

# VITROPOLE'S magazine

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

12  
2018

N° 11

04 42 89 02 02



VITROPOLE

VITROPOLE  
*Entreprendre*

ADOBESTOCK - DENIS MORIN



# La 8<sup>ème</sup> dimension ne s'imagine pas, elle se vit.

Avec les phares Matrix LED,  
laissez la lumière guider votre vision.  
Nouvelle Audi Q8. Bienvenue dans la 8<sup>ème</sup> dimension.



Volkswagen Group France S.A. - RCS Soissons 832 277 370. Audi recommande Castrol EDGE Professional. Gamme nouvelle Audi Q8 : Émissions CO<sub>2</sub> NEDC corrélé (min - max) : 172 - 179 g/km. Consommations NEDC corrélé (min - max) : 6,6 - 6,8 /100km. « Tarif » Audi Q8 au 26/07/2018. Valeurs susceptibles d'être revues à la hausse (données d'homologation WLTP converties en valeurs NEDC). Pour plus d'informations, contactez votre Partenaire.

BIENVENUE  
DANS LA

8<sup>ÈME</sup>

D  
I  
M  
E  
N  
S  
I  
O  
N

NOUVELLE  
AUDI Q8.

**Audi Saint Victoret Odicée**  
audi-saint-victoret.com - 04 42 15 94 80

Orias n°0702421

## SOMMAIRE

- 4 Dossier : Vitropole Business Place
- 8 Actualités
- 9 Paroles d'experts
- 31 Brèves
- 32 Information
- 33 Nos dernières manifestations

## 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:

Laurence Freche, Présidente de Vitropole et Vitropole Entreprendre

• Comité Editorial: Anne Gélén

• Création graphique & Réalisation: Corinne Pennachio Communication

• Impression: SUDER

• Dépôt Légal: Mai 2015

• ISSN: en cours.

## LE MOT DE LA PRÉSIDENTE

### *Le moral de nos entreprises plus fort que les aléas du calendrier et de la météo !*

Nous voilà dans la dernière ligne droite de cette année 2018 qui s'annonçait très prometteuse en terme de croissance et qui se révèle au final décevante. Nous terminons l'année dans un contexte national assez incertain aux plans politique et social et les entreprises de notre territoire n'échappent pas à cette conjoncture.

Mais nous sommes localement portés par des projets structurants que nous pilotons avec nos partenaires, la Région, la Métropole, le Conseil Départemental, la Ville de Vitrolles et la Chambre de Commerce qui participent au niveau d'attractivité de nos zones. C'est grâce à des projets comme SOLUMOB, l'offre multi modal de transports, que les entreprises pourront faire venir davantage de salariés dans de meilleures conditions, pratiques et aussi financières. Tous les projets que nous avons portés et continuerons à porter l'an prochain seront orientés pour promouvoir notre territoire dans l'intérêt des propriétaires et des entreprises.



© D. R.

