

#150

FÉVRIER/MARS 2026

AZUR

le magazine de la



CCI NICE
CÔTE D'AZUR

ENTREPRISES & COMMERCE

DAVID GESBERT

IA, 6G, CYBERSÉCURITÉ, QUANTIQUE...
EURECOM MONTE EN PUISSANCE

RENCONTRE AVEC
LE DIRECTEUR D'EURECOM **P.14**

Disponible en version digitale sur www.cote-azur.cci.fr



Vous êtes dirigeant d'entreprise et vous cherchez des locaux à louer pour installer ou développer vos activités dès 2027 ?

4400 M² D'ATELIERS DIVISIBLES AVEC UN MINIMUM DE 490 M²
1900 M² DE BUREAUX DIVISIBLES AVEC UN MINIMUM DE 150 M²



Une **localisation idéale**
à Mouans-Sartoux, au parc
d'activités de l'Argile



Infrastructures **modernes**
et espaces **collaboratifs**



Argila accueille votre
entreprise, quel que soit
son **secteur d'activité**

Prenez **rendez-vous**
pour plus **d'informations**



Dans ce
numéro...



L'info

Financement

Fonds d'investissement : un allié de la
croissance des entreprises - p.4

Grands rendez-vous

Avec OSE !, l'entrepreneuriat au féminin
s'ancre dans le paysage économique - p.6

Lauréats

Quand le commerce de
proximité performe ! - p.8

Dossier

Enjeu

Transmission et reprise d'entreprise : un enjeu
majeur pour l'économie locale - p.10

Rencontre avec...

David Gesbert, EURECOM - p.14

Thibault Bataille, Crédit Agricole Provence
Côte d'Azur - p.15

Entreprise(s)

Emeda - p.16

Calamuso - p.16

Maison Cossettini - p.17

Sur le terrain

Réforme

Facturation électronique : ce qui va vraiment
changer pour les commerçants - p.18

Réseau

Grands rendez-vous

MICE & Leisure 2026 : destination succès ! - p.20

Territoire(s)

Événement

Destination d'Excellence :
cap sur le tourisme de demain - p.23

Former

Événement

Campus Sud des Métiers : un espace pour
sécuriser tous les parcours professionnels - p.24

Bonne année. Oui, bonne année.

Si au mois de mars, il n'est plus vraiment de coutume de se souhaiter la bonne année, je vous souhaite à tous une bonne année. Pourquoi ? Parce qu'elle le sera. Pour preuve, l'enquête mensuelle de conjoncture menée par la Banque de France* sur l'activité économique française montre des signes de renforcement en ce début 2026. Dans l'industrie, les services comme dans le bâtiment, l'activité a progressé en janvier à un rythme supérieur aux anticipations formulées le mois précédent par les 8 500 chefs d'entreprise interrogés.

Une amélioration qui conduit la Banque de France à anticiper une croissance du PIB comprise entre 0,2 % et 0,3 % au premier trimestre 2026. C'est une bonne nouvelle. Indéniablement. Mais peut-être pas suffisamment rassurante tant la dynamique reste fragile, soumise à un climat international incertain et à des tensions géopolitiques et commerciales persistantes. Alors que faire pour que 2026 soit résolument une bonne année ? Adopter la devise d'Albert Einstein : « *La vie, c'est comme une bicyclette, il faut avancer pour ne pas perdre l'équilibre.* »

Avancer oui... mais pas seul ! C'est avancer avec nous. Parce qu'accompagner les entreprises du territoire, à chaque étape de leur développement, n'est pas une option : c'est notre mission. Pour financer une croissance, structurer un projet ou traverser une phase de transformation : les fonds d'investissement territoriaux permettent aux dirigeants d'accéder aux ressources nécessaires pour passer un cap. Pour entreprendre, se lancer ou changer d'échelle : des dispositifs dédiés, comme ceux en faveur de l'entrepreneuriat féminin, accompagnent l'émergence de nouveaux projets. Pour transmettre ou reprendre dans de bonnes conditions : un accompagnement personnalisé aide les dirigeants à anticiper une étape décisive et à préserver les savoir-faire sur le territoire. Pour faire évoluer ses compétences, anticiper les mutations ou préparer une reconversion : des parcours d'accompagnement facilitent les transitions professionnelles.

À chaque étape de votre trajectoire de dirigeant, à chaque moment clé de la vie de votre entreprise, la CCI est là. Parce que votre développement est aussi celui de notre territoire.

*Étude parue le 11 février consultable sur le site de la Banque de France/rubrique actualités : www.banque-france.fr

Éditeur

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

Directeur de la publication

Jean-Pierre SAVARINO, Président

Conception-Rédaction-Réalisation

Pôle communication institutionnelle
Chambre de Commerce et d'Industrie
Nice Côte d'Azur
Tél. : 04 93 13 74 76
E.mail : azur.entreprises@cote-azur.cci.fr

Edition digitale : <https://www.cote-azur.cci.fr/azur-entreprises-et-commerces/>
(abonnement en ligne gratuit)

Photo couverture: Rédaction
Impression: Trulli (Vence, 06)

Tiré à 3000 exemplaires + diffusion digitale
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)

CCI NICE CÔTE D'AZUR

Suivez-nous sur



FINANCEMENT

FONDS D'INVESTISSEMENT : UN ALLIÉ DE LA CROISSANCE DES ENTREPRISES



© Shutterstock

Sud Horizon, Sud Rebond*, Tourisme Côte d'Azur, BOOST Côte d'Azur ou le Fonds Capital Développement Industriel*, les fonds de capital-investissement territoriaux sont des leviers essentiels pour accompagner les dirigeants à chaque étape clé de leur développement. Consciente de ces enjeux, la CCI s'est engagée dans ces fonds depuis 2020 à hauteur de 4,7 millions d'euros.

Lorsqu'un dirigeant entre dans une nouvelle phase de son entreprise - accélération de la croissance, investissement productif, acquisition externe ou préparation de la transmission - le premier réflexe est souvent bancaire. Or, la dette seule ne suffit pas toujours. Les banques financent rarement 100 % d'un projet. C'est là qu'intervient le capital-développement. Contrairement à un prêt, l'investissement se fait en fonds propres, directement au capital de l'entreprise. Il ne s'agit donc pas d'une dette supplémentaire, mais d'un apport qui renforce le bilan et sécurise l'ensemble du montage financier. « Nous venons compléter ce que les banques ne financent pas, en prenant le même risque que le dirigeant », résume Antoine Kraus, de SMALT Capital. Le fonds devient alors associé, partageant à la fois le risque... et l'ambition de réussite.

Sud Horizon : un outil au service du développement du territoire

Lancé en 2021, le fonds Sud Horizon est un fonds géré par SMALT Capital, abondé par des acteurs bancaires, assurantiels et publics, dont la CCI à hauteur de 1 M€. Sa vocation est clairement régionale : accompagner des entreprises de la région Sud dans leurs projets de croissance ou de transmission. Avec 38 M€ levés et 11 entreprises accompagnées, Sud Horizon a déjà démontré l'impact concret du capital-développement sur le tissu économique local. L'intervention du fonds a permis de contribuer à la création d'environ 300 emplois. Les prises de participation sont minoritaires : le dirigeant reste aux commandes de sa stratégie.

SMALT Horizon 2 : dans la continuité

Fort du succès de Sud Horizon désormais clôturé, SMALT Capital a lancé à l'été 2024 SMALT Horizon 2, avec un objectif de levée de 50 millions d'euros. Même ADN, même approche : accompagner des PME et ETI rentables, réalisant entre 10 et 100 M€ de chiffre d'affaires, et porteuses d'un projet structurant. Le fonds a déjà réalisé un premier investissement, notamment au capital du Groupe Olyos (Mougins), et poursuit activement l'étude de nouveaux dossiers, dont plusieurs dans le 06.

Fonds BOOST Côte d'Azur : un levier concret pour ouvrir la croissance externe aux TPE du territoire

Sur les Alpes-Maritimes et le Var, la grande majorité des entreprises reste de petite taille. Plus de neuf structures sur dix comptent moins de

vingt salariés, un tissu économique dynamique mais longtemps resté à l'écart des fonds d'investissement traditionnels. « Ce sont des entreprises auxquelles les fonds n'ont jamais parlé, tout simplement parce qu'elles étaient trop petites », rappelle Thomas Collet, directeur d'investissement chez Connect Pro, société de gestion du fonds BOOST Côte d'Azur. À ce constat structurel s'ajoute un enjeu démographique fort : près d'un dirigeant sur trois a aujourd'hui plus de 55 ans, avec des perspectives de cession à court ou moyen terme. Face à cette réalité, le fonds BOOST Côte d'Azur a été conçu comme un outil de réponse territoriale. L'objectif est clair : permettre aux très petites entreprises de devenir les PME de demain en leur donnant les moyens de se développer par l'acquisition. Comme l'explique Thomas Collet, l'enjeu est de « faire en sorte que ces entreprises

Julien Bounicaud (Groupe Lignage) :

« Sans le fonds BOOST je n'aurais pas pu avancer à cette vitesse. »

« L'intérêt du programme BOOST, côté accélérateur, a justement été de nous permettre de nous « éduquer » à ces sujets. Pendant 5 à 6 mois, nous avons travaillé sur des questions très concrètes : qu'est-ce qu'un fonds peut m'apporter ? Qu'est-ce que je suis prêt à accepter ou non ? Ce programme m'a permis de me structurer afin de poursuivre ma stratégie de croissance externe de façon plus solide et plus réfléchie. En parallèle de l'accélérateur, le fonds est entré à mon capital en fin d'année 2025, à hauteur de moins de 20 %. J'ai pu, par ce biais,

structurer la création du Groupe Lignage, qui regroupe aujourd'hui l'ensemble de mes sociétés sous une même bannière, Maison de la Mousse, Manufacture de la Méditerranée, Menuiserie Dalmasso. Le groupe est désormais prêt à poursuivre sa croissance externe. Plusieurs discussions sont en cours, dont une avancée, et l'objectif est clair : changer d'échelle dans les prochaines années. Sans BOOST, je n'aurais pas pu avancer à cette vitesse. Il m'aurait fallu, six ou même 8 ans pour atteindre les objectifs que je me fixe aujourd'hui à horizon 2 ou 3 ans. »

PAROLE D'ÉLUE

Karine Brut,
trésorière adjointe
en charge des
investissements



« Sans financement, il n'y a pas d'entreprise. C'est une réalité simple, mais fondamentale. Si la CCI s'engage dans des fonds d'investissement territoriaux, c'est avant tout pour permettre aux entreprises du territoire de se développer, de traverser les différentes étapes de leur vie et de pérenniser leur activité.

C'est dans cet esprit que la CCI a investi, depuis 2020, 2,5 millions d'euros dans une première phase de quatre fonds : Sud Horizon, Tourisme Côte d'Azur, Sud Rebond* et BOOST Côte d'Azur. Aujourd'hui, près de 60 entreprises ont déjà été accompagnées. Cela peut sembler modeste, mais à l'échelle du territoire, l'impact est réel car les effets positifs dépassent largement l'entreprise elle-même et par conséquent bénéficient à toute l'économie locale.

Cette dynamique se poursuit avec une nouvelle phase d'engagements à hauteur de 2,2 millions d'euros : 1 million d'euros pour SMALT Horizon 2, 1 million d'euros pour le Fonds Tourisme Côte d'Azur II, et 200 000 euros pour le nouveau fonds Sud Capital Développement Industriel*, dédié aux entreprises industrielles. Nous choisissons d'agir collectivement. Tous ces fonds sont portés avec des partenaires publics et privés du territoire. C'est cette capacité à fédérer les acteurs qui donne tout son sens et son efficacité à notre stratégie d'investissement. »

puissent racheter celles qui vont être à la vente dans les années à venir, afin que les savoir-faire, les emplois et les centres de décision restent sur le territoire ». BOOST est un fonds de capital-investissement spécifiquement dédié aux TPE et petites PME réalisant entre 1 et 10 M€ de chiffre d'affaires. Doté d'environ 15 M€ à ce stade, il intervient avec des tickets compris entre 300 000 euros et 1 M€, toujours en position minoritaire. « Nous restons systématiquement et bien évidemment minoritaires », souligne Thomas Collet. Le dirigeant reste propriétaire de son entreprise. Nous sommes là à ses côtés pendant cinq à sept ans pour l'accompagner et faire croître ensemble la valeur de l'entreprise. »

Au-delà du financement, BOOST se distingue par une approche globale, articulant investissement et montée en compétences des dirigeants. En parallèle du fonds, un programme d'accélération dédié à la croissance externe a été conçu et confié à l'IRCE. Ce parcours permet aux chefs d'entreprise de se former à l'ensemble du processus de croissance externe, depuis l'identification des cibles

jusqu'au closing, en passant par les diagnostics, la valorisation ou encore les aspects juridiques et humains. « L'idée, est que le dirigeant ne soit plus seul face à ces sujets souvent perçus comme complexes et qu'il puisse se dire s'il y va ou non ».

Le programme d'accélération et le fonds sont indépendants mais complémentaires. Une entreprise peut accéder directement au financement si son projet est suffisamment mature, ou passer par l'accélérateur pour structurer sa réflexion. « Dans tous les cas, nous orientons le dirigeant en fonction de son besoin réel et de la maturité de son projet », précise le directeur d'investissement. BOOST s'inscrit dans une logique de développement économique local. Les capitaux ont été levés majoritairement auprès d'acteurs du territoire. « C'est une forme de finance circulaire : l'argent est levé localement pour être réinjecté localement, dans les entreprises du territoire », résume Thomas Collet, soulignant la volonté partagée des investisseurs de contribuer à un développement économique plus résilient et durable. Le fonds BOOST est désormais entré dans sa phase opérationnelle avec un premier investissement réalisé auprès du Groupe Lignage (voir encadré), premier bénéficiaire du dispositif dans le cadre d'un projet de croissance externe.

Sud Capital Développement Industriel, nouveau fonds qui cible les industriels

Ouvert en janvier 2026 et géré par la Somudimec, ce fonds Sud Capital accompagne les entreprises industrielles sur deux axes : transmission* et croissance. Doté d'une enveloppe comprise entre 3 M€ et 7 M€, il intervient avec des tickets de 100 à 200 K€ pour sécuriser un passage de relais ou soutenir un investissement productif. « Nous avons déjà acquis 3 M€ mais nous espérons atteindre les 7 M€ afin de couvrir toute la Région Sud », explique Jérémy Herrero, chargé d'affaires.

*Voir encadré dans notre dossier « Transmission et reprise d'entreprise » - p. 12.

Le Fonds Tourisme Côte d'Azur II est désormais lancé avec une enveloppe cible de 60 M€.

Le Fonds Tourisme Côte d'Azur II est lancé, dans la continuité du premier Fonds Tourisme Côte d'Azur créé après la crise sanitaire pour soutenir la relance et la montée en gamme du tourisme azuréen. Destiné aux projets d'hôtellerie, de restauration et de loisirs, il intervient en complément des financements bancaires pour permettre des opérations de rénovation ou d'acquisition structurantes. Le premier fonds, désormais clôturé a permis de soutenir 37 projets pour plus de 40 M€ engagés sur le territoire. Ce second véhicule, géré dans sa deuxième phase par Audacia, cible une enveloppe de 60 M€, confirmant l'ambition d'accompagner durablement la filière touristique locale.

