

VITROPOLE'S. magazine

www.vitropole.com

12
2019
N° 14

04 42 89 02 02

LA
COLLECTE
DES
DÉCHETS
AU 1^{ER} JANVIER
2020

LE
VITROLLES
BUSINESS
PLACE

PAROLES
D'EXPERTS
•
ACTUALITÉS
•
BRÈVES

POLE

VITROPOLE



VITROPOLE

VITROPOLE
Entreprendre

Audi Q2 Sport Limited



À partir de
290€
par mois⁽¹⁾
1^{er} loyer de 3 900€



Location longue durée sur 37 mois et 30 000 km avec Garantie⁽²⁾, Entretien plus⁽³⁾ et Assistance inclus. 1^{er} loyer de 3 900 € et 36 loyers de 290 €. Aide à la reprise de 1 000 € en plus de la valeur estimée de votre véhicule déduite du 1^{er} loyer. Offre valable du 1^{er} octobre au 31 décembre 2019. (1) Exemple pour une Audi Q2 30 TFSI BVM 6 Sport Limited avec option incluse dans les loyers : 1 an de garantie additionnelle. Modèle présenté : Audi Q2 30 TFSI BVM 6 Sport Limited avec options incluses dans les loyers :

peinture métallisée et 1 an de garantie additionnelle, 1^{er} loyer de **5 050 €** et 36 loyers de **290 €** en location longue durée sur 37 mois et pour 30 000 km maximum, hors assurances facultatives. Aide à la reprise de 1 000 € déduite du 1^{er} loyer. (2) Garantie 2 ans + 1 an de garantie additionnelle incluse. Offre réservée aux particuliers et valable chez tous les Distributeurs présentant ce financement, dans la limite des stocks disponibles pour toute commande du 02/10 au 31/12/2019, sous réserve d'acceptation du dossier par Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital 318 279 200 € - Succursale France : Bâtiment Ellipse - 15 av de la Demi-Lune 95700 Roissy-en-France - RCS Pontaise 451 618 904 - ORIAS : 08 040 267 (www.orias.fr). Offre sous conditions de reprise (conditions détaillées sur audi.fr). (3) Entretien plus obligatoire souscrit auprès de Volkswagen Bank GmbH, détail et limites prévues dans les conditions générales, disponibles sur demande auprès de votre Distributeur. « Tarif » au 14/06/2019. Volkswagen Group France, SA au capital de 198 502 510 €, 11 avenue de Boursonne Villers-Cotterêts, RCS Soissons 832 277 370. Gamme Audi Q2 : consommation en cycle mixte (l/100 km) min - max : NEDC corrigé : 4,4 - 6,7. WLTP : 5,3 - 8,5. Rejets de CO2 (g/km) min - max : NEDC corrigé : 115 - 153. WLTP : 139 - 192. Valeurs susceptibles d'être revues à la hausse. Pour plus d'informations, contactez votre Partenaire. À partir du 1^{er} septembre 2017, certains véhicules neufs sont réceptionnés sur la base de la procédure d'essai harmonisée au niveau mondial pour les véhicules légers (WLTP), procédure d'essai plus réaliste permettant de mesurer la consommation de carburant et les émissions de CO2. À partir du 1^{er} septembre 2018, la procédure WLTP remplace complètement le nouveau cycle européen de conduite (NEDC), procédure d'essai utilisée précédemment. Les conditions d'essai étant plus réalistes, la consommation de carburant et les émissions de CO2 mesurées selon la procédure WLTP sont, dans de nombreux cas, plus élevées que celles mesurées selon la procédure NEDC. Audi recommande Castrol EDGE Professional. Publicité diffusée par le concessionnaire en qualité d'intermédiaire de crédit, à titre non exclusif, de Volkswagen Bank.

Audi Saint Victoret - ODICEE SAINT VICTORET
120 Avenue Jacques Prevert
13730 Saint Victoret
Tél.: 04 42 15 94 80
www.audi-saint-victoret.com

Orias n° 07 024 21

LE MOT DE LA PRÉSIDENTE



Quand les responsables d'entreprise et les visiteurs bravent les intempéries pour être présents au Vitrolles Business Place, quand les propriétaires du territoire adoptent à 98% la mise en place d'une collecte des déchets privée et mutualisée, c'est le signe de la force de cohésion de Vitropole et c'est la preuve que les orientations que nous impulsions répondent aux attentes des acteurs de notre territoire.

Forts de ce constat, nous intensifierons, au travers de Vitropole et Vitropole Entreprendre, la force de notre message et la pertinence de nos actions en termes d'éco-responsabilité, de mobilité, de réhabilitation, de développement économique durable et de qualité de services. Aussi, je vous invite à venir nous rejoindre plus nombreux encore pour participer à cet élan territorial.

Céline BOYER



SOMMAIRE

- 4 LE DOSSIER : LA COLLECTE DES DÉCHETS
- 10 ÉVÉNEMENT : VITROLLES BUSINESS PLACE
- 17 PAROLES D'EXPERTS
- 31 BRÈVES
- 34 INFORMATIONS VILLE DE VITROLLES

Informations légales

La publicité de ce numéro a été réservée aux partenaires de Vitropole Entreprendre.

Editeur : Vitropole Entreprendre, 100 bd de l'Europe, 13127 Vitrolles
Directrice de la publication : Céline Boyer, Présidente de Vitropole et Vitropole Entreprendre
Comité Editorial : Anne Gélis
Création graphique & Réalisation : Corinne Pennachio Communication
Impression : SUDER
Dépôt Légal : Mai 2015
ISSN : en cours.

À compter du 1^{er} janvier 2020

Vitropole met en place une collecte hebdomadaire sur les zones de l'Anjoly et des Estroublans



Pour rappel, dans le prolongement de la loi de transition énergétique pour la croissance verte, le décret n°2016-288 introduit depuis le 1er juillet 2016 de nouvelles obligations pour les entreprises en matière de tri à la source et de valorisation pour les 5 flux de déchets : papier et carton, métal, plastique, verre et bois.

POURQUOI LE SERVICE DE LA MÉTROPOLE S'ARRÊTE ?

L'arrêt de la collecte des déchets dans les zones industrielles à compter du 1er janvier 2020 a été voté par le Conseil de Territoire du Pays d'Aix (dont la commune de Vitrolles dépend) en octobre 2018.

Cette décision vise à mettre la collectivité en conformité avec les orientations nationales (Loi de transition énergétique de 2015) et régionales (plan régional de prévention des déchets).

EST-CE QUE LA MÉTROPOLE VA CONTINUER À COLLECTER SUR NOS PARCS D'ACTIVITÉS ?

La Métropole va poursuivre la collecte sur le parking poids lourds de l'Anjoly et les habitations, mis à part les maisons de gardien, car elles sont en lien direct avec l'activité économique. Les points d'apport volontaire doivent être retirés par les services de la Métropole.

POURQUOI NE PLUS METTRE TOUS NOS DÉCHETS DANS UN MÊME BAC ?

La loi impose à toutes les entreprises de trier à la source et valoriser les 5 principaux flux de déchets : papier-carton / plastique / métal / bois / verre (décret de mars 2016).

La collecte mise en place par Vitropole va permettre à toutes les entreprises des zones de l'Anjoly et des Estroublans d'être en règle avec la législation en vigueur.

EST-CE OBLIGATOIRE ?

La loi impose à toutes les entreprises de trier à la source et valoriser les 5 principaux flux de déchets : papier-carton / plastique / métal / bois / verre (décret de mars 2016).

La collecte mise en place par Vitropole va permettre à toutes les entreprises des zones de l'Anjoly et des Estroublans d'être en règle avec la législation en vigueur.

RETROUVEZ-NOUS SUR FACEBOOK 

QUI VA PAYER ?

Vitropole va facturer le coût de ce service aux propriétaires des parcelles des Estroublans et de l'Anjoly. Ces charges seront refacturables dans les charges locatives.

COMBIEN ÇA COÛTE ?