**Laurence FRECHE**  
Présidente de Vitropole  
et Vitropole Entreprendre

# 8 novembre 2018

## VITROLLES BUSINESS PLACE

LE DOSSIER *le RDV économique incontournable de notre territoire !*

**632**

**VISITEURS PROFESSIONNELS**

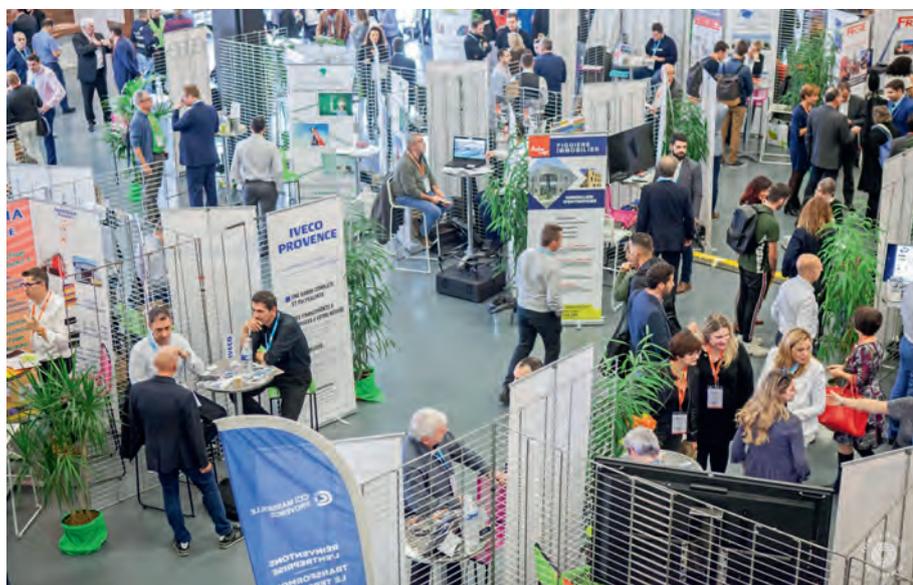
Cette manifestation est un moment d'échange entre les acteurs économiques du territoire. C'est une occasion unique de rencontrer en un minimum de temps un maximum de clients ou fournisseurs potentiels. Les échanges se font sur les stands, lors des RDV programmés et au cours du cocktail dînatoire.



**60**

**EXPOSANTS**

60 entreprises (dont 40 de nos parcs d'activités) représentant des secteurs d'activité aussi différents que le BTP, l'industrie, la logistique, le service à l'entreprise ont exposé leurs produits et savoir faire. Cette manifestation a permis aux entreprises d'avoir une visibilité peu habituelle pour les TPE - PME.



**NOUVEAUTÉ  
2018**

Chaque participant pouvait se positionner en acheteur et vendeur !

**Le Vitrolles Business Place offre une formidable visibilité pour les entreprises locales.**

**200**  
RENDEZ-VOUS BtoB



UNE ORGANISATION  
TRI-PARTITE

Le Vitrolles Business Place est co-organisé par Vitropole Entreprendre, la CCIMP et la Ville de Vitrolles.

**10**  
DONNEURS D'ORDRES

En collaboration avec les équipes de la CCIMP, 10 donneurs d'ordre (la Ville de Vitrolles, la SNEF, Ricard, l'Aéroport Marseille Provence, Poste Immo..) ont été mobilisés et nous ont fait connaître en amont de la manifestation leurs besoins d'achat à court et moyen terme. Des RDV ont alors été organisés pour les mettre en relation avec les entreprises présentes au salon (exposants ou simples visiteurs).



**3**  
ATELIERS THÉMATIQUES

Les participants au Vitrolles Business Place ont également pu faire le plein de conseils pratiques, lors des 3 ateliers :

- RGD, contrainte ou opportunité, animé par Maitre Diane Pinard, Cabinet Thélys
- Maîtriser ses risques, c'est maîtriser sa performance économique, animé par Audrey Viguier, Dekra Industrial
- La dématérialisation des marchés publics, JP Roustan, Public Sourcing.



## EXCLUSIVITÉ

**En ouverture du salon, les acheteurs des 4 branches du groupe VEOLIA ont présenté leurs process et besoins d'achats. Cette présentation a été suivie d'un temps de rencontres informelles avec les entreprises locales.**



RETROUVEZ-NOUS SUR FACEBOOK 

**TEMOIGNAGES  
 DES ACHETEURS**

**Vincent GUIOL**  
 Acheteur, VEOLIA EAU



Le Vitrolles Business Place nous a permis de connaître des fournisseurs que l'on n'aurait pas eu l'occasion de rencontrer, si on ne participait pas à ce type de manifestation. On a fait connaître nos besoins aux TPE -PME présentes qui peuvent se positionner sur nos appels d'offres. Ces échanges nous ont permis de mieux expliciter nos attentes pour que les entreprises locales puissent apporter les bonnes réponses et être dans la bonne dynamique pour bien cibler nos besoins. Ce salon est synonyme de gain de temps et d'efficacité.