RENDEZ-VOUS

TROPHEE ROTARY 2026

Organisé par les clubs Rotary du département, ce concours s'adresse aux entreprises créées ou reprises depuis moins de vingt-quatre mois, ainsi qu'aux projets dont la création est prévue dans les six prochains mois, à condition d'être implantés dans les Alpes-Maritimes et inscrits au registre compétent. Les projets présentés doivent démontrer leur viabilité économique, mais aussi leur utilité pour la collectivité, en cohérence avec les grands axes d'engagement du Rotary International, qu'il s'agisse de développement économique local, d'éducation, de santé, d'environnement ou de cohésion sociale. Depuis son lancement, en 2012, plus de quarante entreprises ont été récompensées parmi plusieurs centaines de candidats issus de tous les secteurs d'activité. À la clé : 9 500 euros de prix.

Date limite pour candidater : 31 mars 2026
Inscription sur : www.tropheerotary.fr

WEBINAIRES POUR L'EXPORT

Avec ce cycle de webinaires les participants pourront s'informer et se former, toute l'année, sur les grands fondamentaux du commerce international afin de structurer, sécuriser et anticiper leurs projets d'exportation. Les webinaires aborderont notamment les premières opérations à l'export, les règles juridiques encadrant les contrats de vente internationaux, les procédures douanières et logistiques, ainsi que les Incoterms®, indispensables à la bonne répartition des risques et des coûts entre vendeur et acheteur ou encore sécurisation des échanges avec un focus sur les modes de paiement à l'international et la prévention des impayés.

Les rendez-vous de mars :
60 minutes pour déterminer la nomenclature douanière de vos marchandises (17/03-10h00) - Maîtrisez les formalités et régimes douaniers (du 18/03-10h00 au 19/03-12h30) Adaptez Incoterms® et stratégies à l'international (du 23/03-09h00 au 24/03-12h30) - 60 minutes pour maîtriser les nouvelles déclarations Delta IE (24/03-10h00) - Réalisez votre première opération export (du 30/03-09h00 au 31/03-12h30)

Agenda disponible sur le site de la CCI, rubrique « Actualité »



OSE ! pose un cadre bienveillant pour répondre à toutes les interrogations des dirigeantes et porteuses de projet.

AVEC OSE !, L'ENTREPRENEURIAT AU FÉMININ S'ANCRE DANS LE PAYSAGE ÉCONOMIQUE

ÉVÉNEMENT

Portée par la CCI Nice Côte d'Azur, la 4^e édition forum dédié aux entrepreneures confirme une dynamique où le business au féminin tient toute sa place.

Avec plus de 800 participantes, la 4^e édition du forum « OSE ! Le cercle business des entrepreneures », organisée par la CCI Nice Côte d'Azur le 10 février au sein du Campus Sud des Métiers, illustre parfaitement la vitalité de l'entrepreneuriat féminin dans le paysage économique azuréen. « Aujourd'hui, près de 6 femmes sur 10 trouvent l'entrepreneuriat plus motivant que le salariat. On voit bien là qu'entreprendre n'est plus seulement une question de carrière, c'est une quête de sens, d'impact et d'indépendance. Or, si les lignes bougent, les écarts demeurent, et c'est précisément pour répondre à ces réalités que la CCI Nice Côte d'Azur agit, non pas par des injonctions, mais par des dispositifs d'accompagnement adaptés, progressifs et accessibles », relève Fabienne Gastaud, vice-présidente de la CCI Nice Côte d'Azur.

OSE ! est de ceux-là. L'événement, désormais installé et attendu, pose un cadre bienveillant pour répondre à toutes les interrogations des dirigeantes et porteuses de projet, les mettre en réseau, leur donner de la visibilité et les faire monter en compétence. « Notre rôle n'est pas de dire comment entreprendre, mais de créer, pour chaque étape de leur parcours entrepreneurial, les conditions pour oser : informer, orienter, accompagner, connecter », résume l'élue. Pour ce

faire, le forum a offert cette année un programme bien rodé qui invite à oser entreprendre autrement, à prendre des chemins pluriels pour maximiser son impact, au travers d'une table ronde, de six ateliers thématiques, d'un networking organisé par La Place Business et du fameux concours de pitch, qui a réuni pas moins de 76 candidatures. Une ambition pilotée en partenariat avec la préfecture de région, la Région Sud, Mutuelles du Soleil, BP-Med et NUMBR, ainsi que les acteurs de l'accompagnement tels que l'incubateur Les déCCIdeuses. Initié et déployé par la CCI Nice Côte d'Azur en 2024, celui-ci a déjà accompagné 23 projets et essaimé son modèle avec l'ouverture d'une seconde structure à Arles en avril 2025. Les associations féminines de soutien et d'inclusion, pas uniquement professionnelles par ailleurs, étaient de la partie.

« Je trouve que les femmes qui se lancent dans l'entrepreneuriat aujourd'hui ont du courage, et nous avons toujours beaucoup de plaisir à les accompagner dans la pérennisation de leur projet en apportant notre expertise en protection sociale (santé, retraite, prévoyance). Être dans l'échange avec elles nous importe », explique Virginie Séchaud, conseillère clientèle professionnelle aux Mutuelles du Soleil. « Quand on se lance, on est traversé par telle-

ment de doutes, et ce n'est pas une question de genre, poursuit-elle. Beaucoup estiment ne pas avoir le droit d'être malade, alors que si, bien sûr, mais cela se prépare. Le chef d'entreprise est la clé de voûte de l'entreprise ; il est primordial de le sécuriser, ainsi que ses salariés. »

Même volonté d'insuffler une bonne dose de confiance du côté de la BPMed. « Plus qu'une banque, nous sommes un partenaire de vie », soulignent ensemble Angélique Balbo et Judith Ben Soussan de la Banque Populaire Méditerranée, qui dispose d'une « gamme de services complète pour accompagner les créatrices dès le début de leur projet afin d'apporter clarté et transparence. Elles ont raison d'oser entreprendre. Nous sommes sur un bassin économique plein de perspectives et de secteurs porteurs. À nous de les conseiller, car oui, elles doivent encore manier plus de casquettes que leurs homologues masculins. »

« Il est vrai que, dans les motivations qui les portent, il y a un vrai sujet de liberté organisationnelle, de gestion du temps et de prise de décision », constate Florent Meyronnet, directeur des entités Nice-Sophia Antipolis du cabinet d'expertise comptable NUMBR. Spécialisé en création d'entreprise, il « sécurise les démarches administratives de départ et accompagne l'entre-



Morgane Joliveau remporte le prix CCINCA Les déCCIdeuses.

prise tout au long de sa vie sur les aspects fiscaux, comptables, sociaux et juridiques ». Son cœur de cible : les prestataires de services intellectuels, « la TPE de la TPE », séduits par ancrage local et proximité affirmée.

Les dirigeantes et porteuses de projet, justement, saluent toutes le format de ce forum. « Je l'accueille comme une bénédiction. Oser entreprendre, c'est sortir de sa zone de confort, faire un saut dans l'inconnu. Le forum vient, quelque part, baliser ce chemin initiatique », détaille Amina Yasmine Mahi. Son projet, Flow Apt, vise à accompagner la génération Z et les jeunes actifs dans la gestion de leur budget et leur rapport à l'argent, en explorant les chiffres, certes, mais aussi les émotions et croyances qui les influencent. Il a remporté l'un des trois prix décernés lors du concours de pitch, qui a opposé 12 porteuses de projets.

Dans la catégorie des dirigeantes, elles étaient 13 en lice, dont Nina Pierquet, fondatrice de Dailybird, solution SaaS facilitant la coordination des équipes hôtelières et l'organisation des opérations terrain en y intégrant la dimension relation et parcours client : « Dans le processus de création, on omet trop souvent l'étape de l'idéation, celle où l'on confronte et partage son idée pour la faire avancer et l'ajuster au marché. À cet égard, OSE tient son rôle. » Trois créatrices ont été récompensées : Prescilla Cizeron pour Parent Cool, plateforme digitale dédiée aux familles ; Chloé Audiger pour Poppy Skincare, marque de cosmétiques d'origine 100 % naturelle inspirée du Sud de la France ; et Morgane Joliveau. Cette dernière a remporté le prix CCINCA Les déCCIdeuses pour WOUM Révolution, une marque innovante dédiée à l'hygiène et au bien-être intime féminin, qui ose lever bien des tabous et rêve de faire changer les regards. Oser et rêver : les deux conseils donnés par Fabienne Gastaud en préambule de cette journée inspirante. La boucle est bouclée.

INAUGURATION

ALPHA SOPHIA ANTIPOLIS : UN SIGNAL FORT POUR L'INNOVATION EUROPÉENNE

Avec l'inauguration d'Alpha Sophia Antipolis, la première technopole d'Europe affirme plus que jamais son ambition : accélérer, fédérer et rayonner à l'échelle mondiale dans les domaines de l'innovation technologique et de l'intelligence artificielle.

Ils sont venus, ils sont tous là... L'événement a rassemblé élus, acteurs économiques et futurs occupants, venus découvrir un lieu déjà à pleine capacité avant même son ouverture officielle. Un succès qui confirme l'attractivité du site et la pertinence de son positionnement. Implanté au cœur de Sophia Antipolis, Alpha Sophia Antipolis concentre sur 8 500 m² tout ce qui fait la force d'un écosystème innovant : incubateurs, start-up, entreprises, enseignement supérieur, recherche académique et acteurs publics. Entièrement dédié à l'IA, au numérique et à l'entrepreneuriat, le site accueille notamment la Maison de l'Intelligence Artificielle (MIA), le Cyber Campus Sophia Antipolis, ainsi qu'EURECOM et ses équipes de recherche. Un concentré de compétences entièrement pensé pour provoquer les rencontres, accélérer les projets et faire émerger les technologies de demain.

Au-delà de l'infrastructure, Alpha Sophia Antipolis marque un tournant stratégique pour les Alpes-Maritimes. Il incarne une volonté claire : propulser la technopole dans le top 5 mondial de l'IA et de l'innovation. La Maison de l'Intelligence Artificielle y joue un rôle central, en lien étroit avec les entreprises, les chercheurs et les institutions du territoire. Comme le souligne José Ammendola, directeur général de la Maison de l'Intelligence Artificielle, en ouverture de

la visite guidée du site : « Un lieu où l'on va expérimenter, où l'on va découvrir, où l'on va faire de la médiation scientifique grâce à l'ensemble de nos partenaires. » Citons alors la CCI Nice Côte d'Azur, l'Université Côte d'Azur et la Communauté d'Agglomération de Sophia Antipolis, ainsi que le Département des Alpes-Maritimes. Ici, l'idée est de faire en sorte que l'on puisse découvrir ces différentes IA auprès de différents publics. Au programme, des showrooms immersifs pour découvrir des usages concrets de l'IA et un espace interactif inédit, favorisant l'expérimentation, la pédagogie et la réflexion éthique.

Pour Assia Smaini, responsable de l'Incubateur au féminin Les déCCIdeuses (porté par la CCI) qui emménage en mars à l'Alpha : « Ce nouveau lieu va renforcer notre dynamique collective. Il favorise naturellement les échanges et les rencontres, puisque nous serons installées au même étage que d'autres incubateurs et de nombreuses start-up. Être au cœur de cet écosystème va créer davantage de synergies et d'opportunités. Et nous sommes prêts pour accueillir la nouvelle promotion dès ce mois-ci dans ce nouveau cadre qui offre aux futures déCCIdeuses un environnement de travail propice au développement de leurs projets, au cœur d'un écosystème entrepreneurial actif. »



Jean-Pierre Savarino, Président de la CCINCA, Renaud Muselier, Président de la Région Sud et Jean Leonetti, Maire d'Antibes et Président de la CASA inaugurent la MIA situé au cœur de l'Alpha Sophia Antipolis.



De gauche à droite : Louise Autréau (Palette et Tartelette), Samantha Didero (Babyshell), Arnaud et Frédéric Demantin (Tabac des Marronniers).

TROPHÉES DU COMMERCE : QUAND LE COMMERCE DE PROXIMITÉ PERFORME !

LAURÉATS

Dévoilés le 16 janvier, les 4 lauréats des Trophées du Commerce de la Côte d'Azur illustrent la vitalité du commerce de proximité azuréen.

Chaque année, le réseau CCI célèbre les commerces et services de proximité exemplaires. Des acteurs essentiels de la vie locale qui participent au dynamisme du territoire et à l'attractivité des centres-villes, à l'heure où ceux-ci pâtissent d'un taux de vacance commerciale (au national) de 14 %, deux fois plus qu'il y a quinze ans. Dans ce contexte, les Trophées du Commerce de la Côte d'Azur, dévoilés le 16 janvier, contribuent à la redynamisation du commerce de proximité en mettant sur le devant de la scène ceux qui se distinguent par une qualité d'accueil, un engagement en faveur du développement durable, et un concept innovant ou leur esprit d'entreprendre.

Ainsi en est-il de Palette et Tartelette, lauréat du prix Entrepreneuriat, quinze mois d'existence et déjà deux points de vente à Nice (13 salariés). À la manœuvre, Louise Autréau, qui a découvert ce concept lors d'un séjour Erasmus en Finlande. « C'est un concept à mi-chemin entre l'atelier de peinture sur céramique et le salon de thé. Les clients choisissent une pièce, la décorent librement, puis laissent l'équipe l'émailler et la cuire avant de la récupérer quelques jours plus tard », détaille-t-elle. L'offre, inédite sur la Côte d'Azur, a immédiatement trouvé son public, qui se compte par centaines chaque semaine, certains venant du Var. « Ce qui plaît, c'est d'abord ce côté informel et convivial, nous ne sommes pas dans un cours, le geste est accessible. Il y a aussi le fait d'être concentré sur une activité manuelle pendant 2 h 30, on en oublie son téléphone. Et puis il y a

cette possibilité d'infini, le concept répond à tous les goûts, à tous les âges et à toutes les envies, pour soi ou pour les autres. » La marque, déposée à l'INPI, collabore aussi avec les artisans locaux, comme les céramistes de Vallauris. « Nous avons la volonté de développer la marque avec des projets événementiels et l'ouverture d'autres points de vente dans le département. À cet égard, la visibilité apportée par les Trophées du Commerce nous sera précieuse. »

Même constat du côté de Babyshell, spécialisé dans les produits de maternité, lauréat du prix Innovation. « Cette distinction récompense non seulement un concept innovant mais aussi un état d'esprit, une éthique et un produit aidant pour l'allaitement qui valorise la féminité des mamans », relève Samantha Didero. Cette ex-architecte d'intérieur a entamé son virage commercial en 2015 en transformant un coquillage naturel traditionnel en dispositif médical destiné à prévenir et soulager les maux de l'allaitement, conforme aux normes européennes. « Il a fallu tout défricher, des procédures de certification aux prescripteurs, du marché qui ne proposait alors que des coques d'allaitement classiques à la mise en place d'une stratégie multicanale. » Ces coquillages d'allaitement sont ainsi distribués en vente directe via son site, sur les marketplaces et dans plus de 500 points de vente, des pharmacies essentiellement. L'an passé, 14 000 paires sont parties de l'atelier-boutique à Carros, qui développe désormais une approche globale du bien-être maternel avec des contenus audio spécialisés et des produits complémentaires.