Ce service sera facturé trimestriellement par Vitropole aux propriétaires qui pourront le refacturer dans leurs charges locatives.

Nous invitons les entreprises non propriétaires (non adhérentes au Syndic de copropriété Vitropole) à se rapprocher de leur propriétaire pour connaître le coût de cette prestation.

LA TAXE D'ENLÈVEMENTS DES ORDURES MÉNAGÈRES EST-ELLE SUPPRIMÉE ?



A ce jour, la Métropole n'a pas prévu de supprimer la TEOM. Conjointement avec Convergence 13, les autres zones d'activités impactées et la CCIMP, nous menons des actions auprès des élus et allons entamer des démarches juridiques pour obtenir une diminution voir même une exonération de la TEOM, car le service ne sera plus assuré par la collectivité.

QUI A CHOISI LE PRESTATAIRE ?

Vitropole a consulté simultanément 3 prestataires locaux sur la base d'un même cahier des charges. Le conseil d'administration de Vitropole a choisi à l'unanimité de retenir l'offre de VEOLIA.



QUELLE EST LA DURÉE DU CONTRAT ?

La durée du contrat signé entre VITROPOLE et VEOLIA est de 3 ans.

EST-CE QUE JE POURRAI CONTINUER À TRAVAILLER AVEC MON ANCIEN PRESTATAIRE ?

Chaque parcelle sera équipée d'un bac bleu de 660L pour les déchets recyclables (5 flux) et d'un bac rouge de 360L pour les déchets non recyclables, collectés chacun une fois par semaine.

Pour les prestations complémentaires, chaque entreprise peut travailler avec le prestataire de son choix. Toutefois Vitropole a négocié avec VEOLIA des prix pour les prestations complémentaires : bacs supplémentaires, caisse palette, collecteur carton, Eco DI, caisse bio déchet... Dans le cas de prestations complémentaires, l'entreprise signera un contrat directement avec VEOLIA.

N'hésitez pas à nous contacter.

QUE FAIRE DES ANCIENS BACS QUI M'ONT ÉTÉ FOURNIS PAR LA COLLECTIVITÉ ?

Comme indiqué, sur le site du Conseil de territoire du pays d'Aix, vous pouvez conserver votre bac mais ce bac ne sera pas collecté par VEOLIA dans le cadre de la collecte que Vitropole met en place à compter du 1er janvier. Vitropole vous propose un service gratuit de récupération de ces bacs. Seuls les bacs marqués Vitropole seront collectés.

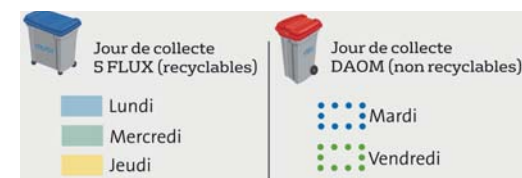
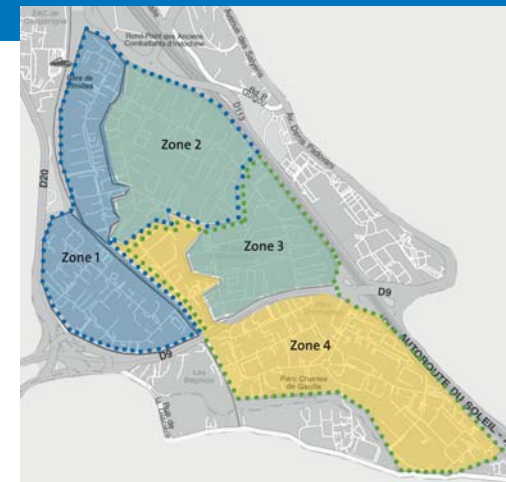
QUE FAIRE DES ANCIENS BACS QUI M'APPARTIENNENT ?

Vous pouvez conserver votre bac, **mais ce bac ne sera pas collecté** par VEOLIA dans le cadre de la collecte que Vitropole met en place à compter du 2 janvier.

Vitropole vous propose un service gratuit de récupération de ces bacs. Seuls les bacs marqués Vitropole seront collectés.

QUAND VAIS-JE RECEVOIR LES NOUVEAUX BACS ?

Les bacs marqués Vitropole vont vous être livrés courant décembre. Nous vous préviendrons par mail de la date de livraison.



QUELS JOURS ET À QUELLES HEURES LES BACS SERONT-ILS COLLECTÉS ?

Vitropole va vous communiquer les jours de collecte pour le bac recyclable et le bac non recyclable. Les bacs seront collectés en semaine, à partir de 8h du matin.

Vous devrez sortir vos bacs sur le domaine public le matin de la collecte et les rentrer une fois la collecte effectuée.

Pour connaître vos jours de collecte, contactez-nous.

OÙ DOIS-JE METTRE LES BACS POUR QU'ILS SOIENT COLLECTÉS ?

Les bacs seront collectés devant votre entrée sur la voie publique (trottoir). Si vous souhaitez que vos bacs soient collectés à l'intérieur de votre site (propriété privée), vous devez signer un contrat avec notre prestataire VEOLIA.



QUE METTRE DANS LE BAC BLEU DE 660 L ?

- Le papier,
 - Le carton,
 - Le bois,
 - Le plastique,
 - Les métaux,
 - Le verre.
- Ces déchets seront ensuite triés et valorisés.



QUE METTRE DANS LE BAC ROUGE DE 360 L ?

Les déchets non recyclables assimilables aux ordures dites ménagères.



COMMENT FAIRE SI JE VEUX QUE MES BACS SOIENT COLLECTÉS PLUS SOUVENT ?

Si vous souhaitez que vos bacs soient collectés plus souvent, vous devez vous rapprocher de notre prestataire VEOLIA.

COMMENT FAIRE SI JE VEUX D'AVANTAGE DE BAC, ECODI, BENNES... ?

Si vous souhaitez d'autres contenants (bacs, ECODI, bennes ...), vous devez vous rapprocher de VEOLIA ou d'un autre prestataire.

QUE SE PASSE T-IL SI JE NE RESPECTE PAS LES CONSIGNES DE TRI ?

Si vous souhaitez d'autres contenants (bacs, ECODI, bennes ...), vous devez vous rapprocher de VEOLIA ou d'un autre prestataire.



© DROITS RÉSERVÉS



COMMENT FAIRE POUR OBTENIR UNE ATTESTATION DE TRI ?

Si vous souhaitez une attestation de tri de vos déchets, vous devez en faire la demande à Vitropole.

QUE SE PASSE T-IL SI MON BAC EST VOLÉ, DÉTÉRIORÉ ?

Vous êtes responsable de vos bacs. Aussi en cas de vol ou dégradation le bac sera remplacé à vos frais.

VAIS-JE ÊTRE ACCOMPAGNÉ DANS LA MISE EN PLACE DE CETTE NOUVELLE COLLECTE ?

Les équipes de VITROPOLE et de VEOLIA vont vous accompagner dans la mise en place et le suivi de cette nouvelle gestion des déchets. De nombreux outils de communication vont être mis à votre disposition pour sensibiliser les salariés.

QUI DOIS-JE CONTACTER EN CAS DE BESOIN ?

Pour toutes questions concernant le service de collecte :
VITROPOLE
Renaud AGIER
04 42 89 02 02
contact@vitropole.com

Pour les prestations spécifiques complémentaires :
VEOLIA
Alexandra BERNARD
06 23 52 93 85
Alexandra.bernard.2@veolia.com

LE SERVICE VITROPOLE



Vitropole met en place la collecte d'un bac DAOM et d'un bac 5 flux une fois par semaine sur chaque parcelle de ses parcs d'activités.



VOS BESOINS COMPLÉMENTAIRES

Notre partenaire est à votre disposition pour vous proposer des prestations complémentaires à tarif préférentiel. Une offre de service qui peut s'adapter :

- ⊕ aux quantités et à la typologie de vos déchets,
- ⊕ à l'espace de tri dont vous disposez,
- ⊕ à vos contraintes internes.