**Mathias  
 SAVE DE BEAURECUEIL**  
 Responsable Achats  
 Matériel et Sous-traitance  
 associée Région Sud,  
 VEOLIA PROPRETÉ

J'ai rencontré une vingtaine d'entreprises. Les RDV étaient bien préparés et bien ciblés. Les contacts pris se sont avérés être très intéressants.



**Thierry DELHOM**  
 Responsable Pôle Achats,  
 POSTE IMMO

Le Vitrolles Business Place fut à tout point de vue une réussite en terme d'organisation et de contacts. J'ai rencontré 8 PME du territoire qui répondaient à des besoins d'achat précis, que j'avais annoncés aux organisateurs en amont de la manifestation.



**TEMOIGNAGES  
 DES EXPOSANTS**

**Laurent CAMPILLO**  
 Gérant ALL CLEAN SUD



Une journée exceptionnelle ! Nous avons eu 11 contacts très intéressants, nous avons déjà pris 9 RDV post salon avec des entreprises rencontrées sur notre stand. L'organisation était au top que ce soit l'accueil, la qualité des visiteurs qui sont passés sur notre stand ainsi que les rendez-vous organisés avec les acheteurs.

**Rémy MARTIN**  
 Responsable développement  
 marché Pro, ORANGE

Le Vitrolles Business Place est un event incontournable sur notre zone, des clients, de bons contacts business et surtout cette année les rdv programmés !



**Christine ROCHE**  
 Responsable Projet  
 TOXI TAXI



Première participation pour notre société en tant qu'exposant. La taille du salon correspondait parfaitement à nos attentes, des contacts très intéressants avec les visiteurs et des échanges avec les différents exposants. Une organisation parfaite, conviviale et efficace.

**Diane PINARD**  
 Avocat, CABINET THELYS

Nous avons beaucoup apprécié de pouvoir intervenir sur le thème du RGPD face à un public très attentif, dans une ambiance conviviale. Nous avons pu nouer des contacts aussi bien auprès de potentiels clients que de potentiels fournisseurs.



**Mathieu LUGLI**  
 Directeur, LK INTERACTIVE

Pour ma première participation, j'ai beaucoup aimé le format de la manifestation. Cela m'a permis de voir plusieurs prospects / clients sur une demi-journée.



**Stéphane PLANTE**  
 Directeur d'Etablissement,  
**CG2I**



Au delà du business entre exposants, de nombreux contacts se sont noués avec des professionnels visiteurs laissant espérer plusieurs contrats pour Cg2i, la nouvelle filiale du groupe Gagneraud.

**Aline BERTAGNE**  
 Présidente, **SUDER**



J'ai eu de très bons contacts notamment pour mon activité impression 3D : le service achat de la Métropole Aix Marseille, un cabinet d'architectes national, plusieurs projets en bureau d'études... Mon stand a été sollicité tout l'après-midi et n'a pas désempilé !

**Gilles PASCAL**  
 Gérant, **SMA PROPRETÉ**

Nous avons fait la connaissance d'une dizaine de clients potentiels dont 2 acheteurs majeurs, l'un du secteur du bâtiment et l'autre du secteur public. De plus, la présence d'autres confrères aux activités complémentaires (recyclage des métaux, entreprise adaptée de recyclage des déchets électroniques) nous a permis d'étoffer notre réseau, afin de proposer des solutions écologiques, locales et durables, reflètes de nos valeurs.



**Sandrine ESPOSITO**  
 Présidente, **ELITE 4D**

Exposante pour la 3<sup>e</sup> année, j'ai trouvé cette édition encore plus dynamique que les précédentes. Grâce à cette manifestation, ma société bénéficie d'une visibilité sur le territoire et accroît sa notoriété.



**Frédéric IZACARD**  
 PDG, **INCENDIZ**

Pour nous le salon a été une très belle découverte avec de belles retombées.

Nous avons eu 25 contacts qualifiés dont 4 nous ont déjà demandé de travailler avec eux. Cela sera clairement pour nous un rendez-vous à ne pas manquer chaque année. Un très bon (petit) investissement\* qui offre un excellent rapport qualité prix !