À Grasse, c'est au Tabac des Marronniers que les Trophées nous invitent à nous arrêter. Lauréat du prix de la Qualité Client, il est géré depuis 2022 par Arnaud Demantin, qui a piloté sa transformation en un lieu de vie convivial et de services de proximité. L'ambiance y est chaleureuse, l'expérience client personnalisée, l'approche centrée sur la fidélisation et le lien social. « En participant aux Trophées du Commerce, nous souhaitons amener notre vision de l'expérience clientèle et démontrer qu'un commerce traditionnel peut innover dans l'accueil et le service », explique celui qui a obtenu, en octobre 2025, le Prix national de la Confédération des Buralistes.

Baia Bella, prix du Développement Durable

Créé en 2021 à Beaulieu-sur-Mer, le restaurant de plage Baia Bella se distingue par son fort engagement en faveur de la transition écologique. Signataire de la charte Ocean Friendly, labellisé Clé Verte et Qualité Tourisme, c'est le premier restaurant de plage neutre en carbone. Les produits sont locaux et bio, les packagings recyclés et les fournisseurs sélectionnés selon des critères stricts. La direction, incarnée par Agath Vanini, soutient des projets environnementaux en Amazonie et se fait un devoir de sensibiliser ses équipes et sa clientèle aux éco-gestes pour promouvoir un tourisme plus durable.

UN ÉVÈNEMENT ARENAS

2^e édition

L'ÉVÈNEMENT SPORT BUSINESS AU CŒUR DE LA MÉTROPOLE

Afterwork

JEUDI 11 JUIN 2026 DE 17H30 À 23H

Rejoignez-nous dès maintenant

INSRIPTIONS OUVERTES AUX ENTREPRISES INDIVIDUELS ÉTUDIANTS

GROUPES nice-matin

(BHE) communication

LOCOPRO

ON AIR ORIGINAL TUNING

ARENAS

VILLE DE NICE

CCI NICE CÔTE D'AZUR Au cœur de votre histoire

apec

Radisson NICE AIRPORT

PARC PHENIX

KICK OFF!



© Shutterstock

TRANSMISSION ET REPRISE D'ENTREPRISE : UN ENJEU MAJEUR POUR L'ÉCONOMIE LOCALE

ENJEU

C'est un fait : « La CCI accompagne depuis longtemps la transmission et la reprise d'entreprise. Mais depuis 2019, nous sommes référencés par la Région Sud comme acteurs sur cette thématique. », explique Laurence Thibaud, Responsable Pôle Entreprendre - Transmission/Reprise à la CCI. Un accompagnement reconnu, financé par la Région Sud et le réseau des CCI PACA, qui permet aux dirigeants comme aux repreneurs de bénéficier d'un suivi expert, en toute confidentialité.

Au cœur de ce dispositif, un socle commun constitue le point d'entrée incontournable, que l'on soit cédant ou repreneur. « Le premier rendez-vous, c'est une phase d'accueil et de diagnostic des besoins. On prend le temps de questionner la situation, de comprendre où en est la personne, son projet, ses attentes », précise Laurence Thibaud. Ce socle comprend également un questionnaire d'auto-évaluation de l'impact écologique

109 081
emplois sont concernés
directement par les
transmissions à venir
soit près de 62 % de
l'emploi départemental.

Source : étude 2025 de
l'Observatoire économique Sirius-CCI

du projet et un webinar de sensibilisation à la transition écologique, afin d'intégrer dès l'amont ces enjeux devenus structurants pour l'avenir des entreprises. Pour les dirigeants qui envisagent de céder leur entreprise, l'accompagnement permet d'abord de faire le point sur leurs motivations, leurs échéances et leurs perspectives personnelles après la transmission. S'engage alors un travail de fond sur l'entreprise elle-même. « On va en entreprise, analyser l'historique, le positionnement sur le marché, la zone d'intervention, les clients, les fournisseurs. On s'intéresse aux ressources humaines, aux locaux, au matériel. L'objectif est de comprendre précisément le fonctionnement de l'entreprise », détaille la conseillère. Cette analyse approfondie inclut l'étude des bilans financiers afin de proposer une fourchette de valorisation cohérente avec le marché. Ce diagnostic peut parfois amener à temporiser. « Il arrive que l'on dise au dirigeant : aujourd'hui, ce n'est pas le bon



PAROLE D'ÉLU
Philippe Garcia
(référent création/
transmission)

« La transmission d'entreprise est aujourd'hui un enjeu stratégique majeur pour l'économie de nos territoires. Elle ne se limite pas à une opération individuelle : elle conditionne la préservation des savoir-faire, la solidité du tissu économique local et la maîtrise du développement territorial.

Dans les Alpes-Maritimes, comme ailleurs, le risque est réel de voir des entreprises locales rachetées par de grands groupes au détriment des centres de décision locaux. Cette dynamique touche tous les secteurs et fragilise la capacité des entrepreneurs du territoire à se développer sur place. Un territoire fort repose pourtant sur des entreprises fortes, portées par des dirigeants capables d'investir localement et de se projeter dans la durée.

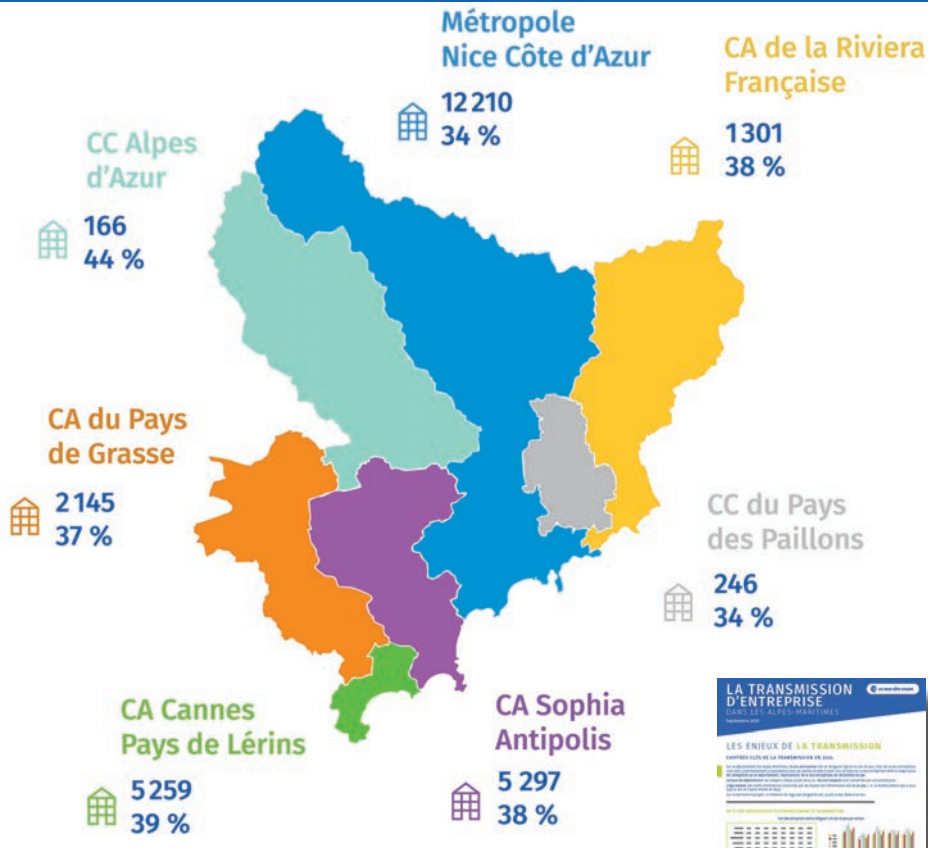
Dans ce contexte, le rôle de la CCI Nice Côte d'Azur est essentiel. Elle accompagne les dirigeants dans les phases de cession et de reprise, apporte de l'ingénierie, de la visibilité et sécurise des parcours souvent vécus pour la première fois. En s'engageant aussi dans des fonds d'investissement locaux, collectés et réinvestis sur le territoire, la CCI soutient concrètement les repreneurs et contribue à maintenir la maîtrise économique locale. »

moment pour vendre. Certaines actions doivent encore produire leurs effets. Plus une entreprise est structurée, plus elle est cessible », souligne Laurence Thibaud. L'accompagnement se poursuit ensuite à travers deux parcours complémentaires : préparer sa cession, sur une période pouvant aller jusqu'à douze mois, puis gérer sa cession, sur une durée maximale de vingt-quatre mois. La CCI accompagne le dirigeant dans la recherche de repreneurs qualifiés, tout en assurant un suivi régulier du projet jusqu'à sa finalisation.

Pour Philippe Labouyrie, qui a cédé son entreprise, Planète Jardins via les services de la CCI : « Quand j'ai décidé de céder mon entreprise, je savais que je ne voulais pas avancer seul. J'ai donc contacté le service Transmission/Reprise de la CCI, et très vite, le contact avec Laurence Thibaud a été déterminant. Elle m'a expliqué de façon claire et transparente comment allait se dérouler l'accompagnement, les étapes, les coûts, les délais. Je me suis immédiatement senti en confiance. L'évaluation de mon entreprise a été réalisée de manière

> suite en page 14

RÉPARTITION DES ENTREPRISES POTENTIELLEMENT À TRANSMETTRE ET TAUX CORRESPONDANT



L'étude de l'Observatoire économique Sirius de la CCI dresse un état des lieux des enjeux de cession-reprise sur le territoire azuréen et propose des solutions pour accompagner les dirigeants dans leur démarche de transmission.

www.cote-azur.cci.fr/app/uploads/2025/09/Etude-transmission-AM-2025.pdf

Conseil N°1 : Faites appel aux fonds d'investissement

Et si, dans le cadre d'une transmission d'entreprise, vous faisiez appel aux fonds d'investissement territoriaux ? Citons le Fond Boost (voir notre sujet « Fonds d'investissement : un allié de la croissance des entreprises » p. 4) destiné à la croissance externe mais adapté à la transmission.

Mais citons aussi deux autres dispositifs qui se distinguent par leur efficacité : Sud Rebond et Sud Capital Développement Industriel. Le fonds Sud Rebond, géré par Connect Pro, qui, s'il est en fin de déploiement mais garde encore une enveloppe d'investissement disponible, intervient comme un véritable partenaire du dirigeant et/ou cédant. Il intervient dans le cadre d'opérations de capital développement ou de transmission, au travers de prises de participations minoritaires ou majoritaires. Il peut notamment accompagner une sortie progressive du cédant. Cette approche permet au dirigeant de dégager des liquidités, de préparer sereinement son retrait et de s'appuyer

sur un investisseur capable de structurer et valoriser l'entreprise avant sa cession définitive. Doté de plus de 23 M€, il cible des entreprises de plus de 5 M€ de chiffre d'affaires, avec des tickets compris entre 1 et 2 M€, et peut syndiquer des tours de table jusqu'à 10 M€. La CCI s'y est engagée avec une souscription de 500 000 €.

Autre levier, le fonds Sud Capital Développement Industriel, géré par la Somudimec, s'adresse en priorité aux entreprises industrielles. Conçu pour intervenir sur des structures plus petites, il mobilise des tickets, autour de 200 000 €, afin de soutenir des opérations de transmission. Il repose sur une logique vertueuse : des entreprises industrielles investissent pour accompagner d'autres entreprises, avec une attention particulière portée aux critères ESG. La CCI Nice Côte d'Azur a validé, en janvier 2026, une participation à hauteur de 200 000 €, affirmant là encore son engagement aux côtés des dirigeants.

très professionnelle et m'a paru parfaitement cohérente. L'offre a ensuite été diffusée à l'échelle nationale, ce qui a été un vrai atout : j'ai trouvé le repreneur uniquement grâce à ce réseau. Tout au long du processus, j'ai bénéficié d'un suivi régulier, avec un vrai travail de filtrage des profils. Laurence savait évaluer la fiabilité des candidats et sécuriser chaque mise en relation. La cession a pris près d'un an, ce qui est normal, mais l'accompagnement m'a permis d'éviter les pièges et de rester serein. Avec le recul, passer par la CCI Nice Côte d'Azur me paraît essentiel : c'est cadré, sécurisé et rassurant. Je referais ce choix sans hésiter.»

Du côté des repreneurs, la logique est similaire, avec le même socle commun en point d'entrée. « C'est un passage obligatoire pour les deux démarches », insiste Laurence Thibaud. Les profils accompagnés sont variés : cadres en reconversion, entrepreneurs expérimentés ou porteurs de projet en quête de sens. Le premier parcours, « Préparer sa reprise », s'adresse à ceux qui souhaitent entreprendre mais n'ont pas encore identifié d'entreprise à reprendre. L'objectif est alors de confirmer le profil entrepreneurial, de définir une stratégie de recherche et d'accompagner les premières rencontres. Lorsque la cible est identifiée, le parcours « Réaliser sa reprise » permet d'entrer dans le concret. Business plan de reprise, prévisionnel financier, diagnostic des forces et faiblesses de l'entreprise, plan de développement : tout est passé au crible. « On travaille sur le projet dans sa globalité, en intégrant aussi les enjeux de la transition écologique. Quand le dossier est prêt, le repreneur peut le présenter lors d'un pitch financement », explique la conseillère. Ces temps d'échange réunissent partenaires financiers, experts-comptables, assureurs et conseillers, qui apportent un regard bienveillant et exigeant avant les démarches de financement.

Au-delà de l'accompagnement individuel, la CCI anime tout au long de l'année la filière Transmission-Reprise. Salon Business Transfer Forum, rendez-vous experts, petits-déjeuners thématiques, pitches financement mensuels : autant de temps forts qui permettent de croiser les regards, de partager les expériences et de faire émerger des projets solides. « On voit une vraie évolution chez les repreneurs. Au départ, il y a souvent des doutes sur leur légitimité. Puis, à mesure que le projet se structure, ils s'affirment. C'est un véritable accompagnement », conclut Laurence Thibaud. Accompagnement qui sera renforcé dès le second semestre 2026 avec la mise en place d'une nouvelle formation certifiante intitulée : « Cinq jours pour reprendre ». Nous y reviendrons très prochainement...

Pôle Entreprendre
Laurence Thibaud
Responsable Pôle Entreprendre
Tél. +33 (0)6 84 24 49 88
laurence.thibaud@cote-azur.cci.fr

Conseil N°2 : se poser les bonnes questions

Cession et reprise d'entreprise posent avant tout une question financière, directement liée à un projet de vie.