14 novembre 2019 Vitrolles Business Place, une expérience business intense

**Vitrolles
BUSINESS PLACE**

**JEUDI 14 NOVEMBRE 2019
Salle Guy Obino – Vitrolles**

7ÈME ÉDITION

**VIVEZ UNE
EXPÉRIENCE
BUSINESS
INTENSE !**

500 VISITEURS
PROFESSIONNELS

Le Vitrolles Business Place est devenu un rendez-vous économique incontournable de notre territoire. Malgré les pluies diluviennes qui se sont abattues sur Vitrolles ce jour là, près de 500 personnes sont venues à la salle Guy Obino et ont participé au salon ; cette manifestation est une occasion unique de rencontrer en un minimum de temps un maximum de clients ou fournisseurs potentiels. Les échanges se sont faits sur les stands de façon informelle et lors des RdV programmés, dans les espaces prévus à cet effet.

65 EXPOSANTS

6 GRANDS ACHETEURS

En collaboration avec les équipes de la CCIMP, 6 donneurs d'ordre publics et privés ont été mobilisés et nous ont fait connaître en amont de la manifestation plus de **250 besoins d'achats** : entreposage, matériel de levage, prestations de bureau d'étude, nettoyage de locaux, transport... Les demandes étaient nombreuses et variées ! Les entreprises ont pu se faire connaître auprès de ces grands comptes et répondre à leurs attentes.

Étaient présents : Veolia, Lyondell Basell, l'Etablissement Français du Sang, la Métropole Aix Marseille Provence, Unicil, Le Rectorat.

OBJECTIF PERFORMANCE

Christophe Wolf de Qualisa a animé un atelier « Objectif performance ! » et présenté des méthodes innovantes pour mieux performer.

140 RENDEZ-VOUS
PROGRAMMÉS

Outre les rencontres effectuées sur les stands et dans les allées du salon, 140 rendez-vous ont été organisées entre les entreprises participantes, chacun pouvant en s'inscrivant présenter son offre de service mais aussi préciser ses besoins d'achat.

UNE ORGANISATION TRI PARTITE



Le Vitrolles Business Place est co-organisé par Vitropole Entreprendre, la CCIMP et la Ville de Vitrolles. Vitropole Entreprendre se charge essentiellement du recrutement des exposants, de la mobilisation des visiteurs du territoire. La CCIMP gère les relations avec les « grands acheteurs » et organise les RDV en amont de la manifestation. La salle Guy Obino est mise à disposition par la Ville de Vitrolles.

DES INVITÉS SURPRISES

Un rat et une blatte se sont invités au Vitrolles Business Place ! Pour sensibiliser les visiteurs à son activité (désinsectisation et dératisation), Sandrine Esposito, présidente d'Elite 4D, n'a pas hésité à revêtir un déguisement qui n'est pas passé inaperçu dans les allées du Vitrolles Business Place.

Contact **Sandrine ESPOSITO**
ELITE4D 06 28 67 61 01



L'ŒIL DU VITROLLES BUSINESS PLACE



Vous l'avez certainement souvent aperçue lors de nos manifestations... Christine CRISCUOLO reconnaissable à son objectif et son sourire, sait toujours saisir LE bon moment et est l'auteur de la plupart des images que nous utilisons.

Contact **Christine CRISCUOLO**
Yellow Studio 06 13 424 420



Témoignages



DIDIER MERLE
EXPERT COMPTABLE
CABINET ABP

JORDANE MACE
PACA ELECTRIC

Pour notre premier salon nous avons été agréablement surpris, car nous avons eu la chance d'avoir des rendez-vous qualitatifs avec les grands acheteurs et des propositions de partenariat intéressantes et de très bonnes rencontres sur notre stand. La dynamique de Vitropole Entreprendre s'est faite ressentir tout au long du salon, malgré une météo non clémente.

PACA ELECTRIC
Contact **09 80 86 85 72**



THIERRY VANDERDONCK
DIRECTEUR DÉVELOPPEMENT
ENTREPRISES PACA

Comme chaque année, nous participons au Vitropole business Place. Cette année, nous avons eu l'opportunité de rencontrer de nombreux prospects et en particulier pour le déploiement de bornes de recharges pour véhicules électriques. Ce salon a été une véritable opportunité avec plus de 200 bornes de devis pour la filiale d'EDF IZIVIA, pionnière et leader de la recharge de véhicules électriques. En effet, IZIVIA, partenaire privilégié des territoires, propose des solutions personnalisées pour la mise en place des équipements de recharge, d'accès et de paiement.

Nous sommes sur le Vitrolles Business Place pour la deuxième année. Nous remarquons que les visiteurs sont intéressés, il n'y a pas comme dans certains salons que des personnes qui viennent pour vendre leurs prestations. Je rajouterai surtout un jour comme aujourd'hui où il pleut beaucoup. Installés sur les parcs d'activités de Vitropole, nous apprécions pouvoir rencontrer de nouvelles personnes qui travaillent sur notre territoire et échanger. Cela nous permet aussi de nous faire connaître autrement qu'à travers un logo... puisque nous sommes partenaires de Vitropole Entreprendre.

C'est aussi l'occasion de partager un moment de convivialité avec les autres exposants. Les rendez-vous programmés étaient de qualité. En conclusion, nous avons passé un bon moment, tout en travaillant.

Cabinet ABP
Contact **04 86 06 51 40**





Témoignages



GRÉGORY FERAUD
DIRIGEANT CMI SERVICES

Nous sommes une entreprise du territoire et nous privilégions le service de proximité, c'est pour nous une évidence d'être présents sur ce salon. Nous avons une approche UTILISATEURS donc c'est très important pour nous de le faire savoir, aussi, en participant à ce type de rencontres. Nous faisons partie des exposants de la première heure, cette année, nous avons rencontré moins de personnes que les autres années, je pense en raison du mauvais temps, cependant, les personnes présentes étaient très à l'écoute. Cet événement a pour ma part une importance certaine, puisqu'il permet aux entreprises de se connaître en s'enrichissant des valeurs et des apports de chacune, mais aussi de se rencontrer afin d'établir un véritable dialogue entre clients et fournisseurs locaux, d'établir une relation de confiance, dans un esprit convivial. Notre présence sur ce salon nous permet de communiquer auprès de notre entourage (exposants, visiteurs...) les nouveautés qui sont nombreuses et permanentes dans notre domaine des réseaux et du télécom, ce salon est une réelle opportunité de communication. Cette dynamique locale sur notre territoire est positive pour nous tous. Je suis pleinement satisfait d'y avoir participé.

CMI SERVICES
Contact 04 42 46 75 00



ANDRÉ TASSY
GÉRANT AXSO

Le Vitrolles Business Place est un événement désormais incontournable, toujours aussi riche en rencontres et en découvertes. Moments d'échanges et de partage, ce salon nous a permis de retrouver une grande partie de notre clientèle dans un contexte détendu et très professionnel. Les visites de clients et prospects se sont enchaînées tout au long de l'après midi permettant de présenter les dernières tendances du marché de l'objet publicitaire et du cadeau d'affaires : les Articles Eco-conçus et les cadeaux High Tech. Un grand merci à tous ceux qui ont contribué au succès de cet événement et vivement l'édition 2020 à laquelle nous avons l'intention de participer en tant que partenaire pour la 7ème année consécutive.

AXSO
Contact 04 42 10 35 68



LAURENT CAMPILLO
GÉRANT ALL CLEAN SUD

Le Vitrolles Business Place nous permet de rencontrer nos clients et fournisseurs ; cette manifestation nous permet d'avoir une bonne visibilité auprès de prospects. Tous les ans, ça marche bien !

All Clean Sud
Contact 04 42 81 00 25



PHILIPPE FARRUGIA
GÉRANT FARRUGIA PEINTURE

Nous sommes présents depuis la première édition du RdV des Entrepreneurs, lorsque nous étions sous le chapiteau Kiffa. En général, les contacts pris sont de qualité. J'ai déjà signé plusieurs affaires grâce au salon. Mais au-delà de ça et sincèrement, j'adore échanger et rencontrer les visiteurs sur mon stand. C'est une réelle journée de relation publique. Une chose est sûre... je serai là l'année prochaine !