\*290 € HT le stand tout équipé + roll up personnalisé (tarif adhérent)



**Thierry LABESSE**  
 Consultant locaux d'activités,  
**ARTHUR LOYD FIGUIÈRE**  
**IMMOBILIER**

Le Vitrolles Business Place 2018 est un bon « cru » !

Nous avons trouvé la qualité des contacts (une douzaine de contacts qualifiés) plus intéressante que les années précédentes.

Nous avons eu la visite sur notre stand de Laurence Freche accompagnée du Maire de Vitrolles et du président de la CCIMP et avons pu leur présenter les projets que nous développons sur le territoire. Leur présence donne de la force à ce salon, il faut continuer dans ce sens.



**Frédéric LESTRINGANT**  
 Président, **DELTA BAIE**

Ce salon a permis à mes collaborateurs de sortir de leur quotidien et de participer à une manifestation professionnelle. De bons contacts ont été pris !



DELTA BAIE

**Marie France BELCHI**  
 Responsable d'exploitation,  
**COLOC PROVENCE**

Notre présence sur ce salon nous permet d'affirmer notre présence sur le territoire et de consolider les liens établis, notamment avec les exposants présents.



**Simon IMPERATO**  
 Dirigeant,  
**GÉO CÂBLES DIAGNOSTICS**

Etant une TPE évoluant sur un marché de niche, sans cet événement, je n'aurais jamais pu entrer en contact avec les services achats de la SNEF ou de Veolia. J'ai également rencontré des sous traitants potentiels. Cette manifestation a été très bénéfique pour mon entreprise.

# Vitropole Entreprendre lauréat de SOLUMOB

La Métropole Aix Marseille Provence a lancé un appel à projet visant à développer l'émergence de nouvelles solutions répondant aux enjeux d'une mobilité durable et efficiente. Vitropole Entreprendre a remporté le premier prix de cet appel à projet.



© DROITS RÉSERVÉS

## L'OBJECTIF : FACILITER L'ACCÈS À NOS PARCS D'ACTIVITÉS

Faciliter l'accès aux entreprises est aujourd'hui primordial pour maintenir et développer l'attractivité de nos parcs d'activités. Il est urgent de trouver des solutions alternatives à la voiture individuelle pour :

- Diminuer le coût du transport domicile / travail et donc lever un important frein à l'embauche,
- Réduire le nombre de véhicules garés sur nos parcs d'activités et donc libérer du foncier dédié à l'activité économique,
- Rendre plus fluide la circulation aux abords de nos parcs d'activités,
- Limiter l'impact environnemental des déplacements.

L'objectif est d'apporter aux salariés ou demandeurs d'emploi, des solutions nouvelles de mobilité (covoiturage, autopartage..) en interaction et en complément des modes de transport déjà existants.

La phase initiale du projet, qui vise à «sonder» les salariés, va permettre de bien comprendre les besoins de déplacement afin que les solutions proposées en phase 2 soient les plus pertinentes et efficaces possibles.

## UN PARTENARIAT GAGNANT

Pour assurer la pérennité et le développement des offres de mobilité, quelles qu'elles soient, il nous a semblé essentiel de **nous associer à l'opérateur de transport public de notre territoire, à savoir Transdev**, notamment pour favoriser une meilleure connexion avec l'offre existante. **L'application sera développée par la start up niçoise Wever** qui a déjà mis en place des solutions qui se sont avérées très efficaces sur d'autres territoires. La connaissance que nous avons de nos parcs d'activités et de ses entreprises, l'expertise transport du groupe Transdev et la réactivité technique de Wever vont nous permettre de mettre rapidement en place des solutions efficaces.