« Souvent, les chefs d'entreprise maîtrisent leur activité, mais dès qu'il s'agit de cession ou de reprise, ils n'ont ni les outils ni l'accompagnement pour organiser les choses », explique Audrey Marino-Mignon, directrice du pôle Astoria Entreprise pour Astoria Finance. Dans le cas d'une cession, l'enjeu dépasse largement le prix de vente. « La première question que je pose n'est pas technique, elle est simple : qu'est-ce que vous souhaitez faire après ? », développe David Galligo conseiller en gestion de patrimoine chez Astoria Finance.

Retraite, nouveau projet, changement de rythme, réinvestissement... La réponse conditionne l'ensemble des choix financiers.

Anticiper permet alors de structurer la fiscalité, d'arbitrer entre revenus immédiats et revenus futurs, et surtout de vérifier si le produit de la cession permettra de couvrir durablement les besoins de vie. « On part toujours du budget de fonctionnement à venir. Sans ça, on navigue à vue. » La reprise obéit à la même logique. Qu'elle soit motivée par la volonté de préserver une activité ou par une stratégie d'investissement, elle

David Galligo,
Astoria Finance

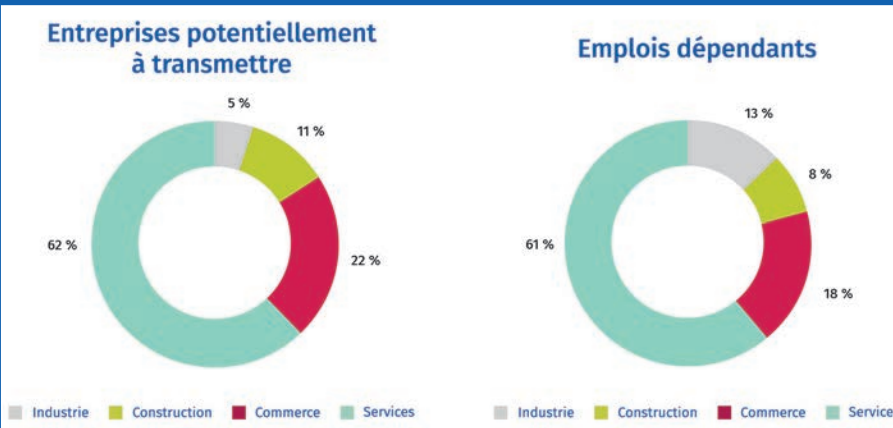


impacte directement le patrimoine personnel. « Reprendre une entreprise, ce n'est jamais neutre. Il faut mesurer l'effet sur les revenus, l'endettement, la protection du conjoint, l'équilibre familial », souligne Audrey Marino-Mignon. Certains points, juridiques ou même patrimoniaux, peuvent remettre en cause un l'ensemble d'un projet s'ils ne sont pas intégrés en amont.

Dans les deux cas, l'accompagnement ne peut être standardisé.

« Cession ou reprise, ce sont avant tout des aventures humaines. La stratégie financière n'a de sens que si elle s'inscrit dans une trajectoire de vie », résume David Galligo. D'où l'importance d'un accompagnement sur mesure, capable d'analyser la situation à 360°, professionnelle, personnelle, fiscale et patrimoniale, pour sécuriser une décision qui engage bien plus qu'une opération économique.

TRANSMISSION ET SECTEURS D'ACTIVITÉ



Conseil N°3 : montrez-vous sur Transentreprise

Pour sécuriser chaque étape d'une transmission/reprise, Transentreprise propose un accompagnement structuré, piloté par les Chambres de Commerce et d'Industrie. Créé en 2001, ce réseau national facilite la mise en relation entre cédants et repreneurs grâce à une plateforme qui recense plus de 6 000 entreprises à vendre et ce dans tous les secteurs, sur l'ensemble du territoire national. Côté cédants, Transentreprise aide à clarifier le projet, à valoriser l'entreprise, à anticiper les enjeux fiscaux, sociaux et humains, puis à constituer un dossier de présentation solide. L'objec-

tif : présenter une entreprise lisible, crédible et attractive, tout en respectant la confidentialité. Les annonces sont rédigées avec l'appui d'un conseiller CCI et les contacts sont qualifiés pour éviter les démarches inutiles. Pour les repreneurs, le réseau permet de définir un projet cohérent, d'accéder à des opportunités ciblées et de réaliser un diagnostic approfondi des entreprises sélectionnées. Analyse financière, valorisation, montage juridique et plan de financement : chaque étape est encadrée pour réduire les risques et faciliter la négociation finale. www.transentreprise.com

VOUS CHERCHEZ À DÉVELOPPER VOTRE ACTIVITÉ OU RACHETER UNE SOCIÉTÉ ?

La CCI Nice Côte d'Azur identifie pour vous des entreprises ciblées selon vos critères : secteur, taille, localisation, potentiel.

Une prospection efficace, confidentielle et sur mesure pour accélérer vos opportunités business.

+ d'infos

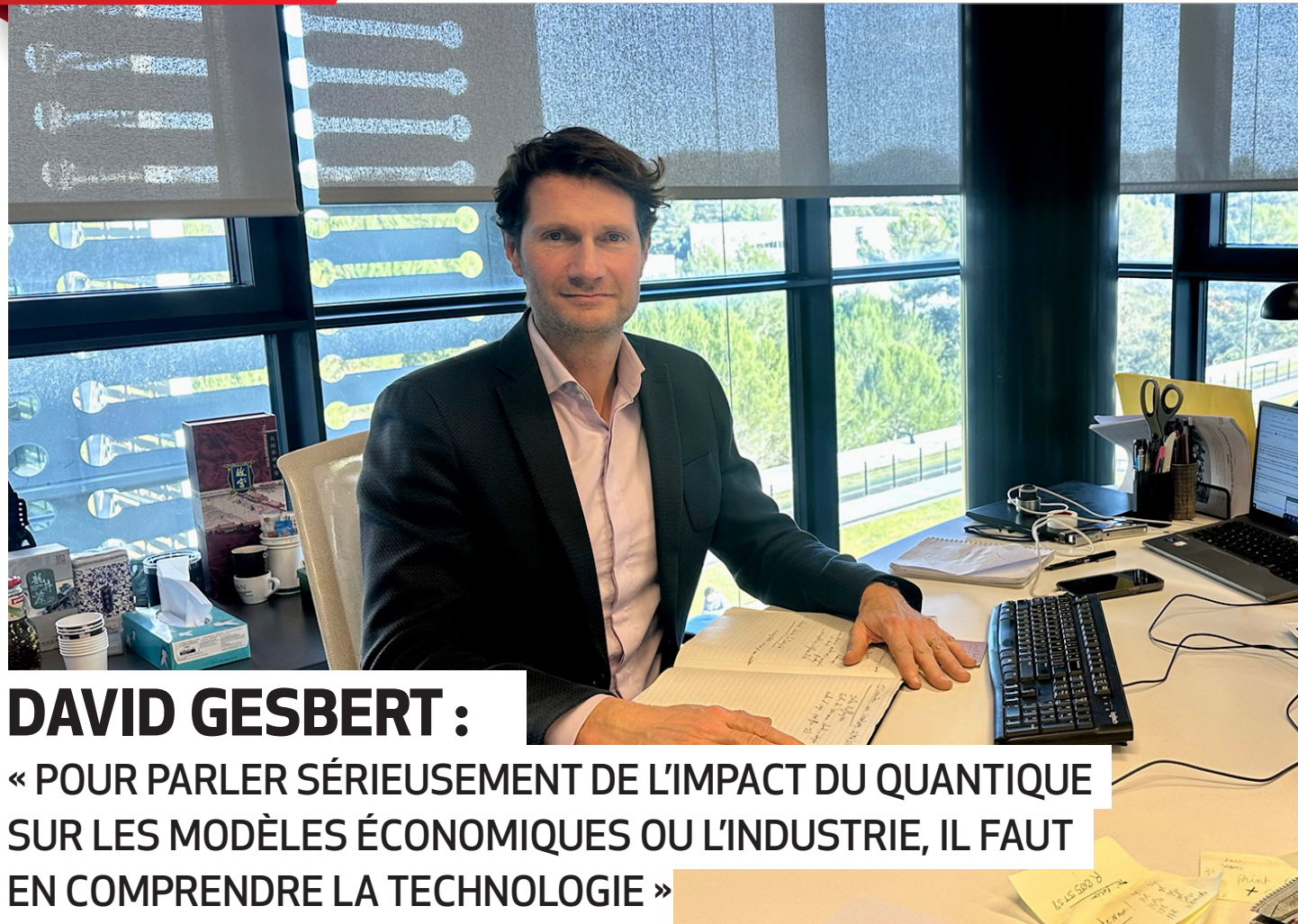


Contactez
votre
conseiller

laurence.thibaud@cote-azur.cci.fr
Tarification sur devis



Au cœur de votre histoire



© Rédaction

DAVID GESBERT : « POUR PARLER SÉRIEUSEMENT DE L'IMPACT DU QUANTIQUE SUR LES MODÈLES ÉCONOMIQUES OU L'INDUSTRIE, IL FAUT EN COMPRENDRE LA TECHNOLOGIE »

NUMÉRIQUE

Réélu pour quatre ans à la direction d'EURECOM, David Gesbert engage l'école d'ingénieur des sciences numériques dans une nouvelle phase de croissance autour de l'IA, de la 6G, de la cybersécurité et du quantique.

Nouvelle étape pour EURECOM. Créée en 1991 à Sophia Antipolis, l'école d'ingénieur spécialisée dans les sciences du numérique entame une nouvelle phase d'accélération stratégique sous l'impulsion de son directeur, David Gesbert, reconduit en décembre dernier pour un nouveau mandat de quatre ans. « Nous sortons d'au moins quatre années de très forte croissance », résume-t-il. Une dynamique validée par les seize institutions internationales - grandes universités européennes et entreprises comme BMW, Orange ou SAP - qui gouvernent l'établissement.

Un développement axé recherche

Sur les quatre dernières années en effet, EURECOM affiche « +45 % de croissance en volume financier de projets de recherche ». Une progression qui se traduit par davantage de doctorants, de post-doctorants et de professeurs, avec « +30 % sur le nombre de professeurs ». L'école accueille aujourd'hui environ 350 étudiants en cursus ingénieur et master,

auxquels s'ajoutent près de 120 doctorants, un ratio particulièrement élevé. « Cela reflète avant tout une réalité : le développement d'EURECOM est fortement orienté recherche », souligne le directeur.

Trois grands axes structurent cette montée en puissance : les réseaux du futur - avec la 6G en ligne de mire -, l'intelligence artificielle et la cybersécurité, ainsi que leurs multiples croisements. « L'enjeu, désormais, est de passer un cap », poursuit David Gesbert. Ce cap est à la fois un cap scientifique, technologique... et immobilier.

Un EURECOM AI Center à l'Alpha Sophia Antipolis

Car si le campus historique reste moderne, il est aujourd'hui saturé. D'où le positionnement rapide d'EURECOM dans le nouveau bâtiment totem de Sophia Antipolis dédié aux technologies de pointe. L'école y occupera environ 900 m² soit une extension de 20 à 25 %

de ses surfaces actuelles. « Le bâtiment est en phase avec nos thématiques - en particulier l'IA et la cybersécurité - et il est juste à côté : on peut s'y rendre à pied », relève David Gesbert. Ces nouveaux locaux accueilleront dès la rentrée prochaine l'ensemble des travaux pratiques des élèves ingénieurs, mais surtout un projet structurant : le lancement du EURECOM AI Center, dont l'inauguration est prévue en septembre. Ce centre d'intelligence artificielle reposera sur trois piliers : des espaces pédagogiques dédiés, une infrastructure de calcul GPU de nouvelle génération et le regroupement d'une large partie des équipes IA de l'école. Environ soixante chercheurs spécialisés en intelligence artificielle seront localisés à l'Alpha. « Jusqu'ici, nous avions les compétences et l'expertise, mais nous manquions de puissance de calcul pour tester et déployer à grande échelle. Or, c'est devenu le nerf de la guerre, en recherche comme en enseignement ». Cette puissance de calcul sera fournie par Circalis, une infrastructure GPU cofinancée par EURECOM et la Région Sud dans le cadre du Plan Sud Ingénieurs, pour un investissement d'environ 3 M€. L'appel d'offres est lancé pour une finalisation de l'ensemble d'ici la fin de l'année. « Avec Circalis, nous pourrions accompagner davantage de projets, notamment avec des partenaires industriels qui ne disposent pas toujours de capacités suffisantes en interne. »

La dimension quantique dans les futurs réseaux télécoms

Au-delà de l'IA, EURECOM renforce également ses travaux sur la 6G. Après avoir accompagné les évolutions de la 3G à la 5G, l'école est aujourd'hui engagée dans la conception des réseaux de nouvelle génération. Et le quantique commence à s'y inviter. « La dimension quantique fait partie des préoccupations liées à ces futurs réseaux, ne serait-ce que pour des raisons de sécurité des données ».

Le quantique est envisagé sous deux angles. D'abord comme menace : l'arrivée d'ordinateurs quantiques pourrait fragiliser les mécanismes de cryptographie actuels. « Nous avons une activité cybersécurité dédiée à des méthodes capables, à terme, de résister à des attaques quantiques. » Ensuite comme opportunité, notamment avec la distribution de clés quantiques (QKD). « Le sujet, c'est la robustesse face à l'interception : le quantique modifie complètement ce cadre. »

Pour anticiper l'ensemble de ces ruptures, EURECOM vient également de lancer un laboratoire commun avec l'EDHEC Business School dans le but d'analyser l'impact du quantique. « Pour parler sérieusement de l'impact du quantique, sur les modèles économiques ou l'industrie, il faut en comprendre la technologie », souligne David Gesbert.

Les grandes ambitions du méta campus de Sophia Antipolis

À ce chapitre des partenariats, l'école lance aussi un appel à de nouveaux partenaires industriels, susceptibles de rejoindre les seize membres actuels ou de créer des laboratoires communs. « L'IA touche aujourd'hui tous les secteurs : santé, automobile, assurance, finance, télécoms, spatial... Il y a une opportunité pour ceux qui veulent construire un partenariat réel autour de la recherche appliquée. » EURECOM annonce également un projet d'expérimentation avec Mistral. C'est un partenariat à l'échelle de l'Institut Mines-Télécom. Nous allons mettre à disposition de nos chercheurs un grand nombre de licences, afin de tester les outils en conditions réelles et d'évaluer leur apport sur nos travaux de recherche et nos usages académiques.

Cette accélération scientifique s'inscrit d'autre part dans une ambition plus large à l'échelle de toute la technopole. EURECOM a récemment constitué un méta campus avec trois autres grandes écoles sophopolitaines - SKEMA Business School, Polytech Nice Sophia et Mines Paris PSL - afin d'améliorer la vie étudiante, de renforcer les synergies académiques et la visibilité internationale du site. Avec un objectif commun : faire de Sophia Antipolis, déjà première technopole d'Europe, le premier grand campus européen intégré. Bien dans la feuille de route de David Gesbert pour les quatre prochaines années.