FARRUGIA PEINTURE
Contact 04 42 45 18 82



FLORA LITTIERI
COMMERCIALE
BERTO MÉDITERRANÉE

Le Vitrolles Business Place a donné l'occasion au Groupe Berto de rencontrer l'acheteuse du ministère des Armées, en charge des prestations transport au niveau régional. Il a également permis au Groupe, de présenter son offre de location sans conducteur, à un acteur clé du secteur, ce qui est souvent difficile en temps normal. Nous trouvons très intéressant de pouvoir échanger directement avec les personnes dédiées à la rédaction des cahiers des charges, cela permet de cerner leurs attentes et ainsi, de répondre au mieux aux prochains appels d'offres. Ce salon aura également permis au Groupe Berto, de maintenir la relation avec ses clients, ses prospects mais aussi avec ses confrères de la zone de Vitrolles.

BERTO MÉDITERRANÉE
Contact 04 42 41 51 60



JULIE BONDIL
DIRECTRICE CF ASSURANCES

CF Assurances participe depuis la première année à ce salon, nous avons été très impliqués dans la dynamique lancée par Vitropole Entreprendre en 2014. Cette année, les pluies violentes que nous subissons tous, favorisent les échanges sur ce salon. Les entreprises sont davantage sensibilisées à notre métier et cela nous permet de discuter sur notre véritable rôle d'assureur. Nous sommes des courtiers en assurance, notre cabinet est axé sur le risque des professionnels et des entreprises, aussi nous avons besoin de rencontrer les entreprises, analyser leurs risques et faire des propositions sur mesure qui « collent » au mieux à leur activité pour mieux anticiper. Ce salon est donc important pour faire des rencontres sur ce territoire de Vitrolles auquel nous sommes attachés. Nous aimons aussi échanger entre partenaires de Vitropole Entreprendre, avec les autres exposants rencontrer les différents acteurs économiques. Nous sommes ravis d'avoir participé cette année encore à cette manifestation.

CF ASSURANCE
Contact 09 70 17 02 72



LAURENCE FRECHE
FRECHE LOCATION

Cette année encore nous avons apprécié de participer au Vitrolles Business place où nous avons toujours plaisir à retrouver les acteurs de nos zones d'activités ; c'est l'occasion d'aborder les actualités et de nouer des courants d'affaires. Ce salon mobilise peu de moyens en terme d'organisation, puisque c'est Vitropole Entreprendre qui prend en charge la préparation des stands pour en plus, un coût très modique. C'est d'ailleurs le seul salon sur lequel nous sommes exposant C'est aussi l'occasion de fédérer notre équipe commerciale, qui a plaisir à présenter nos services et intérêt à rencontrer des acheteurs, qui ont une écoute active pendant les rendez vous. Enfin nous apprécions de rencontrer à cette occasion les acteurs du territoire, Mr le Maire, la CCI représentée, les fédérations patronales... Nous constatons cette année encore que ce salon apporte toujours de la visibilité pour l'entreprise et aussi pour le territoire

FRECHE LOCATION
Contact 04 42 26 01 00



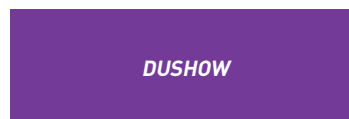
Témoignages



ALINE BERTAGNE
PRÉSIDENTE SUDER

Le Business Vitrolles Place est le salon incontournable pour SUDER ; Nous n'en avons pas manqué un ! Cette année il a été le cadre idéal pour présenter la nouvelle équipe SUDER aux acteurs de notre territoire ; et ainsi communiquer sur la nouvelle offre « Etudes de Faisabilité » de notre service Bureau d'Etudes. Nous avons également pu connaître les besoins des acheteurs des grands comptes pour pouvoir orienter nos offres, grâce aux rendez-vous programmés. Les visiteurs cette année étaient moins nombreux que les autres années, en revanche très qualifiés. Je pense que c'est dû aux intempéries du jour. Le point positif de la tempête est qu'elle a permis de décourager les curieux. Je remercie Vitropole Entreprendre, La CCIMP et la Mairie de Vitrolles pour cette organisation, une fois de plus, de grande qualité !

SUDER
Contact 04 42 46 16 20



Pourquoi une entreprise qui travaille pour le concert de Soprano au stade Vélodrome, AIRBUS, la Fiesta des Suds, ou l'Usine Extraordinaire au J4, vient sur un salon comme le Vitrolles Business Place ?

Tout simplement parce que nous sommes installés sur Vitropole, ce territoire fait partie de notre identité. Nous sommes là parce que c'est important que nous soyons là. Nous sommes acteurs de ce territoire et il nous semble essentiel de faire savoir que Vitropole ne comprend pas que des logisticiens. Nous intervenons sur toute taille d'événements de proximité ou de plus grande envergure. Événement ou spectacle, peu importe, qui peut le plus, peut le moins ; nous aimons mettre notre savoir-faire au service des TPE/PME qui en ont besoin et apporter notre expérience à la mesure de leurs moyens. Nous n'excluons pas du tout de travailler pour ces entreprises, bien au contraire, c'est ce qui fait la richesse de nos références.

Vous intervenez sur ce salon ?

Oui, nous sommes avant tout des techniciens ! Techniciens du son, de la lumière et fournisseur de structures en tout genre. Tous les écrans sur le stand de Vitropole Entreprendre ou en fond de scène ont été mis en place par nos équipes. Sur un salon comme celui-ci, l'objectif est la mise en valeur de l'exposant et nous avons en amont, mis en lisibilité et visibilité les partenaires de Vitropole



Vous dites être des techniciens, vous apportez de la lumière, du son, des structures et j'en passe, vous faites cependant une différence entre événement et spectacle ?

Oui, en effet, sur les événements nous avons une liberté créative que nous n'avons pas ou très peu sur les spectacles, tels que les concerts qui exigent des fiches techniques très précises et prédéfinies. Mais encore une fois, quelle que soit la nature de notre intervention, nous aimons apporter le meilleur de la technique au service des lieux et personnes.

Xavier DURAND
Chargé d'affaires événementiel
DUSHOW
Contact 04 42 02 38 80



Nouvelles recommandations CACES® : objectifs, changements et impacts



Gérard
SZYMKOWIAK
DIRECTEUR

Créées depuis une vingtaine d'année afin de diminuer le nombre et la gravité des accidents de travail liés à l'utilisation des équipements, les six recommandations CACES® ont été renouvées et entreront en vigueur au 1er janvier 2020.

Les principaux changements portent sur le contenu et les modalités de réalisation des tests théoriques et pratiques pour chaque catégorie d'équipements concernés, entraînant un renforcement des dispositifs matériels devant être mis à disposition pour la réalisation des tests CACES®. Deux nouvelles familles de CACES® vont aussi voir le jour en 2020 : la première concerne les chariots de manutention automoteurs gerbeurs à conducteur accompagnant, la seconde, les ponts roulants et portiques.

Quelles contraintes pour votre activité ? Comment s'y préparer ? Réservez votre place à notre matinée d'information du vendredi 13 décembre à Marseille sur ce thème

Gérard SZYMKOWIAK
se tient à votre disposition
pour toutes questions
au 06 10 37 56 70
gerard.szymkowiak@dekra.com



Notre centre de formation de Marseille situé au Parc Valentine Domaine de la Vallée Verte (11eme) s'est agrandi, et vous propose des formations :

- Habilitations électriques
- Amiante
- Caces Chariot-PEMP-Pont Roulant
- AIPR
- Travaux en hauteur
- Echafaudages
- Espaces confinés
- Chaufferie
- Incendie en réalité virtuelle
- SST
- Gestes & postures
- Légionnelle
- TMD
- Atex
- CSE
- Formation de formateur...