## UNE SOLUTION INNOVANTE

L'application mobile développée et proposée aux salariés de nos parcs d'activités va permettre de :

- Définir et modéliser de nouvelles solutions de mobilité, plus adaptées aux besoins des salariés. Par exemple, des propositions de covoiturage vont pouvoir naturellement être proposées à des salariés dont l'appli aura détecté des similitudes de déplacement (trajet, horaire).
- Révéler des solutions existantes mais trop peu connues et éventuellement les réadapter (par exemple, l'appli va proposer au salarié d'utiliser une ligne régulière qu'il ne connaissait pas. Elle peut aussi détecter un fort besoin de déplacement entre telle et telle origine/destination ce qui peut amener l'opérateur local à réfléchir à la création /adaptation d'une ligne existante.



© DROITS RÉSERVÉS

L'objectif est de proposer des solutions éco responsables, durables, favorisant les déplacements mutualisés et collaboratifs en s'appuyant et en s'interconnectant avec les solutions déjà existantes et en créant de nouvelles solutions, lorsque ceci est nécessaire.



**POUR TOUTE  
 INFORMATIONS**

**ANNE GÉLIN**  
 04.42.89.02.02  
 anne-gelin@vitropole.com



*PAROLES D'EXPERTS*

# In Extenso

Experts-Comptables



## Chefs d'entreprises, il est temps de gagner du temps !

Artisan, commerçant, petite ou moyenne entreprise, profession libérale ou association, nous sommes là pour veiller à tout et pour éclairer vos chiffres, vos choix, vos décisions.

### **In Extenso**

**4 700 collaborateurs, 220 agences en France**

**Comptabilité • Audit • Gestion • Conseil •  
Social et paies • Juridique**

### **À Vitrolles**

2 Impasse Descartes, 13127 Vitrolles  
04 42 09 30 80



# La transformation digitale est en route dans le secteur de l'environnement



**Jean-Denis JULIEN**  
DIRECTEUR  
DE LA TRANSFORMATION DIGITALE  
VEOLIA RÉGION SUD

## QUELS SONT LES NOUVELLES ATTENTES DES CLIENTS ?

Avec l'arrivée du numérique et notamment l'évolution de la réglementation, les besoins des clients ont évolué. Leurs attentes se concentrent autour de la notion de transparence avec une demande d'accès rapide et en temps réel aux informations sur les prestations demandées. Le digital permet donc de proposer des services plus précis et performants, mais également d'enrichir la gamme des offres proposées. Les nouveaux outils mis en place permettent d'offrir une expérience client améliorée.

**Depuis quelques années, le numérique gagne du terrain dans les métiers de l'environnement et plus particulièrement dans le secteur du recyclage et de la valorisation des déchets. Rencontre avec Jean-Denis Julien, directeur de la transformation digitale chez Veolia Région Sud.**

## QUELS SONT LES BÉNÉFICES ?

Le secteur de la collecte est le premier à bénéficier de la digitalisation. Aujourd'hui, tous nos conducteurs sont équipés de smartphones sur lesquels ils renseignent des données en temps réel. Les échanges sont plus rapides et plus fluides, et l'édition de bons au format papier a fortement diminué au profit de bons dématérialisés. L'association du digital et de l'expertise humaine permet de gérer en temps réel les tournées en fonction des aléas rencontrés : difficultés de circulation, demandes urgentes,...

## AVEZ-VOUS UN EXEMPLE PRÉCIS ?

Veolia a repensé entièrement un outil offrant de nouveaux services, il s'agit de l'espace client. Parmi les nouvelles fonctionnalités figurent notamment la commande en ligne de l'enlèvement de bennes, le suivi détaillé de l'avancée des prestations en temps réel, la mise à disposition de tous les documents permettant de contrôler sa facturation.

Le client peut également accéder en quelques clics à des données pour justifier les taux de valorisation de ses déchets et son impact environnemental.

La révolution numérique est désormais pleinement intégrée dans nos métiers. Avec ces nouveaux outils, c'est une nouvelle façon de travailler ensemble qui se déploie, plus collaborative et plus précise.



# Les Bus de l'Etang

adapte encore plus leur service ChronoPro aux besoins de mobilité des actifs des ZI des Estroublans et de l'Anjoly !