CRÉDIT AGRICOLE PROVENCE CÔTE D'AZUR : UN NOUVEAU DIRECTEUR DES MARCHÉS SPECIALISÉS

NOMINATION

Thibault Bataille contribue à la nouvelle dynamique du Crédit Agricole Provence Côte d'Azur, au service des filières et de l'ancrage local.



© Crédit Agricole PCA

Nommé directeur des marchés spécialisés et du développement du territoire pour le Crédit Agricole Provence Côte d'Azur en novembre dernier, Thibault Bataille incarne le nouveau projet d'entreprise de la banque. Il a été chargé de mettre en œuvre une organisation de type matricielle, avec la création de ponts entre les différentes « verticales » tenues par les experts de la banque (agriculture, banque privée, santé, tourisme, transition énergétique, immobilier, international...) et l'approche territoriale et de proximité, portée par les caisses locales, leurs administrateurs et les équipes de terrain. Le tout pour mieux jouer un rôle de « façonneur de territoire » à la fois banquier, assureur et investisseur local.

La partie « Développement du Territoire » établit justement le lien entre les filières spécialisées (experts produits/marchés, équipes sectorielles), et les organes mutualistes de proximité (administrateurs de caisses locales, sociétaires, réseau terrain), qui portent l'ancrage local et les projets concrets. Par sa trajectoire professionnelle, Thibault Bataille est taillé pour répondre à ce type d'organisations. Diplômé d'expertise-comptable et commissaire aux comptes, titulaire d'un Master de l'ESC Pau, son expertise allie management et finance d'entreprises : débuts en audit et conseil, direction d'un cabinet In Extenso en Dordogne (2016), puis Crédit Agricole Charente Périgord (2019) où il pilote les grands comptes, centres d'affaires et un pôle d'affaires et expertises créé lui en 2022.

Sa vision de l'économie des Alpes-Maritimes ? Il la résume en cinq points. « Un : l'innovation avec Sophia Antipolis. Deux : terre de tourisme avec l'attraction du littoral. Trois : l'internatio-

nal et le multiculturel avec le tourisme et la filière technologique. Quatre : l'investissement avec un marché immobilier très résilient. Cinq : le sport avec une diversité impressionnante (football, basket, F1...) ».

Sa feuille de route ? « Le Crédit Agricole Provence Côte d'Azur (Alpes-Maritimes, Var et Alpes de Haute Provence) est le premier financeur de l'économie azurienne. À travers 51 caisses locales, il regroupe 2 800 salariés et 600 administrateurs bénévoles. Le projet d'entreprise, « Écrire l'avenir » (2025-2030), a modifié les périmètres en reliant la direction des marchés (la force d'expertise), au développement du territoire (les bénévoles des caisses locales). Trois axes principaux seront suivis : renforcer les filières stratégiques, amplifier le rôle des caisses locales, développer la banque digitale et de la banque de proximité. »

Le partenariat avec la CCI Nice Côte d'Azur ? « Il est établi de longue date - le Village by CA dans la technopôle de Sophia Antipolis pour l'innovation - et s'inscrit dans le domaine du tourisme avec notamment l'organisation de grands événements comme Agecotel ou le partenariat avec le salon Mice & Leisure et des actions au quotidien en soutien à la filière. Dans notre rôle de façonneur du territoire, ces liens, qui ont été co-construits avec la CCI, vont être évidemment maintenus. Dans notre nouveau schéma, ils sont en cours d'analyse sur la base de la meilleure efficacité pour une enveloppe financière donnée. »



Emeda : au salon Medica, de g. à drt., les trois associés, cofondateurs d'Emeda, Laurie-Anne Lanier, Sébastien Brouchet et Guillaume Jeammot.

NICE : Emeda accélère l'innovation en e-santé

Passer de l'innovation au marché européen. Avec le projet TIGER, la start-up niçoise accélère son développement en e-santé et change d'échelle.

C'est un projet qui réunissait déjà Laurie-Anne Lanier, Sébastien Brouchet et Guillaume Jeammot, trois experts en dispositifs médicaux, lorsqu'ils ont créé Emeda à Nice en 2021 : créer une orthèse de poignet (appelée aussi attelle de main), tout particulièrement à l'usage des personnes âgées. Tous les trois avaient été sensibilisés aux problèmes d'arthrose des seniors et à la nécessité d'apporter un nouvel outil leur permettant de mieux vivre au quotidien. Ils travaillaient déjà ensemble depuis une dizaine d'années et souhaitaient se lancer dans la création d'entreprise.

D'où l'idée de créer Emeda et de constituer la société sous la forme d'un bureau d'études, afin de leur permettre d'avancer et de financer leur projet d'orthèse. L'équipe s'est ainsi chargée de fournir un accompagnement aux entreprises dans la conception et le développement de leurs dispositifs médicaux. Elle apporte une aide pour façonner des solutions médicales dans le respect de la réglementation et des patients. Parallèlement, le projet est arrivé en phase de faisabilité et un premier prototype d'orthèse a pu être développé. La phase de commercialisation a ainsi été ouverte.

C'est à ce stade que s'est présentée, l'an dernier, l'opportunité du projet européen TIGER, du programme Interreg Alpine Space, dont les deux partenaires régionaux sont la CCI Nice Côte d'Azur et Eurobiomed. « Nous sommes en relation avec la CCI depuis la création de la société », explique Sébastien Brouchet. « La CCI nous a aidés à postuler à TIGER, programme européen d'e-santé qui vise à accélérer l'innovation en santé numérique et en télémedecine pour les personnes âgées et les soins à distance dans l'espace alpin (France, Italie, Allemagne, Autriche, Slovaquie). TIGER répondait à nos besoins : nous voulons exporter dans les pays européens, nous cherchons un industriel pour assurer la production, des partenariats, un accompagnement pour accéder au marché. Nous avons aussi eu accès à des salons spécialisés comme Medica, en novembre à Düsseldorf, l'un des plus grands salons B2B du monde dédiés à la médecine. »

Dans cette lancée, Emeda travaille déjà sur une V2 de son orthèse, en y ajoutant de l'intelligence : une connexion avec les soignants permettant un véritable suivi et un ajustement permanent des soins. L'envoi du projet initial d'Emeda.



La PME familiale spécialisée dans la fabrication de toiles et stores sur mesure.

SAINT-JEANNET : COMMENT CALAMUSO A PU DOUBLER SES CAPACITÉS DE PRODUCTION

En s'équipant d'un nouvel outil, l'entreprise familiale renforce sa compétitivité industrielle.

Il faut pouvoir s'adapter aux conditions du marché, jouer la technologie, avoir toujours un temps d'avance. Jeffrey Calamuso, qui dirige Calamuso à Saint-Jeannet, une belle PME familiale spécialisée dans la fabrication de toiles et stores sur mesure (6 M€ de CA et 25 salariés), a bien cela en tête. Il avait déjà investi, il y a huit ans, dans un outil de production moderne et performant. Mais pour répondre à la demande des clients (hôtellerie, restauration notamment, mais aussi menuisiers, installateurs, réseaux B2B), qui aspirent à une livraison de plus en plus rapide du matériel une fois la commande passée, il lui fallait de nouveau investir dans une seconde ligne de production. « En 2024, nous avons engagé la réflexion sur l'acquisition d'un nouvel outil qui nous permettrait de doubler la production et surtout de raccourcir de deux semaines à 48 heures les délais de fabrication. Il fallait aussi assurer son financement. »

C'est précisément sur ce volet que la CCI Nice Côte d'Azur, à travers CCI Conseil & Finance, est intervenue. « Elle a d'abord validé le projet industriel Chronos 24,

l'achat d'un outil automatisé de nouvelle génération, projet assorti de la création de quatre emplois en CDI sur quatre ans. Elle nous a aussi aidés à monter un dossier de subvention (100 K€, soit 20 % du montant total) auprès de la Région Sud, dans le cadre d'une aide à l'innovation ».

« La réponse pour le financement obtenue, nous avons pu commander la machine en février 2025 et, compte tenu de son temps de fabrication, elle a pu être installée en fin d'année dernière. Désormais, nous pouvons travailler sur deux lignes de production. Nous avons déjà embauché deux personnes et nous allons poursuivre les recrutements. Si la conjoncture actuelle reste difficile, c'est dans ces temps plus durs qu'il faut s'armer pour être prêt à repartir. La nouvelle ligne de production, plus rapide, nous permet de proposer des services prioritaires. Elle vient aussi nous rassurer. Si l'une des deux machines automatiques tombe en panne, nous pouvons continuer à assurer la production avec l'autre et l'atelier continuera à fonctionner. Nous comptons également, bien sûr, grâce à ce nouvel équipement, gagner des parts de marché. » Le pari est engagé.

NICE : LA MAISON COSSETTINI RÉINVENTE L'ART DE L'ABAT-JOUR

COMMERCE

Artiste ? Artisan ? Quand on regarde la collection de tissus, d'abat-jour, de pieds de lampe, d'appliques et d'objets de décoration réalisée par Éponine Lutz à Nice sous sa marque Maison Cossettini, les deux qualificatifs s'imposent. Artiste pour le graphisme et la beauté des tissus imprimés (satin de coton, soie, velours...) inspirés par la nature, et tout particulièrement par les fleurs, pour son univers imprégné d'ambiances contemporaines ; artisan pour la réalisation de ces pièces uniques. « Je pars de zéro et tout se fait à la main, à l'unité », souligne Éponine Lutz.

Mais artiste ou artisan, il faut pouvoir commercialiser. C'est ce qui l'a amenée à la CCI Nice Côte d'Azur et à son Pôle com-

La Maison Cossettini conjugue savoir-faire artisanal et stratégie commerciale pour faire rayonner une marque singulière.

merce. Éponine Lutz a ainsi pu bénéficier de « Boostez votre activité », un nouvel accompagnement lancé il y a quelques mois sur la stratégie commerciale. Objectif : aider les commerces et les TPE sur la commercialisation et passer en revue tous les axes de la stratégie commerciale (recherche et fidélisation du client, communication, visibilité, positionnement des produits...).

« J'ai commencé mon activité l'an dernier et la commercialisation a débuté en fin d'année », poursuit Éponine Lutz. « Mais dès le début, je souhaitais avoir une vue d'ensemble sur toutes les possibilités qui m'étaient offertes. À partir d'une feuille blanche, nous avons envisagé le chemin pour aller là où je voulais arriver en fonction de

ma situation de départ. Comment créer la clientèle ? À qui adresser mes produits ? Comment vendre ma marque ? » À partir de ce travail, elle a pu bâtir une stratégie : vendre des abat-jour et tissus signature à travers des boutiques-concepts, un réseau d'architectes d'intérieur, des grandes marques de décoration, mais aussi vendre la marque avec des créations à la demande. Une autre voie a ainsi été ouverte : la vente en DIY (Do It Yourself).

« Je propose des coffrets prêts à créer pour des artisans, des créateurs et des passionnés de décoration, qui peuvent ainsi réaliser eux-mêmes leur abat-jour. » La question de l'ouverture d'une boutique se pose aujourd'hui. Peut-être le prochain pas. En at-



Éponine Lutz, dirigeante de l'entreprise.

tendant, la Maison Cossettini compte sur son site web, avec la vente en ligne, et sur ses partenaires pour continuer à réinventer l'art de l'abat-jour.



DÉVELOPPEZ ET OPTIMISEZ VOTRE VISIBILITÉ AVEC LE MAGAZINE ÉCONOMIQUE DES ENTREPRISES DE LA CÔTE D'AZUR

Adressez un LECTORAT LOCAL, à FORT POUVOIR DÉCISIONNAIRE :

Dirigeants économiques du 06 (PME/ PMI, groupes, commerçants...)

- des secteurs de l'industrie (26%)
- des services (55%)
- de la construction (13%)
- du commerce (6%)

Réservez votre espace auprès de Gersende GIORDANO - 04 93 13 75 73

RÉFORME

FACTURATION ÉLECTRONIQUE : CE QUI VA VRAIMENT CHANGER POUR LES COMMERÇANTS

Obligatoire dès septembre 2026, la facturation électronique s'applique à l'ensemble des entreprises françaises, y compris aux commerces de proximité. Cette réforme vise à moderniser les échanges entre entreprises, à simplifier les obligations administratives et à renforcer la lutte contre la fraude à la TVA. Pour les commerçants, l'enjeu est avant tout de comprendre ce qui va évoluer concrètement dans leurs pratiques quotidiennes. L'essentiel en sept graphiques. Notre conseil : **AN-TI-CI-PER !**



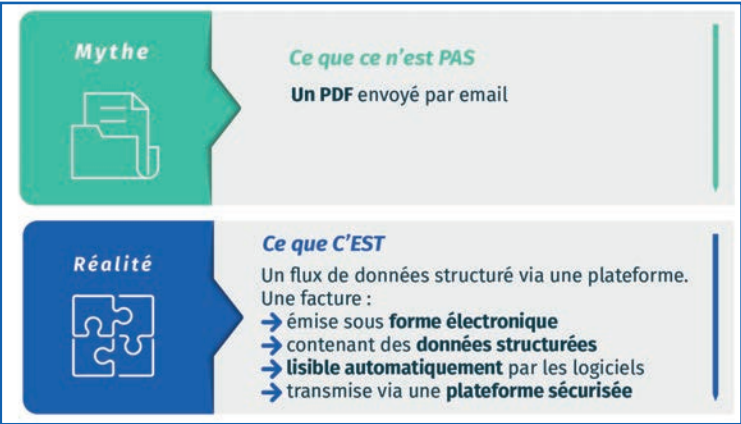
QUI EST CONCERNÉ PAR LA RÉFORME ?

La réforme de la facturation électronique concerne l'ensemble des entreprises soumises à la TVA, quelle que soit leur taille ou leur activité.

Commerçants, artisans, indépendants, professions libérales ou micro-entrepreneurs : tous sont concernés, dès lors qu'ils réalisent des opérations entrant dans le champ de la TVA.

FACTURE ÉLECTRONIQUE : DE QUOI PARLE-T-ON ?

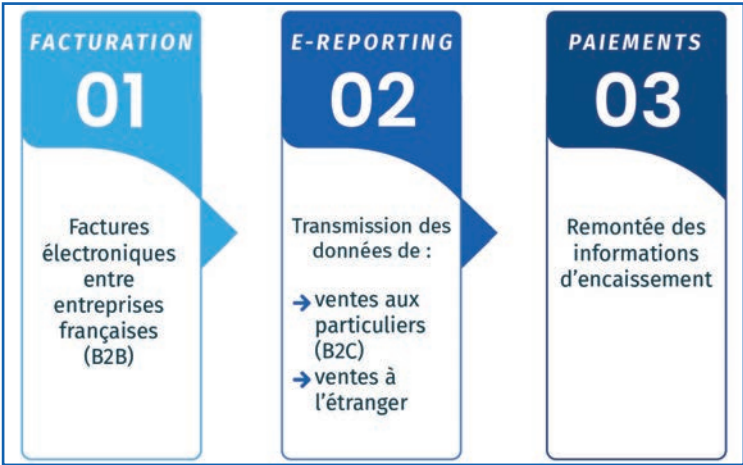
Contrairement à une idée reçue, une facture électronique n'est pas un simple PDF envoyé par e-mail. Il s'agit d'un fichier contenant des données structurées, lisibles automatiquement par les logiciels, et transmis via une plateforme sécurisée. Le document reste consultable, mais ce sont surtout les données qu'il contient qui permettent l'automatisation et la conformité réglementaire.