Établissez votre diagnostic

Aujourd'hui, vous pouvez réduire
et produire votre énergie



Thierry
VANDERDONCKT
DIRECTEUR DÉVELOPPEMENT
ENTREPRISES P.A.C.A.
EDF COMMERCE
DIRECTION SERVICES
& DÉVELOPPEMENT

EDF vous propose différents accompagnements sur : L'éclairage, chauffage, panneaux photovoltaïques, récupération de chaleur, air comprimé et même recharger vos véhicules électriques.

L'objectif de ce questionnaire est d'établir un diagnostic synthétique de vos données. Si vous avez besoin d'être mis en relation avec un expert EDF, un accompagnement vous sera proposé.

**Remplissez et renvoyez
ce questionnaire à :**

victor.jalaguier@edf.fr



COORDONNÉES

Entreprise :
Secteur d'activité :
Nom : Prénom :
Téléphone :
Mail :

SITUATION (réponse à entourer)

Possédez-vous un parc de véhicules ? ☒ Oui ☐ Non
Combien ?

Les salariés de votre entreprise sont-ils équipés de véhicules électriques ?
☒ Oui ☐ Non

Si non, avez-vous l'intention de vous équiper de véhicules électriques ?
☒ Oui ☐ Non

Possédez-vous des bornes électriques ?
☒ Oui ☐ Non

Si non, avez-vous l'intention d'installer des bornes électriques ?
☒ Oui ☐ Non

Combien de places de parking possédez-vous ?

Avez-vous pour projet de rénover votre toiture ? ☒ Oui ☐ Non
Quelle surface fait-elle ?

Consommez-vous de l'énergie le week-end ?
☒ Oui ☐ Non

Connaissez-vous la réglementation sur les panneaux photovoltaïques ?
☒ Oui ☐ Non

Souhaiteriez-vous un rendez-vous afin d'en savoir plus sur la mobilité électrique et l'autoconsommation ?
☒ Oui ☐ Non

Louer plutôt qu'acheter... Oui, mais pourquoi ?



PLUS QU'UN SIMPLE ENGAGEMENT UNE RELATION DE CONFIANCE

Aussi longtemps que vous louerez votre chariot, vous serez en étroite relation avec votre fournisseur ce qui vous permettra d'être accompagné même en cas d'évolution de votre flotte. Encore mieux, votre fournisseur s'engage à maintenir votre matériel, ainsi si vous rencontrez un problème, vous ne serez pas seuls.

PRÉVOIR SES COÛTS SUR LE LONG TERME

Prévoir ses coûts sur le long terme Lorsque vous louez votre solution de manutention, vous connaissez le montant de vos échéances dès la conclusion du contrat et vous pouvez y intégrer un contrat de services. Ce qui vous permet de prévoir vos coûts sur le long terme et éviter les mauvaises surprises. Vos échéances sont définies et régulières jusqu'au terme du contrat.



UN ACCÈS AUX DERNIERS MODÈLES DE CHARIOTS

Un contrat de location longue durée se conclut pour une période définie. Lorsque le contrat arrive à échéance, il peut être prolongé ou remplacé par un contrat sur une nouvelle machine. Ce nouveau matériel bénéficiera donc des dernières avancées en termes de technologie et de design.

DES TECHNICIENS EXPERTS

En incluant un contrat de services dans votre contrat de location, vous vous assurez de faire entretenir votre matériel par un spécialiste de la marque. Ils peuvent ainsi trouver rapidement des solutions, garantir les réparations dès la première visite et ainsi maximiser la disponibilité du matériel.

Coloc Provence représente la marque Doosan sur votre secteur, et est capable de vous accompagner dans vos projets de location ainsi que la maintenance de vos matériels.

Marie-France BELCHI
Directrice de COLOC Provence



CONTACT

Marie-France BELCHI
04 42 38 69 74
belchi@coloc-provence.fr

Expérience candidat : une nouvelle approche du recrutement.



Christelle NOULIN
CONSULTANTE EN
RECRUTEMENT CDD/CDI

Sujet d'innovation par excellence, l'intelligence artificielle (IA) impacte progressivement l'ensemble des fonctions de l'entreprise et notamment les Ressources Humaines. Confrontés à des volumes de données toujours plus importants et à des enjeux stratégiques nouveaux, les recruteurs s'en saisissent pour optimiser l'acquisition de talents et le développement des compétences. Alors que les limites de l'IA ne cessent d'être repoussées, le facteur humain au sein des processus RH reste pourtant central. La guerre des talents et les nouvelles technologies ont changé la donne en matière de recrutement. Les candidats n'ayant jamais été aussi bien informés et aussi exigeants, la balle est désormais dans leur camp. Dans ces conditions, une seule solution pour les entreprises : offrir aux postulants une expérience candidat personnalisée, en phase avec la culture, les valeurs et le fonctionnement de l'entreprise. Si l'humain est central, c'est en intégrant les outils technologiques dans leurs processus que les entreprises relèveront ce défi. Les candidats ont pris le pouvoir en matière de recrutement. Il faut, comme les clients, les attirer, les

séduire et les retenir. Cette inversion du rapport de force en faveur des candidats oblige les entreprises à faire évoluer leurs pratiques. Les entreprises doivent proposer la meilleure expérience candidat possible. Une expérience unique, personnalisée, authentique et efficiente, avant, pendant et après l'entretien. C'est d'autant plus important que l'expérience candidat fait partie intégrante de l'image employeur. Partagée et commentée sur les réseaux sociaux, une bonne expérience candidat booste la marque employeur. A l'inverse, une expérience négative affecte forcément l'image de l'entreprise, qui peut alors perdre en attractivité. Les outils technologiques sont de précieux alliés pour optimiser cette expérience, ils donnent aux employeurs l'opportunité de construire un parcours 100% personnalisé.

Alors comment mettre en place une stratégie de recrutement performante qui allie expériences high-tech et humaine ? Pour les employeurs en quête de nouveaux talents, **5 étapes sont indissociables d'une approche efficace en matière d'expérience candidat :**

- **Définir le problème :** la mise en place d'une nouvelle technologie RH doit toujours permettre de résoudre un problème existant. Il convient donc de l'identifier et de bien le définir, avant de choisir la solution appropriée.
- **Connaître sa cible :** le choix des technologies RH à mettre en place dépend des profils recherchés et des marchés d'emploi visés.
- **Diversifier les canaux :** en fonction des profils recherchés et du pays visé, le mix le plus pertinent empruntera à plusieurs solutions

technologiques. Pour obtenir les meilleurs résultats, rien de mieux que de tester et d'affiner sa stratégie en fonction des premiers résultats.

● **Convertir la quantité en qualité :** les outils technologiques pouvant donner lieu à une avalanche de candidatures, l'intelligence artificielle, le machine learning ou encore les outils d'analyse prédictive peuvent s'avérer précieux pour garantir une sélection qualitative et impartiale.

● **Miser sur le contact humain :** la déshumanisation de l'expérience candidat peut causer plus de tort que de bien à l'entreprise dont elle émane. Au contraire, un contact humain de qualité est un élément de différenciation précieux dans un contexte de compétition mondiale autour des meilleurs talents.



Manpower®

Conseil
Recrutement



POUR TOUT RENSEIGNEMENT

CHRISTELLE NOULIN
CONSULTANTE RH,
MANPOWER
04 42 37 11 38 - 06 18 19 26 23
christelle.noulin@manpower.fr
www.direct-recrutement.fr/
service-recrutement

Les Bus de l'Étang, le réseau digital de la Métropole Aix Marseille Provence !



Avec la réservation en ligne de votre transport à la demande ICIBUS sur le site internet www.bus-de-letang.fr



Avec l'application du réseau pour smartphone les possesseurs de smartphones pourront télécharger l'Appli Iphone ou l'Appli Android BUS DE L'ETANG et être informés des horaires des lignes, calculer le temps de leur trajet et retrouver toute l'actu du réseau.



Avec VITROMOVE

Questionnaire de mobilité en ligne pour les actifs sur vitromove.weber.app/diag-general



Avec l'Appli PWEED

Paieement par téléphone du titre 1 voyage ou de la carte 10 voyages Les Bus de l'Étang. Validation à bord par téléphone.



