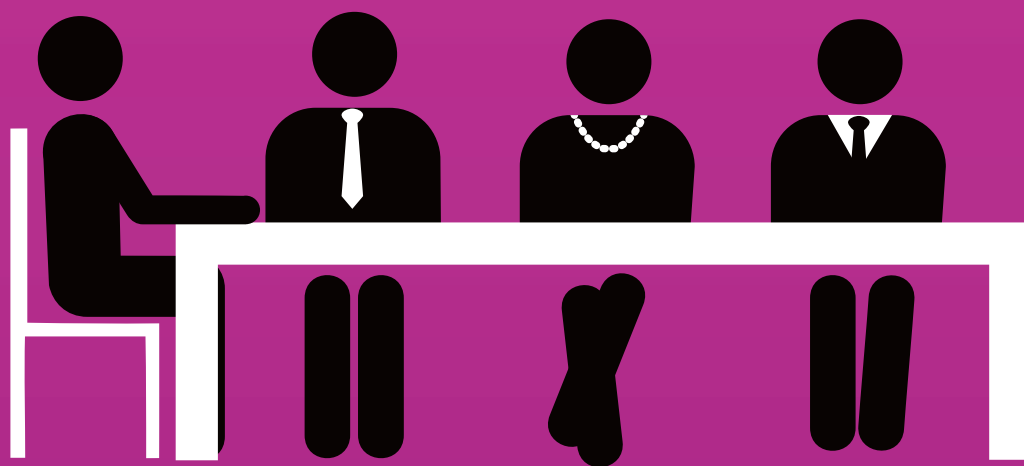
Effectif: 18

CA: 2 000 000 € / Prix: 1 100 000 €

Cause retraite, cède fonds de commerce d'une entreprise de gros œuvre créée en 1967 dans le Haut-Pays niçois. Equipes polyvalentes, formées aux particularités de l'environnement. Valeur matériel estimée au minimum à 500 000 €.

*Nice Job !**

OPTIMISEZ VOS ÉVÉNEMENTS



Avec le Centre d'Affaires,
vous organisez votre
business à la carte.

INFORMATION/RESERVATION
04 93 21 30 73

Visite sur
www.nice.aeroport.fr