AVANT		APRÈS
→ Factures papier	SIMPLIFICATION	→ Factures électroniques standardisées
→ PDF envoyés par mail		→ Transmission automatique
→ Saisies manuelles multiples	STANDARDISATION	→ Données fiables et tracées
→ Erreurs, doublons, pertes de documents		→ Une seule saisie
→ Temps perdu en gestion administrative	SÉCURISATION	→ Gain de temps et de sécurité

POURQUOI UNE RÉFORME DE LA FACTURATION ?

Aujourd'hui, les entreprises utilisent encore des modes de facturation très différents : papier, PDF, e-mail... Cette diversité entraîne des saisies multiples, des erreurs et une perte de temps importante. La facturation électronique vise à simplifier ces pratiques en standardisant les échanges : une facture unique, transmise automatiquement, sécurisée et directement exploitable par les outils de gestion et de comptabilité.



LES 3 PILIERS DE LA RÉFORME

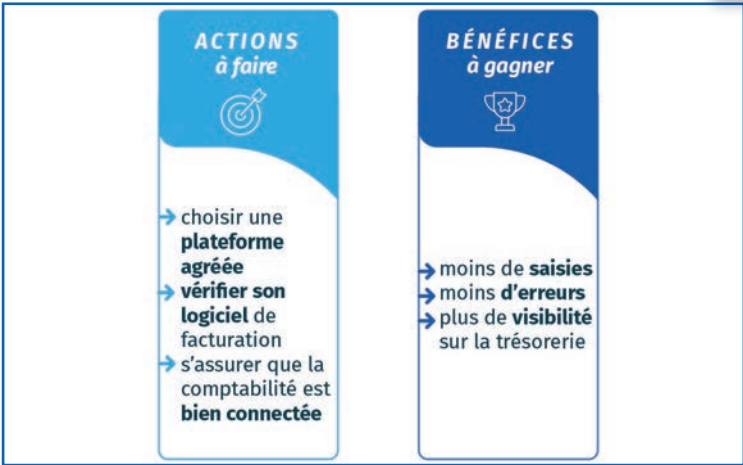
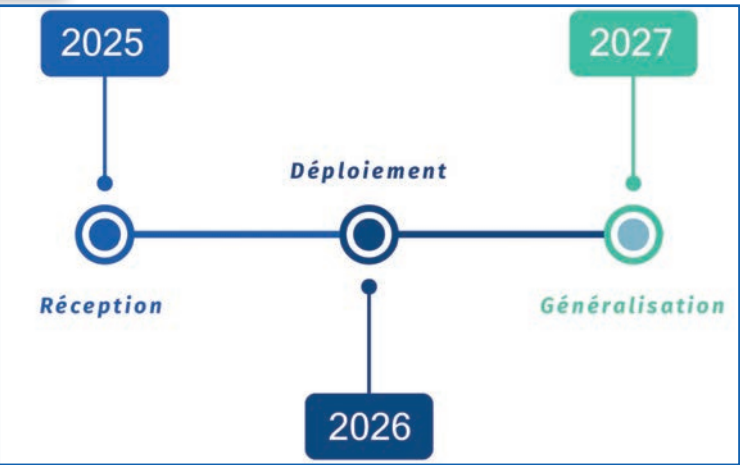
01 - S'applique à toutes les opérations commerciales réalisées entre des assujettis à la TVA établis en France, y compris les franchisés en base, (B2B) et la transmission des données de facturation à l'administration.

02 - S'applique aux opérations réalisées avec un non-assujetti et UE ou hors UE (B2B international).

03 - S'applique uniquement aux opérations dont l'exigibilité de la TVA est l'encaissement (par exemple les prestations de services, les acomptes, etc...) et ce quelle que soit la nature du client.

LE CALENDRIER DE MISE EN ŒUVRE

La mise en œuvre de la facturation électronique est progressive. Toutes les entreprises devront d'abord être en mesure de recevoir des factures électroniques, avant d'être progressivement concernées par l'obligation d'émission et de transmission des données. Ce calendrier laisse le temps aux entreprises de s'organiser et d'anticiper les changements.



COMMENT SE PRÉPARER SIMPLEMENT ?

Se préparer à la facturation électronique consiste avant tout à s'équiper des bons outils : choisir une plateforme agréée, vérifier la compatibilité de son logiciel de facturation et connecter sa comptabilité. Cette anticipation permet non seulement d'être en conformité avec la réglementation, mais aussi de gagner du temps, de réduire les erreurs et d'améliorer le suivi de son activité.

LE RÔLE DES PLATEFORMES AGRÉÉES

La plateforme agréée joue un rôle central dans le dispositif. Elle assure la transmission sécurisée des factures, la communication des données fiscales, le suivi des statuts de facture et la connexion avec les outils de gestion et de comptabilité. Elle agit comme un intermédiaire de confiance entre le commerçant, ses clients et l'administration.



Retrouvez toutes les informations sur la facturation électronique sur : www.impots.gouv.fr/professionnel/je-decouvre-la-facturation-electronique



GRANDS RENDEZ-VOUS

MICE & LEISURE 2026 : DESTINATION SUCCÈS !

Trois cents participants, neuf cents rendez-vous en face à face, plus de quarante donneurs d'ordres publics et privés... la convention d'affaires tourisme organisée par la CCI s'impose comme un rendez-vous incontournable.

Partenaire

1 - Christelle Depelsemacker, Responsable filière tourisme et Iliona Seguin, Communication (g.) (Crédit Agricole Provence Côte d'Azur) : « Nous sommes partenaires depuis de nombreuses années sur la filière tourisme au Crédit Agricole Provence-Côte d'Azur, et nous accompagnons la Place Business MICE & Leisure depuis sa création. Être présents sur cette convention nous permet de détecter les nouvelles offres du territoire et de proposer à nos collaborateurs et à nos clients des événements toujours plus innovants. Le bilan est très positif : nous avons enregistré de nombreux rendez-vous, preuve de la richesse et du dynamisme de l'offre sur la destination. »

Sponsors

2 - Flora d'Amore, Chef de projet (We Ateam) : « C'est ma deuxième participation et je suis toujours ravie d'être partenaire. Ce salon me permet de valoriser nos valeurs, mais surtout de rencontrer de nouveaux clients et de retrouver des partenaires avec lesquels nous travaillons déjà. C'est un vrai moment d'échange, humain et professionnel, qui renforce notre ancrage local. L'an dernier, j'ai généré de nouveaux projets concrets, et j'attends la même dynamique cette année. »

3 - Sébastien Chaudat, PDG (Cyber ID) : « En tant que sponsor, je suis très satisfait de la qualité des échanges et de l'organisation, encore plus fluide que l'an dernier. Les rendez-vous sont pertinents et plusieurs suites concrètes sont déjà programmées. Le format favorise une vraie maturité des échanges, tout en laissant place à la pédagogie lorsque nécessaire. L'énergie globale est excellente et le retour sur investissement est clairement au rendez-vous. »

4 - Charles-Maxence Aulen, DG, et Cédric Savali, Directeur d'exploitation (g.) (Groupe Protector) : « Nous participons au salon en tant que sponsors afin de faire connaître notre savoir-faire et d'échanger avec les acteurs de l'événementiel. Même si les premiers contacts sont plus progressifs, les échanges sont constructifs et ouvrent des pistes de synergies. Cette présence renforce notre visibilité et notre inscription dans la dynamique du territoire. »

Donneurs d'ordres

7 - Sophie Dawandeler & Gwenaëlle Chochoy (g.), Assistantes de direction (SBM Offshore) : « Nous sommes venues pour renouveler nos idées et développer de nouveaux contacts. La richesse des échanges est très stimulante. Nous avons identifié plusieurs partenaires intéressants et repartons avec de nouvelles pistes pour diversifier nos propositions internes. »

6 - Dorina Gebhardt, Directrice, (Phileas France) : « J'ai été invitée à participer pour découvrir les prestataires du territoire et je suis ravie de cette opportunité. L'accueil est très professionnel et chaleureux. Je ressens une vraie montée en qualité et en diversité des offres par rapport aux années précédentes. J'ai le sentiment de redécouvrir la région à travers ses acteurs. »

Offreurs de solutions

8 - Marine Bargigli, Responsable commerciale et Haude Campanella responsable événementielle (g.) (Gusto Family) : « En une seule après-midi, je maximise ma prospection avec des rendez-vous très ciblés et qualifiés. J'y gagne en visibilité et en efficacité commerciale. Grâce à ce salon, nous avons fidélisé des clients importants et signé de beaux projets. C'est un événement qui génère de vrais résultats. »

8 - Nathalie Leduc, Représentante plateforme (1001 Salles Pro) : « Je suis très agréablement surprise par la fluidité de l'organisation. La prise de rendez-vous est simple et efficace, ce qui permet d'avoir rapidement des échanges qualitatifs. En quelques minutes seulement, j'ai déjà eu des contacts intéressants. L'ambiance est vraiment très professionnelle et prometteuse pour la suite de la journée. »

9 - Mathilde Maurice, Chargée de communication et marketing (Nice Pam Hôtel) : « J'ai rencontré des partenaires intéressants et pris des rendez-vous pour approfondir les discussions. Le format est très enrichissant car il permet de croiser des univers différents et de créer rapidement du lien. C'est une expérience que je recommanderais sans hésiter. »

PAROLE D'ÉLU

Charles Galbois, Vice-Président Délégué en charge du Tourisme

« Cette année, ce sont plus de 40 acheteurs, venus de Paris et de notre territoire maralpín, et 150 offreurs de solutions réunis, pour un total de plus de 900 rendez-vous d'affaires. Ces chiffres traduisent le dynamisme et l'attractivité de notre filière et le succès de cet événement devenu essentiel pour le tourisme et le MICE, avec plus de 65% de taux de réinscription des prestataires de services. Merci de votre fidélité. »

Au-delà des rencontres business, cette convention est un temps fort pour prendre le temps d'échanger sur nos enjeux communs, partager entre pairs nos expériences, confronter nos pratiques et avancer collectivement sur les problématiques qui structurent l'avenir de notre secteur. Le tourisme est un pilier majeur de l'économie régionale, créateur de valeur et d'emplois, été comme hiver et un levier fondamental pour l'attractivité du territoire. »

ASSOCIATION



De g. à drt. : Lionel Dolciani (Md Aluminium), Julia Cardoso (L'Artelier), Kelly Alunni (Azur Fêtes), Cynthia Guittard (Meubles Molinello), Gérard Taride (Pure Design), Sandra Amerio (ACD Contraste), Grégoire Millo.

CAP TRINITÉ, UNE ÉNERGIE COLLECTIVE AU SERVICE DE L'ATTRACTIVITÉ ÉCONOMIQUE LOCALE

Cette association commerciale incarne une nouvelle dynamique entrepreneuriale à La Trinité.

« On a créé cette association pour essayer de trouver une vraie synergie entre les entreprises de La Trinité. Il y a près de 300 entreprises sur la commune, mais elles se connaissent peu », explique Cynthia Guittard, présidente de Cap Trinité et membre élue CCI à la Commission Commerce.

L'objectif est clair : favoriser les rencontres, encourager les échanges entre professionnels et affirmer que La Trinité est un territoire où il fait bon entreprendre. « La Trinité est souvent perçue comme un espace de passage. Nous montrons qu'il s'y passe des choses, qu'il y a des entreprises qui y travaillent tous les jours. »

Dès sa création, Cap Trinité s'est construite autour d'un bureau représentatif de la diversité économique locale, réunissant des acteurs du commerce, de la restauration, de l'artisanat, de l'événementiel ou encore de la création. Aujourd'hui, l'association rassemble un peu plus de 40 adhérents, tous secteurs confondus. « C'était essentiel pour nous d'avoir tous les corps de métiers. Si un commerçant cherche un plombier ou un électricien, il doit le trouver au sein de l'association. » Une approche pragmatique qui séduit. La première soirée de lancement a réuni près de 80 participants. Depuis, l'activité de Cap Trinité s'organise à travers des visites d'entreprises, des petits-déjeuners mensuels organisés chez les adhérents, ou encore des temps de rencontres informels

dans lesquels... « Il n'y a pas de discours pompeux. On se retrouve, on échange, on apprend à se connaître ». Parmi les actions menées, l'association a récemment organisé un afterwork consacré à la gestion des déchets, avec l'intervention d'une conseillère de la CCI Nice Côte d'Azur. Une soirée très concrète, qui a permis de sensibiliser les entreprises aux obligations réglementaires mais aussi aux opportunités offertes par l'économie circulaire. « On a parlé de réemploi, de mutualisation, de partage. Des sujets qui montrent que la gestion des déchets peut être une source de valeur. »

Ce soutien de la CCI aux associations commerciales devrait prochainement se concrétiser par une subvention destinée à financer un projet original : la réalisation de courts films de présentation pour les entreprises adhérentes. « L'idée, c'est que chaque société ait son film, qu'elle puisse le diffuser sur ses réseaux. Ce serait une image positive pour elle, et un outil offert par l'association. » Une manière innovante de valoriser le tissu économique local et de renforcer la visibilité collective de Cap Trinité.

À plus long terme, l'ambition reste la même : faire parler de La Trinité et attirer de nouvelles entreprises. « Plus on parlera de nous, plus la commune deviendra attractive. Les infrastructures ont évolué, maintenant il faut redynamiser le centre-ville et donner envie à de nouveaux commerçants de s'installer. »



DESTINATION D'EXCELLENCE : CAP SUR LE TOURISME DE DEMAIN

PERFORMANCE

Nouveau repère national, ce label redéfinit les standards du tourisme autour de l'expérience client, de l'écoresponsabilité et de l'accessibilité.

Créé au 1er mai 2024 et destiné à remplacer progressivement le label Qualité Tourisme d'ici fin 2026, le label Destination d'Excellence élève le niveau d'exigence en matière de parcours client, tout en intégrant pleinement les enjeux d'écoresponsabilité et d'accessibilité. Un changement de référentiel qui ne se limite pas à une reconnaissance symbolique, mais qui engage les établissements dans une dynamique d'amélioration continue, au service de l'attractivité des territoires.

Un accompagnement taillé sur mesure pour sécuriser la démarche

Consciente de la complexité et des enjeux de cette labellisation, la CCI propose aux entreprises touristiques un parcours d'accompagnement complet, pensé pour sécuriser chaque étape du processus. De l'inscription au passage en commission nationale, les professionnels bénéficient d'un appui méthodologique, technique et opérationnel. Pré-audit sur site, remise d'un kit Destination d'Excellence, élaboration d'un plan d'actions personnalisé, préparation à l'audit et à la visite client mystère : la CCI joue un rôle de facilitateur et de partenaire de confiance, permettant aux établissements de monter en compétence et de répondre durablement aux exigences du label.