Avec l'Appli CHRONOPRO

Commande par téléphone de la desserte de transport pour les zones d'activités de Vitrolles : ZI les Estroublans, ZI l'Anjoly, ZA Agavon au départ de Vitrolles Pierre Plantée ou de Griffon Clinique.

AVEC LE BUS CONNECTEZ-VOUS...



TOUT SIMPLEMENT.

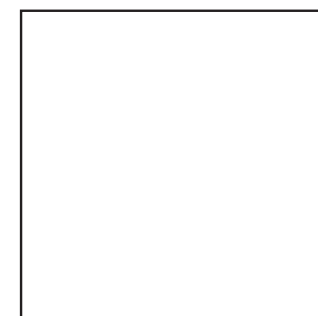


[B](https://www.facebook.com/busdeletang) [f](https://www.instagram.com/busdeletang) [t](https://www.tiktok.com/@busdeletang) *BUS-DE-LETANG.FR



les **B**us
de l'Étang **B**
bus-de-letang.fr

L'externalisation : la clé d'une organisation plus performante



Matthias CARQUES
Groupe BERTO

Qu'est-ce que l'externalisation ?

Destinée aux entreprises assurant des tournées de distribution régionale, l'externalisation consiste à confier au Groupe Berto tout ou partie de leur activité transport : nous reprenons conducteurs et véhicules. Nous agissons dans une logique de partenariat, selon un processus précis et maîtrisé, impliquant les aspects sociaux, financiers, juridiques, techniques et opérationnels.

Pourquoi mettre en place l'externalisation au sein de votre organisation ?

L'externalisation des activités de transport rend l'entreprise plus performante. Vous préservez votre capacité financière pour investir dans votre activité. En optimisant vos coûts de transport, vous gagnez en productivité. La convention collective transport est d'ailleurs plus flexible sur les amplitudes horaires. En disposant de compétences nouvelles, vous gagnez en flexibilité. Vous vous consacrez à votre cœur de métier pour créer de la valeur et gagnez en compétitivité. L'externalisation vous garantit la maîtrise de votre distribution, le contact avec vos clients et la qualité de la prestation.

Quels sont les avantages sociaux de l'externalisation ?

Une externalisation réussie est un changement social qu'il faut conduire. Au-delà de l'expertise, l'expérience et la maîtrise du Groupe Berto permettent la réussite du transfert du personnel, qui se fait dans le cadre du code du travail, en respectant l'intérêt de tous. Le Groupe Berto remet à votre disposition les conducteurs. Leur management est appuyé par notre structure d'exploitation, qui prend en charge la gestion sociale et le suivi, le recrutement et la formation, le remplacement.

L'évolution des règles sociales, administratives, légales et techniques du transport, expose le dirigeant à des risques étrangers à son activité principale. L'externalisation permet donc de minimiser la plupart des risques pénaux liés au transport.

Matthias CARQUES
INGÉNIEUR COMMERCIAL
Tél : 04 42 41 51 70



ENVIE
D'EN SAVOIR PLUS ?

ENEZ NOUS RENCONTRER
LORS DE NOTRE SOIRÉE
EXTERNALISATION
EN AVRIL 2020.

Plus d'information
matthias.craques@groupe-berto.com

Un matériel qui s'adapte à votre utilisation "NOMADE"



Steve BOUDON
PDG

En tant que fournisseur d'équipements la société BOUDON s'adapte aux nouveaux besoins de ses clients utilisateurs. L'une des évolutions majeures dans le marché professionnel c'est « l'esprit nomade ». En effet les entreprises ont de plus en plus recours au travail nomade, le travail sédentaire « en atelier » est délaissé au profit des interventions sur site.

Les fabricants d'outils et d'équipements ont flairé cette tendance et ont développé des gammes de produits adaptés à cette nouvelle demande.

Les perceuses sur batterie ont augmenté leurs puissances en force et en temps d'utilisation, les perforateurs sont aussi puissants que leur équivalent dit « filaires ».

Grâce aux nouvelles technologies, en particulier les progrès des batteries, on ne compte plus les déclinaisons nomades de produits qui étaient proposés auparavant en 220 volts. Vous trouverez ainsi des fers à souder,



des radios, des aspirateurs, des postes à souder voire même des machines à café !

D'autres fabricants cherchent quant à eux, à produire des produits de plus en plus petits pour que les techniciens embarquent leurs matériels sans difficulté.

Lors de la dernière journée technique les fournisseurs partenaires de la société Boudon ont pu exposer à un public nombreux les nouveautés « Nomades ». Le camion de démonstration de la célèbre marque FACOM a pu faire découvrir les solutions de caisses à outils pouvant être stockées en atelier, puis transportées en toute sécurité en véhicule, et enfin amenées grâce à un système de chariots compatibles au plus près des travaux chez le client final.

Bref vous l'avez compris, chez Boudon vous êtes suivis !

BOUDON
24 Avenue de Londres,
13127 Vitrolles
Tél. : 04 42 89 00 24



Boudon

L'innovation dans la lutte contre les nuisibles

Pour éliminer les punaises de lit :
des chiens et des tentes chauffantes



Sandrine ESPOSITO
DIRIGEANTE

La société ELITE 4D, expert dans la lutte contre les nuisibles, a dans son ADN une recherche permanente de solutions innovantes pour une gestion parasitaire écoresponsable, principe qu'elle applique en particulier à l'élimination des punaises de lit.



Découvrir des punaises de lit, pour les professionnels de l'hôtellerie, les collectivités, comme pour les particuliers est souvent synonyme de ...panique et cauchemar !

Grâce aux procédés innovants que ELITE 4D mobilise, le traitement est à la fois, plus rapide, plus efficace et totalement inoffensif pour la santé et l'environnement.

DES CHIENS RENIFLEURS SPÉCIALISÉS

Dans les process de traitement des punaises de lit, les chiens renifleurs spécialisés ont aujourd'hui toute leur place.

Ils permettent, par une inspection préalable, de localiser précisément les zones infestées et permettre ainsi un traitement au plus juste. Après le traitement, ils sont également mis à contribution pour vérifier l'élimination totale des nuisibles.

LE TRAITEMENT À LA VAPEUR SÈCHE

Aucune substance active nocive pour la santé n'est présente dans cette solution. Le SANIVAP est une machine qui assure une désinsectisation de très haut niveau, grâce à un procédé associant vapeur sèche à haute température avec injection d'une solution d'acide paracétique. La chaleur tue instantanément les punaises, larves et œufs.

Ce traitement permet le retour des habitants dans les lieux de vie après quelques heures à peine.

LES TENTES CHAUFFANTES

Dans la même logique que la vapeur sèche, l'élimination des insectes par la chaleur, les tentes chauffantes sont utilisées pour traiter le petit mobilier et les vêtements en particulier. L'intérieur de la tente est chauffé grâce à un dispositif thermique à 56°C pendant 1 heure, ce qui tue les punaises, larves et œufs. Dans la lutte contre les nuisibles, l'innovation est au service d'une meilleure protection de la santé et de l'environnement.

Sandrine ESPOSITO
06 28 67 61 01
esposito.sandrine@elite4d.fr



Diagnostics immobiliers obligatoires avant travaux

Vous faites des TRAVAUX de rénovation, d'agrandissement ou de démolition, en aucun cas les diagnostics pour la vente d'un bien immobilier peuvent être utilisés dans le cadre de travaux ou de démolitions. Le programme de repérage de ces diagnostics AVANT TRAVAUX ou AVANT DEMOLITION est en effet radicalement différent des diagnostics AVANT VENTE.



Dominique KRENC
GÉRANT K2D EXPERTISE

Repérage AMIANTE avant travaux

Les matériaux et produits recherchés dans le cadre d'un diagnostic avant travaux ou avant démolition totale ou partielle d'un immeuble sont décrits dans la « liste C » de l'annexe 13-9 du Code de la Santé publique. Dans les faits, seuls les diagnostiqueurs dont les compétences ont été certifiées par un organisme accrédité dans le domaine de la construction, peuvent procéder à un repérage amiante. Cette certification doit pouvoir être vérifiée par le propriétaire de l'immeuble concerné par les opérations de repérage.

Diagnostic PLOMB avant travaux

La peinture au plomb appelée céruse et le plomb métallique (canalisation) ont été employés massivement dans les constructions d'avant 1949. Utilisée comme revêtement antirouille sur les surfaces métalliques, le minium de plomb, se retrouve régulièrement jusque dans les années 70 dans le bâtiment. Ce diagnostic permet d'assurer la protection des salariés qui vont effectuer les travaux, notamment pour limiter la toxicité du plomb métallique et de ses composés – par inhalation de fumées et de poussières, ou par ingestion de particules – et d'organiser le tri des déchets.

Diagnostic TERMITES avant travaux

En cas de démolition totale ou partielle d'un immeuble situé dans un périmètre délimité par un arrêté préfectoral, les bois et matériaux contaminés par les termites doivent être :

- incinérés sur place
- ou traités avant tout transport si leur destruction par incinération sur place est impossible.

Le propriétaire ou le professionnel qui a procédé aux opérations d'incinération sur place ou de traitement avant transport des matériaux contaminés, doit en faire la déclaration à la mairie (lettre recommandée avec AR, ou dépôt contre récépissé) dans le mois qui suit la réalisation des opérations.

Seul un cabinet d'expertise détenteur de certifications COFFRAC pourra réaliser ces diagnostics obligatoires avant travaux ou avant démolition (Amiante, Plomb, Termites). Notre cabinet K2D EXPERTISES en fait partie ; nos équipes sont formées pour vous apporter la garantie d'une expertise sur mesure, fiable, claire... et au carré !

Vous pouvez nous contacter
au 09 52 69 63 90
ou par mail à expertises@k2d.fr



Nouvelle génération de camion confort, connectivité, sécurité et respect de l'environnement



AU TRAVAIL COMME A LA MAISON

Les nouvelles générations de camions connectés offrent d'excellentes conditions de vie au conducteur à bord. En effet, cabine spacieuse, riche en équipements de confort et en technologies de pointe et 100% connecté, ces camions ouvrent une nouvelle ère dans la gestion de flotte et l'habitat embarqué. C'est grâce à leur connectivité avancée que les conducteurs sont toujours en contact avec leur gestionnaire de flotte et le réseau de concessionnaires afin qu'ils ne soient jamais seuls sur la route.

QUESTION SÉCURITÉ ET RESPECT DE L'ENVIRONNEMENT ?

Ces avancées ergonomiques et technologiques sont au service de la sécurité et du respect de l'environnement.

CHEZ IVECO

IVECO avec son dernier modèle IVECO S-WAY a été développé en mettant fortement l'accent sur le conducteur, et la nouvelle cabine a été redessinée et renforcée pour assurer un haut niveau de sécurité passive.

Le nouveau design offre également une visibilité directe nettement améliorée pour le conducteur grâce aux vitres latérales et aux rétroviseurs monoblocs.

La connectivité avancée de l'IVECO S-WAY a également été conçue pour aider les opérateurs logistiques à assurer la rentabilité de leurs activités en optimisant la disponibilité du véhicule et en fournissant un service cohérent et prédictif avec MyIVECO Way Solutions, pour un faible coût total de détention.



IVECO S-WAY est un camion respectueux de l'environnement

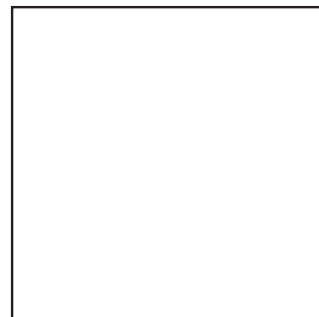
Pour les logisticiens désireux d'exploiter une flotte « verte », l'IVECO S-WAY Natural Power reste le seul poids lourd alimenté au GNL capable d'offrir une autonomie de 1600 km et une puissance de 460 ch, idéal pour les missions de grands routiers. Avec ce véhicule, ils bénéficieront de tous les avantages du gaz naturel, seule alternative immédiatement disponible sur le marché capable de garantir des émissions de particules 99% inférieures à celles du diesel, 90% de NO2. Compatible avec le biométhane, ce véhicule est aussi en mesure de réduire de 95 % les émissions de CO2.



IVECO PROVENCE
AVENUE DE ROME
13127 VITROLLES

Parlons de location longue durée

Avoir une voiture récente sans s'affranchir des contraintes de l'achat, de la revente, de l'entretien et de la gestion... voici des avantages non négligeables pour un professionnel !



Sophie Llopolis
Renault Vitrolles

TOUT EST PRÉVU À L'AVANCE

Ce qu'on aime lorsqu'on est un professionnel, c'est d'avoir de la visibilité ! La LLD répond très favorablement à cette problématique : Vous décidez le type de véhicule, sa motorisation, ses options mais aussi son kilométrage annuel prévisionnel, la durée de location ainsi que divers packs optionnels comme l'entretien ou les assurances.

UNE PRESTATION DE SERVICE

Considéré comme un crédit auto par la législation, avec toutes les protections que cela comporte, la LLD est concrètement une véritable prestation de services ! Ainsi, en

tant que client, vous décidez de souscrire à un service d'assistance, de gestion du carburant, d'assurance, de remplacement des pneus, des pièces d'usure ou encore du prêt d'un véhicule de courtoisie lors d'immobilisation. Notez que si vous avez une société nécessitant plusieurs véhicules en LLD, vous passez dans le cadre d'une gestion de flotte assurée par la société de location. Vous maîtrisez les coûts grâce à des tableaux de bord définis à l'avance.

LA LLD EST FISCALEMENT INTÉRESSANTE

Puisque vous n'êtes pas propriétaire du véhicule, vous ne pouvez en déduire l'amortissement. Par contre, vous pouvez déduire les loyers payés au loueur. Cela vaut aussi bien pour les véhicules utilitaires que pour les véhicules de tourisme.

Pour tout renseignement complémentaire, veuillez contacter
Sophie Llopolis conseillère commerciale aux professionnels :

RENAULT VITROLLES
2 rue de la Bastide Blanche
13127 Vitrolles
téléphone 07-63-59-35-91
mail : sophie.llopolis@emilfrey.fr



Fixation et révision du loyer commercial



Maître Diane PINARD
Cabinet THELYS Avocats

Focus sur les règles de fixation et révision du loyer en bail commercial.

À LA CONCLUSION DU BAIL

Le loyer est fixé librement d'un commun accord. Mieux vaut choisir un montant cohérent par rapport à la valeur locative pour éviter des litiges ultérieurs.

EN COURS DE BAIL

En cas de clause d'indexation, le loyer évolue automatiquement en fonction de l'indice choisi. Il est interdit de prévoir que l'indexation ne pourra jouer qu'à la hausse. Tous les 3 ans, l'une des parties peut demander une révision. La variation ne peut dépasser celle de l'indice applicable (ILC ou ILAT). Mais le loyer révisé sera fixé à la valeur locative s'il est démontré que celle-ci, en raison de l'évolution de la commercialité, a varié de plus de 10 % à la hausse ou à la baisse. En pratique, cette situation est extrêmement rare vu le problème de la preuve.

AU RENOUVELLEMENT

Le nouveau loyer est plafonné au loyer du bail initial réindexé en fonction de la variation de l'indice applicable (ILC ou ILAT). Cependant, une partie

peut demander la fixation à la valeur locative si elle prouve une évolution notable des caractéristiques du local, de la destination des lieux, des obligations respectives des parties ou des facteurs de commercialité. A défaut d'accord amiable, le juge fixera la valeur locative après avoir désigné un expert. Il est recommandé d'être bien assisté dès le début de la procédure vu la technicité de la matière.