Qualité, environnement, accessibilité : une vision globale du tourisme de demain

Le référentiel Destination d'Excellence repose sur deux piliers indissociables : la qualité de l'expérience client et l'engagement écoresponsable. À cela s'ajoute un socle renforcé sur l'accessibilité, tant dans l'information des publics que dans

l'accueil des personnes en situation de handicap. En accompagnant les hébergeurs (hôtels, hôtels de plein air, résidences de tourisme, villages vacances, chambres d'hôtes), restaurateurs, visites d'entreprise, ports de plaisance, VTC ou encore prestataires d'activités sportives et de loisirs, caueaux et points de vente, la CCI, contribue à structurer une offre touristique plus responsable, plus lisible et plus compétitive, en phase avec les attentes des visiteurs et les évolutions réglementaires. Au-delà du label, la démarche Destination d'Excellence constitue un levier stratégique pour

les entreprises : différenciation sur le marché, renforcement de la crédibilité, fidélisation de la clientèle, mobilisation des équipes autour d'un projet fédérateur, maîtrise des consommations énergétiques et anticipation des normes à venir.

Pôle Tourisme
Audrey Bianchi
Responsable Filière Tourisme
Tél. 06 29 47 01 02
Audrey.bianchi@cote-azur.cci.fr



LE PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT AVEC LA CCI NICE CÔTE D'AZUR



ANTIBES : LES PORTS VAUBAN ET GALLICE POURSUIVENT LEUR TRANSFORMATION

Aménagements, modernisation et intégration environnementale : les chantiers sur les ports Vauban et Gallice marquent une nouvelle étape dans la stratégie de valorisation du patrimoine portuaire antibois.

Au port Vauban, dans le cadre du vaste programme de transformation engagé, le quai Merli connaît une évolution majeure afin de renforcer sa structure et être réhabilité dans le cadre du projet architectural. La démolition du quai existant est achevée depuis la fin du mois de novembre, après la découpe des éléments et leur grutage. Les ancrages de la future structure ont été réalisés dans le courant du mois, parallèlement à l'installation des réseaux d'eaux pluviales et des décanteurs. Les travaux préparatoires à la fabrication de la nouvelle poutre sont également engagés. La livraison complète de l'ouvrage demeure prévue pour la fin du mois de mars.

Le projet prévoit par ailleurs le maintien de 30 places de stationnement, la mise en place d'un nouveau réseau d'eau potable et le déploiement d'un réseau de distribution électrique modernisé. Il comprend également la reprise complète des organes d'amarrage, l'installation d'un réseau d'évacuation des eaux pluviales équipé de décanteurs ainsi que l'implantation de nouvelles bornes d'alimentation pour les navires. La modernisation du port Vauban se poursuit dès mars 2026 avec le lancement de la phase 3 du projet, pour une durée de deux ans. Celle-ci concernera l'Anse Saint-Roch et prévoit la construction de quatre nouveaux bâtiments : le bâtiment Saint-Roch, un point propre, le bâtiment APPA et le bâtiment SRA.

Au-delà des infrastructures destinées à la plaisance, le projet de modernisation intègre des aménagements pour les pêcheurs. Ces travaux viseront à améliorer les conditions de travail et à faciliter la commercialisation des produits de la pêche, avec notamment la réorganisation des caissons à filets, l'installation d'un étal de vente fixe abrité par une pergola, ainsi que la mise en place de mesures destinées à renforcer la sécurisation du matériel.

Port Gallice : nouvelle étape de modernisation pour le confort de tous

La transformation du port Gallice se poursuit et entre aujourd'hui dans sa phase finale avec l'achèvement de plusieurs chantiers structurants, alliant modernisation des équipements, amélioration des usages et intégration environnementale. Après le quai Ouest, le quai Est a bénéficié d'un réaménagement complet selon les mêmes principes. Les revêtements ont été entièrement renouvelés et les équipements modernisés, notamment les bornes de distribution électrique et les points propres, renforçant ainsi la fonctionnalité du site pour les usagers. Dans le même temps, des dispositifs en faveur de la transition écologique ont été déployés. Les places de stationnement du quai Est sont désormais végétalisées grâce à un système de noues paysagères. Ces fossés plantés permettent de collecter les eaux pluviales, de désimperméabiliser les sols et d'assurer une irrigation naturelle de la végétation, contribuant à une meilleure gestion des ressources et à l'intégration paysagère du port. Autre chantier majeur : la finalisation des travaux sur la jetée principale. La portion comprise

entre les postes 39 et 65 a été entièrement rénovée, complétant une première phase déjà réalisée. Les interventions ont porté sur la refecton des revêtements, la modernisation des bornes de distribution des fluides, l'amélioration des points propres et la mise en place d'un nouveau réseau de récupération des eaux pluviales. Enfin, l'entrée véhicule du port a fait l'objet d'un réaménagement visant à améliorer la lisibilité et le confort des circulations. Les trottoirs piétons ont été élargis, les éléments obsolètes supprimés et les perspectives dégagées à l'arrivée sur le site. Un cheminement piéton a également été créé au cœur du jardin Baudoin, offrant une alternative plus agréable au trottoir routier existant. L'ensemble de ces opérations marque l'achèvement du programme d'investissements prévu dans le cadre de la délégation de service public confiée par la Ville d'Antibes à la société Gallice 21, illustrant une ambition de transformation et de valorisation du port.

**En haut : Anse Saint-Roch (Vauban) : la construction de quatre nouveaux bâtiments (Saint-Roch, point propre, APPA et SRA.)
Ci-dessous : Au Port Gallice, les places de stationnement du quai Est sont désormais végétalisées grâce à un système de noues paysagères.**





CAMPUS SUD DES MÉTIERS : UN ESPACE POUR SÉCURISER TOUS LES PARCOURS

FORMATION

Au cœur du Campus Sud des Métiers, l'Espace Accompagnement des Parcours (EAP) accompagne chaque année plus de 2 000 personnes dans leurs choix d'orientation, d'évolution et de reconversion professionnelle.

Dans un contexte où les trajectoires professionnelles sont de moins en moins linéaires, l'EAP offre un levier à tous les publics (salariés, indépendants, porteurs de projets de création d'entreprise, demandeurs d'emploi, alternants, scolaires ou étudiants) via une offre de service spécifique. Les accompagnements sont ainsi personnalisés, modulables et évolutifs. Chacun peut y construire son projet à son rythme, en fonction de ses besoins et de son degré de maturité. « *Un parcours professionnel se construit à la carte, mais aussi comme un ensemble cohérent, adapté aux besoins et aux projets de chaque personne* », explique Karine Laredo, responsable de l'Espace Accompagnement des Parcours au Campus Sud des Métiers. « *Le point d'entrée se fait par le Conseil en Évolution Professionnelle (CEP). C'est un moment clé où l'on vient poser sa problématique, prendre du recul, se questionner, trouver des solutions, être accompagné dans son chemin professionnel. Lorsque le projet nécessite de travailler plus en profondeur, d'aller plus loin, un bilan de compétences peut être envisagé. À l'issue de ce bilan, des préconisations permettent d'orienter concrètement la suite du parcours.*

« Un parcours professionnel se construit à la carte, mais aussi comme un ensemble cohérent, adapté aux besoins et aux projets de chaque personne. »

Karine Laredo, responsable de l'Espace Accompagnement des Parcours au CSM

Mais chaque situation est différente. Il est bien évidemment tout à fait possible de mobiliser uniquement un CEP, un Bilan de Compétences, une Validation des Acquis de l'Expérience (VAE), un Mini-Stage ou encore, pourquoi pas, un accompagnement à la Fonction Tutorale. Certains parcours se dénouent en une seule étape, tandis que d'autres en combinent plusieurs dispositifs. »

Conseil en Évolution Professionnelle, point d'entrée et fil conducteur du parcours
Gratuit, confidentiel et accessible à tous les actifs de droit privé, le Conseil en Évolution Professionnelle (CEP) constitue très souvent la première étape, la porte d'entrée, d'un accompagnement. Celui-ci permet de faire le point sur sa situation professionnelle, d'explorer de nouvelles perspectives, d'envisager une reconversion, une montée en compétences, une formation ou un projet de création d'entreprise. Accompagné par un conseiller, chacun prend le temps d'analyser ses compétences, ses motivations, ses contraintes et ses opportunités afin de construire ensemble un vrai projet réaliste, à la fois sécurisé et durable.

Le Bilan de Compétences pour structurer, valider et sécuriser son évolution

Lorsque le projet nécessite un travail plus approfondi, le Bilan de Compétences permet d'identifier précisément ses intérêts, ses valeurs, ses motivations, ses aptitudes et compétences mobilisables ainsi que ses axes de développement. Destiné aux salariés et aux demandeurs d'emploi, il se déroule sur plusieurs semaines et donne lieu à une synthèse confidentielle qui sert de feuille de route opérationnelle. Fort de plus de vingt ans d'expérience, l'EAP s'appuie sur une équipe pluridisciplinaire et un accompagnement individualisé, garantissant la qualité, la neutralité et la confidentialité de la démarche.

La VAE pour faire reconnaître son expérience et valoriser ses compétences

La Validation des Acquis de l'Expérience permet d'obtenir un diplôme, un titre ou une certification en valorisant les compétences acquises tout au long de son parcours professionnel ou personnel. Chaque candidat bénéficie d'un accompagnement méthodologique, rédactionnel et de préparation à l'oral, alternant temps collectifs et suivi individuel. La VAE constitue un levier majeur qui permet de sécuriser une trajectoire, légitimer une évolution professionnelle, renforcer son employabilité et faciliter une mobilité interne et même externe.

Former les tuteurs pour sécuriser et professionnaliser l'alternance

L'EAP propose une formation courte dédiée à la fonction tutorale afin d'accompagner les entreprises dans la transmission des compétences clés. En deux jours, les participants apprennent à structurer leur rôle, identifier les situations apprenantes, transmettre efficacement, manager les nouvelles générations et traduire un référentiel en situations apprenantes grâce à l'IA. Cette professionnalisation contribue à la qualité des parcours en alternance, à pérenniser les compétences clés de l'entreprise et à la valorisation des savoir-faire internes.

Mini-Stages pour éclairer les choix d'orientation et limiter les ruptures des parcours en alternance.

Destinés aux collégiens, lycéens et étudiants, les mini-stages permettent de découvrir un métier en immersion sur une courte durée, au plus près de la réalité du terrain. Cette expérience concrète favorise une meilleure compréhension des environnements professionnels, aide à confirmer ou réajuster un projet et contribue à sécuriser les parcours d'orientation, en limitant les erreurs et les ruptures de trajectoire.

La Nuit de l'Orientation, un rendez-vous pour construire son avenir

Organisée par la CCI Nice Côte d'Azur, au sein du Campus Sud des Métiers, la Nuit de l'Orientation réunit sur un même espace-temps tous les acteurs de l'orientation. Avec plus de 2000 visiteurs et 180 professionnels chaque année, au mois de novembre, jeunes, familles et personnes en reconversion se retrouvent autour d'un événement gratuit et accessible à tous. Tests d'intérêts métiers, entretiens avec des conseillers d'orientation, coaching, conférences, espaces de démonstration métiers et rencontres avec des professionnels permettent d'explorer concrètement les possibilités, d'ouvrir le champ des possibles et de construire un projet d'avenir de manière éclairée et progressive.

eap@cote-azur.cci.fr
04 93 13 74 51
Campus Sud des Métiers
13, Avenue Simone Veil à NICE



TEMOIGNAGE

Ludivine Pellegrino : « Quand on est bien accompagné et que la réussite est au bout du chemin, on a envie d'aller plus loin. »

« J'avais envie d'évoluer, de faire autre chose, mais je ne savais ni comment m'y prendre ni par où commencer. J'ai été accompagnée par l'Espace Accompagnement des Parcours, d'abord dans le cadre du Conseil en Évolution professionnelle, puis d'un Bilan de Compétences qui m'a permis d'engager une VAE. Grâce à ces accompagnements, j'ai pu structurer mon projet, lever mes doutes et avancer étape par étape pour enfin me lancer. Cet accompagnement m'a permis d'obtenir un bac pro commerce, puis un BTS MCO via la VAE, et enfin un titre professionnel Formateur Professionnel d'Adultes, que j'ai validé après ma formation via le Projet de Transition Professionnelle. J'ai mobilisé mon CPF pour financer mon accompagnement VAE ce qui a été essentiel pour ne pas me sentir seule face à la complexité du parcours. Quand on est bien accompagné et que la réussite est au bout du chemin, on a envie d'aller encore plus loin et le Conseil en Évolution Professionnelle a précisément cette fonction. Ma conseillère m'a suivie tout au long de mes démarches et m'a accompagnée dans ma transition professionnelle post VAE.

Ensemble, nous avons construit un nouveau projet : devenir formatrice pour adultes. J'ai été accompagnée dans toutes les démarches, le montage du dossier, les recherches de centres

de formation, mais aussi dans mes questionnements et mes moments de doute. Mon dossier a finalement été accepté et je suis aujourd'hui en formation, avec un financement via Transition Pro PACA. Ce que j'ai particulièrement apprécié, c'est la possibilité d'avancer à mon rythme, sans obligation, en prenant des rendez-vous réguliers, en dehors de mes heures de travail et quand nécessaires pour moi.

Les échanges ont été bienveillants et très rassurants. Les conseillères m'ont aidée à clarifier mes idées, à sécuriser chaque étape, mais aussi à oser rêver plus grand. Elles m'ont poussée à aller plus loin que ce que j'aurais imaginé seule. L'accompagnement VAE a également été très riche humainement. Les temps collectifs m'ont permis d'échanger avec d'autres personnes, de m'entraîner pour le passage devant le jury, de prendre confiance en moi. Moi qui suis très timide, cela m'a aidée à m'exprimer. Aujourd'hui, je suis toujours en poste au sein de mon entreprise en tant que régulatrice, et j'anime également des modules de formation pour les étudiants ERTV^{**}. Cette transition progressive me permet de construire sereinement mon nouveau projet professionnel.

*Management commercial opérationnel

**Exploitant Régulateur Transport Routier Voyageurs

NICE SPORT & GAMES : LE JEU COMME PROJET D'ENTREPRISE

LOISIRS

Transformer une envie en concept viable : c'est le défi relevé par Allan Delaunay qui a créé, en cœur de ville, un lieu de loisirs inédit et durable.