Vos exigences, nos solutions

**N'hésitez pas à faire appel
au Cabinet THELYS AVOCATS !**



CONTACT

04 84 25 88 18
2 rue de Stockholm
13127 Vitrolles

Les bâtiments tertiaires de seconde main devront réduire leur consommation d'énergie

Suite à l'annulation du premier décret tertiaire évoqué en 2010 lors de la loi Grenelle 2, la loi ELAN revisite aujourd'hui ce décret en imposant un nouveau calendrier de mise en œuvre d'actions visant à réduire les consommations énergétiques des bâtiments tertiaires. Zoom sur ce nouveau dispositif entré en vigueur au 1^{er} octobre 2019

Qui est concerné par le nouveau décret tertiaire ?

- Tous les bâtiments dont la superficie à usage tertiaire est supérieure à 1 000 m².
- Tous les propriétaires et preneurs de bâtiments à usage tertiaire privé aux collectivités locales, à l'Etat, aux professionnels du bâtiment, aux maîtres d'ouvrage, et maîtres d'œuvre, aux bureaux d'études thermiques, aux gestionnaires immobiliers, aux gestionnaires de réseau de distribution d'énergie.

Quels sont les objectifs ?

Le décret tertiaire impose une "réduction de la consommation d'énergie finale pour l'ensemble des bâtiments concernés d'au moins 40% en 2030, 50% en 2040 et 60% en 2050 par rapport à 2010." Ces objectifs seront atteints grâce à la mise en place d'actions qui porteront notamment sur :

- la performance énergétique des bâtiments ;
- l'installation d'équipements performants et de dispositifs de contrôle actif de ces équipements ;
- l'adaptation des locaux à un usage économe en énergie et le comportement des occupants.

Quels sont les outils de suivi des consommations d'énergie ?

Une plateforme numérique va être prochainement mise à disposition dès 2021 où chaque propriétaire ou preneur à bail devra communiquer annuellement ses données de consommation. Ces données seront recueillies par l'ADEME (Agence Environnement et Maitrise Energie).

Quelles sanctions prévues ?

Si le propriétaire ou le preneur de bail ne transmet pas les données via la plateforme en ligne, il s'expose alors à une sanction allant de 1 500 € à 7 500 €.

Evoluant avec la législation, ARTHUR LOYD FIGUIERE IMMOBILIER accompagne propriétaires et locataires pour leur apporter les meilleurs conseils et outils.

CONTACT :
Service gestion immobilière
04 42 399 403

Arthur Loyd **FIGUIERE**
Immobilier

www.arthurloyd-provence.com

Bureaux | Locaux d'Activités | Commerces
CONSEIL • TRANSACTION • LOCATION • GESTION • ÉVALUATION



04 42 399 399
info@figuiere.com

BRÈVES

**CPCOM
DEVIENT EXECO CONSEIL**

Depuis le mois de septembre 2019, Corinne Pennachio (CPCOM), s'est associée à Marie WATTEZ, (MVA Conseil) pour former l'agence Conseil en Marketing & Communication opérationnelle EXECO.

A la fin de l'année 2013, nous commençons à travailler ensemble, nous avons réuni nos forces pour répondre à la consultation de Vitropole Entreprendre dans le cadre de l'opération « 50 ans de Vitropole ». 6 ans après, nous sommes toujours aux côtés de Vitropole Entreprendre pour accompagner le réseau de partenaires et construire les supports, nous avons aussi renforcé notre collaboration par ailleurs. Ce sont les quelques centaines de jours de travail et dizaines de clients partagés qui nous ont finalement décidés à fusionner pour créer EXECO Conseil.

Pourquoi « EXECO » ?
Pour deux raisons : d'abord parce que nous travaillons sur un pied d'égalité ; ensuite parce que nous conjugons toujours la vision analytique du marketing et la vision globale de la Communication pour répondre aux objectifs de nos clients.

Notre credo :
DONNER
SENS & COHERENCE
POUR UNE COMMUNICATION
D'ENTREPRISE
AUTHENTIQUE .

Contact :

**ENSEMBLE, AU SERVICE
DE VOS VÉHICULES
PROFESSIONNELS**

Depuis plus de 50 ans, AZUR TRUCKS s'efforce d'assurer une qualité de service pour devenir le partenaire privilégié de ses clients grâce à la création du dixième métier intégré au Groupe IPPOLITO AZUR TRUCKS MULTIMARQUES. Enseigne AFI, Entretien, Réparation et distribution de pièces détachées multimarques, le Groupe a développé ses activités afin de maîtriser la chaîne de valeur complète du véhicule tout en conservant l'autonomie et l'indépendance de chacune de ses branches.

Contact :
AFI : 04 88 60 07 16
VULCO : 04 42 34 74 70
3 Avenue de Rome
ZI les Estroublans
13127 Vitrolles
www.azur-trucks.fr

AZUR TRUCKS



Les zones de l'Anjoly et des Estroublans bougent !

**Améliorer vos déplacements ?
un jeu d'enfant !**



**Partagez
vos besoins**



**Testez
de nouvelles solutions**



**Votez
pour décider**

**Connectez-vous !
vitromove.wever.app**



join the move!

VITROPOLE vous invite à réaliser votre **diagnostic mobilité.**
Entreprendre

04 42 89 02 02



Les entreprises s'engagent en faveur de l'emploi



Le Préfet de Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, Pierre Dartout, et le Président de la CCI Marseille Provence, Jean-Luc Chauvin, ont réuni 200 chefs d'entreprises, responsables d'associations, clubs d'entreprises et partenaires au Palais de la Bourse le lundi 16 septembre pour la première réunion du « Cl'hub Bouches-du-Rhône, une chance, les entreprises s'engagent ».

Le Cl'hub s'intègre dans une démarche nationale d'inclusion engagée par le gouvernement. Le plan « 10 000 entreprises » se décline dans chaque département par la création d'un Cl'hub. « Les entreprises jouent un rôle primordial

dans ce plan car elles créent les richesses et l'emploi » affirme Pierre Dartout. « Notre département connaît un fort taux de chômage, avec pourtant des métiers en tension. L'amélioration des dispositifs de formation constitue une priorité, particulièrement l'apprentissage. Nous devons également faire mieux connaître les emplois francs destinés aux publics les plus en difficulté. »

Michel Bentounsi, Directeur Régional adjoint de la Direccte, voit dans le Cl'hub un outil pour que les entreprises puissent « trouver les compétences qui leur manquent. Nous proposons une liste de treize engagements (accueillir



des collégiens en stage, recruter via l'apprentissage, recruter dans le cadre d'emplois francs, contribuer à l'orientation par la découverte de votre entreprise...). Les adhérents du Cl'hub en choisissent librement un ou plusieurs. Nous allons valoriser les initiatives concrètes qui existent déjà. D'où la notion de Hub ».

Si vous souhaitez valoriser les actions que vous réalisez déjà au sein de votre entreprise ou si vous désirez vous inclure dans la démarche, contactez nous :

ANNE GÉLIN
04 42 89 02 02
anne-gelin@vitropole.com



Deux entreprises vitrollaises témoignent de leur engagement !

Stéphane BOSI, président de CTM (Courrier Transport Mimétains), entreprise qui compte aujourd'hui plus de 400 salariés, a fait part de ses difficultés de recrutement et souligner le manque de candidats formés et motivés. CTM est très impliqué dans les démarches d'accès et maintien en emploi, en accueillant des collégiens en stage, en recrutant des apprentis, en formant ses salariés.



Philip Farrugia, gérant de Farrugia Peinture, a souligné son attachement à l'apprentissage. Sur les 22 salariés que compte la société, 20 sont entrés en qualité d'apprenti. Tous ont grandi dans l'entreprise et sont donc très attachés à ses valeurs et lui sont fidèles.



À noter sur vos agendas !



30 janvier 2020 !
soirée des vœux
Vitropole
dans les locaux
d'IVECO Provence
18 avenue de Rome.

Inscription sur notre site
www.vitropole.com
rubrique "agenda"

VITROPOLE

Entreprendre

ILS NOUS FONT CONFIANCE CETTE ANNÉE

DUSHOW