Arrivé à la trentaine et après 6 année dans la finance à Monaco, Allan Delaunay, voulait créer sa propre entreprise et rêvait d'ouvrir un parc à trampolines. Pour initier son projet, il a suivi en 2024 une session « 5 jours pour entreprendre » de la CCI Nice Côte d'Azur, programme rebaptisé depuis « Identifier les points-clés pour un projet réussi. »

Ce qui s'est avéré être une bonne idée. « La CCI m'a permis de fixer le projet. Le trampoline park, qui nécessite de disposer de grandes surfaces, n'aurait pas économiquement fonctionné en centre-ville. Dans le domaine des jeux et des loisirs, il m'a été préconisé de faire plus petit avec une salle d'arcade. D'autant plus qu'il

n'en existait pas encore à Nice. Un objectif a été fixé : pérenniser le projet en augmentant le chiffre d'affaires à travers des jeux de bonne qualité et en privilégiant la clientèle locale (mariages, anniversaires, séminaires...). »

Des conseils sages. « La CCI m'a permis de partir d'un bon pied. La session que j'ai suivie m'a mis en relation avec des experts pour bâtir un business plan, régler les questions administratives et juridiques. Après différentes recherches et visites, j'ai pu trouver, en février 2025, un local superbe-ment placé en cœur de ville, à deux pas de la gare Thiers : 160 m² sur deux étages, brut de béton. Après un réaménagement complet, j'ai pu ouvrir, en juin 2025, la salle



Allan Delaunay, dans son aire de jeux...

Nice Sport & Games. » Dans un même lieu ont été rassemblés des jeux « physiques » (baby-foot, air hockey, fléchettes, billard, flipper) et des jeux vidéo (e-sport grand public), avec en bonus un karaoké (privatisable). Chaque salle offre un univers distinct. En bas, les jeux d'arcade s'adressent plutôt aux enfants et adolescents. À l'étage, les jeux de bar classiques (fléchettes, billard, baby-foot... et même une borne d'arcade rétro avec plus de 1 000 jeux disponibles) ciblent davantage les adultes. Et pour tout le monde,

Allan Delaunay a choisi un concept « free play » inédit, qui permet de jouer à volonté sur un tarif unique. Pour 15 euros, les visiteurs, jeunes ou adultes, ont accès à tous les jeux pendant une heure, avec un prix dégressif sur les heures suivantes. La formule a fait mouche. Nice Sport & Games s'est imposé pour les anniversaires d'enfants, attire une clientèle familiale en journée et des joueurs plus âgés le soir, et fait le plein les week-ends. Après sept mois d'activité, de quoi rassurer sur la pérennité du projet.

Commerçants Restaurateurs Hôtels indépendants Prestataires de services Professions libérales

Simplifiez la mise en conformité accessibilité de votre établissement recevant du public de 5^e catégorie

Bénéficiez d'un accompagnement personnalisé :

- Un diagnostic accessibilité de votre établissement
- Des conseils personnalisés pour répondre aux obligations réglementaires (Cheminelements, circulations, accès PMR, signalétique)
- La rédaction conjointe des dossiers administratifs (Cerfa, notice d'accessibilité, plan cadastral...)

Pour + d'infos



Au cœur de votre histoire

NÉGOCE

Négoce de vêtements professionnels et EPI
CA : 1.100.000 € - Prix : 1.000.000€ Réf. PAC255640C
Effectif : 3
Cède parts sociales. Plus de 20 ans d'ancienneté. Zone d'intervention : PACA. Clientèle fidèle et diversifiée composée en majorité de professionnels ainsi que des particuliers et de collectivités. Réponse aux A.O.

COMMERCE

Boutique linge maison - Nice
CA : 400.000€ Prix : 220.000€ Réf. PAC262082C
Effectif : 2
Cause départ à la retraite, cède fonds de commerce d'une boutique de linge de maison avec un univers Premium, dans le centre-ville de Nice depuis 1990. Surface de vente 50m² et réserve de 50m².

Fabrication et vente de produits énergétiques
Prix : 50.000 € Réf. PAC261414C
Cède les actifs d'une entreprise de fabrication et vente de produits énergétiques : site e-commerce, recettes, machines, logistique et bail.

Site internet de vente de vêtements pour bébés
CA : 40.000 € - Prix : 95.000€ Réf. PAC259021C
Cède Pepites.co, un site internet spécialisé dans la vente de vêtements éthiques pour bébés et accessoires de puériculture, créé il y a 3 ans.

Bijouterie - Nice
Prix : 109.000 € Réf. PAC259587C
Cède fonds de commerce d'une bijouterie situé sur un emplacement numéro 1 à Nice. Bail tout commerce, 25m².

Papeterie - Nice centre
Prix : 150.000 € Réf. PAC254354C
Changement de région cède fonds de commerce, avec possibilité d'acheter les murs commerciaux. Situé en centre-ville de Nice. Bonne rentabilité. Superficie : 51 m², réserve 17 m², vitrine 20ml.

Quincaillerie - Menton
CA : 200 000 € - Prix de cession : 100 000 € Réf. PAC260951C
Cède le fonds de commerce d'une quincaillerie créé il y a plus de 15 ans. La clientèle est locale. Surface : 85 m². Bail tous commerce hors restauration.

Bar Tabac FDJ - Tende
CA : 165 000 € - Prix : 155 000 € Réf. PAC262902C
Cause retraite, cède le fonds de commerce d'un bar tabac ouvert depuis 1996 situé au centre du village de Tende. Surface de vente 90 m² avec réserves et cave ainsi qu'une terrasse de 75 personnes. Il n'y a pas d'effectif à reprendre.

HÔTELLERIE / RESTAURATION

Restaurant - Antibes
CA : 450.000€ - Prix : 400.000€ Réf. PAC262029H
Effectif : 6
Cède le fonds de commerce d'un restaurant situé dans la zone piétonne du vieil Antibes, sur un emplacement privilégié. Surface : 36m² et une terrasse. Licence IV.

Restaurant - Nice
CA : 165.000€ - Prix : 155.000€ Réf. PAC261153H
Effectif : 1
Cède le fonds de commerce d'un restaurant convivial situé à Nice, ouvert depuis plus de 11 ans et bénéficiant d'une clientèle locale fidèle. Surface : 45m², 20 couverts en intérieur et 6 couverts en terrasse.

Restaurant - La Colle-sur-Loup
CA : 80.000 € - Prix : 480.000 € Réf. PAC259112C
Cède murs et fonds de commerce d'un restaurant situé en plein cœur de La Colle-sur-Loup. Surface 45m², nombre de couverts : 44.

Meublé de tourisme (avec l'immobilier) - Nice
CA : 150.000 € - Prix : 1.698.000 € Réf. PAC257060H
Effectif : 0
Départ à la retraite, cède parts sociales. Villa Belle Époque de 265 m² au cœur de Nice, dans un quartier prisé, bien desservi par tramway et gare. Divisée en 8 T2 Duplex lumineux, style mini-loft, sur 3 niveaux, la villa est entourée d'un jardin paysager avec terrasses (terrain de 454 m²). Autorisation permanente en meublés touristiques, exploité pendant 6 mois de l'année, avec un minimum de nuitées. Potentiel de développement important en étant exploité à l'année, avec un chiffre d'affaires prévisionnel pouvant atteindre 300.000 €.

Bar restaurant Licence IV - Saint Martin du Var
CA : 500.000 € - Prix : 450.000 € Réf. AC256160H
Effectif : 5 (dont 2 dirigeants)
Cède fonds de commerce situé sur la place du village. Capacité 70 couverts à l'intérieur et 50 en terrasse. Vendu clé en main.



Pour réussir votre cession/reprise, rendez-vous en p. 10 pour lire notre dossier consacré à la transmission d'entreprise.

Offre de restauration pour le déjeuner
CA : 590.000 € - Prix : 440.000 € Réf. PAC253695H
Effectif : 7
Retraite, cède fonds de commerce composé d'un restaurant et un snack avec une activité supplémentaire de traiteur sans service. Idéalement situés dans une zone d'activité dynamique et dense, peu de concurrents.

SERVICES

Fabrication et vente de décoration et signalétique
CA : 350.000 € - Prix : 70.000 € Réf. PAC262143C
Effectif : 2
Cède fonds de commerce. Clientèle fidèle composée de grands comptes, commercialisation sur l'ensemble du territoire national et DROM. Référencement auprès de nombreuses enseignes de la grande distribution. 2 salariés autonomes et expérimentés.

Service à domicile personnes âgées et handicapées
CA : 1.600.000 € - Prix : 1.100.000 € Réf. PAC261768P
Effectif : 50
Cède fonds parts sociales de 2 agences spécialisées dans la dépendance (80% du CA) pour un volume de 5 500/6 000 heures par mois. Autorisations départementales délivrées jusqu'en 2029. Stabilité et autonomie de l'équipe administrative.

Maintenance et dépannage de chaufferies collectives
CA : 185 000 € - Prix : 100 000 € Réf. PAC262126C
Effectif : 0
Cède fonds de commerce spécialisée dans la maintenance et le dépannage de chaufferies collectives gaz et fioul, créée il y a plus de 40 ans. Clientèle fidèle et diversifiée. Pas de local à reprendre. Profil : croissance externe.

Transport de personnes
CA : 790 000 € - Prix : 595 000 € Réf. PAC259392C
Effectif : 10
Cause changement d'activité, cède parts sociales. Clientèle touristique. Partenariat avec des professionnels du tourisme. Inclus dans la cession 9 véhicules en bon état.

Centre de bronzage UV
CA : 140.000 € - Prix : 130.000 € Réf. PAC259440C
Effectif : 0
Changement d'activité, cède fonds de commerce. Le centre dispose de 5 cabines reconditionnées à neuf. CA en croissance, clientèle fidélisée et récurrente, très bonne e-réputation. Surface de 50m2 - Loyer annuel de 12k€ HT. Possibilité d'acheter les murs.

Application phytosanitaire et élagage
CA 600.000 € Prix 330.000 € Réf. 061C0566
Effectif : 4
Cause changement d'activité, cède fonds de commerce. Zone d'intervention : Alpes-Maritimes. Bonne notoriété acquise depuis plus de 40 ans auprès d'une clientèle de professionnels (85 %) et de particuliers (15 %). Equipe compétente et autonome.

Entretien d'espaces verts
CA : 290 000 € - Prix : 120 000 Réf. PAC262204C
Effectif : 3 + 1 apprenti
Cède fonds de commerce. Zone d'intervention : ouest du département des Alpes-Maritimes
Les plus de l'entreprise : clientèle fidèle de particuliers et professionnels (syndics). Récurrente du CA grâce aux contrats d'entretien pour 225 000 € HT.

Vente et réparation d'électroménager
CA : 300 000 € - Prix : 90 000 € Réf. PAC262459C
Effectif : 3
Cède parts sociales. Clientèle diversifiée (70 % de particuliers et 30 % de professionnels), notoriété locale et positionnement qualitatif. Entreprise labellisée QualiRépar et Centre Service Agréé, figurant parmi les meilleurs SAV au niveau national. Local de 110 m² avec espace de vente, réserve et atelier. Loyer annuel : 15 600 € HT. Stock 50 000 €

Agence immobilière Nice - fdc, murs en option
CA : 230 000 € - Prix : 70 000 Réf. PAC262932C
Effectif : 0
Cède fonds de commerce d'une agence spécialisée en transactions immobilières implantée à Nice port / Riquier. L'agence fonctionne avec deux négociateurs indépendants. Local de 38 m² équipé de 4 postes informatiques, 8 mètres linéaires de vitrine sur un axe très passant. Bail neuf à la reprise. Loyer actuel : 10 000 €/an. Possibilité d'acquérir les murs pour 180 000 €.

INDUSTRIE / BÂTIMENT

Vente & location de matériel de sécurité
CA : 146 000 € - Prix : 80 000 € Réf. PAC261700C
Effectif : 2
Cède le fonds de commerce d'une entreprise spécialisée dans la vente et location de matériel de sécurité pour le travail en hauteur auprès de professionnels. Local aménagé en showroom de 230 m². Profil : croissance externe ou particulier souhaitant se lancer dans le secteur.

Plomberie et climatisation
CA : 726.000 € - Prix : 380.000 € Réf. PAC261716C
Effectif : 7
Cède le fonds de commerce. Clientèle de professionnels récurrents et de particuliers. 6 salariés sont présents (5 techniciens, 1 administratif). Local de 154 m² / 5 places de parkings pour 48 000 € / an. Profil : croissance externe ou particulier expérimenté.

Vente et installation de cuisines professionnelles
CA : 600.000 € - Prix : 150.000 € Réf. PAC254902C
Effectif : 2
Départ à la retraite, cède parts sociales. Positionné spécifiquement sur le marché des collectivités publiques (environ 80 % du chiffre d'affaires) mais également sur le secteur professionnel privé (20 % du chiffre d'affaires).

Mobilier de hall et urbain
CA : 650.000 € / Prix : 490.000 € Réf. PAC253697C
Effectif : 6
Retraite, cède fonds de commerce d'une entreprise créée il y a 30 ans. L'entreprise propose une large gamme de produits pour la réception de courriers ainsi que pour l'aménagement de halls d'immeubles, notamment dans des copropriétés.

Terrassement, Maçonnerie Générale Et Gros Œuvre
Ca : 7.000.000 € / Prix : 5.100.000 € Réf. 062c0568
Effectif : 13
Raisons personnelles, cède parts sociales. Bonne notoriété acquise depuis plus de 50 ans auprès d'une clientèle de particuliers, site internet présentant les différents domaines d'intervention. Entreprise structurée avec une équipe de techniciens qualifiés et polyvalents. Bonne rentabilité. Locaux de 600 m2 et un hectare de terrain. Loyer annuel 100.000 €. Matériel et outillage en bon état pour une valeur de 530.000 €.

Électricité du bâtiment
CA : 1.100.000 € - Prix : 260.000 € Réf. PAC256656C
Effectif : 5
Départ à la retraite, cède fonds de commerce d'une activité d'électricité bâtiment, sur des chantiers et travaux de différentes tailles allant de 50k€ à >100k€. Equipe technique autonome. Croissance externe idéale (PAC, alarmes/vidéo-surveillance etc.).

Fabrication et installation de gouttières
CA : 375 000 € - Prix : 140 000 € Réf. PAC262416P
Effectif : 0
Cède le fonds de commerce. Savoir-faire technique et qualité premium. Clientèle diversifiée de particuliers et de professionnels prescripteurs (promoteurs, maçons, architectes...). 3 camions-ateliers (valeur estimée à 57 000 €). Stock de 55 000 €.

Entreprise spécialisée en fermeture du bâtiment
CA : 1 500 000 € - Prix : 1 600 000 € Réf. PAC262089C
Effectif : 10
Cède parts sociales. Activité d'installation de portails, motorisation, automatismes, portes de garage, interphones, alarmes et domotique ainsi que le service après-vente et la maintenance. Clientèle fidèle et diversifiée. Notoriété locale établie et positionnement qualitatif sur le segment haut de gamme.

Consultez toutes les annonces sur www.cote-azur.cci.fr

Répondre à une offre, passer une annonce ou en savoir plus sur nos services?

Tél.: 0 800 422 222
cession.reprise@cote-azur.cci.fr



LES ÉTATS-UNIS EN DIRECT DE NICE AVEC UNITED AIRLINES

Vols saisonniers sans escale vers
New York/Newark et Washington, D.C.

united.com/nice



**UNITED
AIRLINES**

STAR ALLIANCE 