Après la mise en circulation d'un deuxième véhicule à la rentrée de septembre dernier, Les Bus de l'Etang, réseau de la Métropole Aix Marseille Provence, ouvre, en décembre, un deuxième point de correspondance à Griffon Clinique dans la zone de l'Anjoly pour permettre des correspondances plus faciles avec les lignes de car en direction de Marseille ou de Aix en Provence.

**Avec une croissance à 2 chiffres, le service ChronoPro transporte actuellement, avec plus de 1250 salariés par mois soit plus de 60 voyages par jour !**

Son succès est lié à sa simplicité d'utilisation, sa fiabilité, sa rapidité, son gain en temps de trajet : Le service ChronoPro vous conduit en moins de 10 minutes dans la ZI les Estroublans ou l'Anjoly.

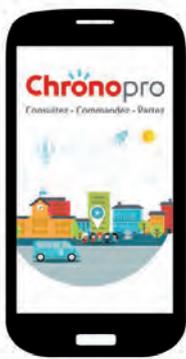
**Avec la fiabilité du ZENIBUS et du ChronoPro, pensez à vous abonner et bénéficiez de nombreux avantages avec la carte VIP.**

Tous les abonnés mensuels et annuels Les Bus de l'Etang bénéficient de remises exceptionnelles auprès des partenaires du réseau.



Vous vous rendez dans la Zone d'activités de l'Anjoly ou des Estroublans

**Allez-y en Chronopro 1 en 10 mn seulement !**



simple, direct, rapide

En correspondance avec **ZENIBUS** ou la ligne 7, Chronopro 1 vous emmène directement au travail.

**B f t**

**Chronopro**  
 Consultez - Commandez - Partez

Le réseau des Bus de l'Etang devient **LA METROPOLE** Mobilité

# Dirigeants d'entreprise : vous êtes exposés

© DROITS RÉSERVÉS



**Nicolas LEMANISSIER**  
DIRECTEUR COMMERCIAL  
ENTREPRISES

**En tant que dirigeant de PME, vous devez prendre quotidiennement des décisions relatives à l'activité de votre entreprise, en prenant parfois certains risques.**

En tant que dirigeant, le statut juridique de votre entreprise ne vous protège pas suffisamment en cas de mise en cause personnelle dans le cadre de votre activité.

Savez-vous que tout manquement aux obligations légales, réglementaires ou statutaires (Exemple : accident du travail, concurrence déloyale, non-respect de règles en matière d'hygiène et de sécurité) ainsi qu'une faute de gestion ou une mauvaise prise de décision commise dans l'exercice de votre fonction (exemple : publication tardive des comptes, stratégie de développement hasardeuse, investissement trop élevé par rapport aux capacités financières de l'entreprise) peuvent vous exposer ainsi que votre patrimoine personnel avec des conséquences éventuelles pour votre famille ?

Soucieux de vous apporter une couverture complète, la souscription d'une Assurance Responsabilité des Dirigeants vous permettra de bénéficier :

● **D'un accompagnement renforcé dans la résolution d'un litige** : dès que vous avez connaissance d'une réclamation ou procédure judiciaire, nous prenons en charge les frais pouvant en découler.

● **D'un unique contrat pour protéger** toutes les personnes exerçant une fonction de dirigeant au sein de votre entreprise et de ses filiales, sans liste nominative.

● **De la prise en charge d'une large palette de frais complémentaires** tels que les frais d'assistance liés à une garde à vue, les frais de conseil liés au contrôle fiscal des dirigeants de droit, les frais de soutien psychologique...

Je reste disponible pour répondre à toutes vos questions.



# Bornes électriques

## des offres dédiées aux zones d'activités

Suite à notre article dans l'édition précédente, nous venons de lancer une offre de bornes de recharge électriques spécialement dédiée aux zones d'activités.



© DROITS RÉSERVÉS

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

### POURQUOI AVOIR LANCÉ CETTE OFFRE ?

En France, **72% des salariés** utilisent leur véhicule pour se rendre au travail et en moyenne un véhicule parcourt **15 km** pour les trajets du quotidien. La voiture électrique apparaît donc comme la solution évidente pour limiter les augmentations du coût du carburant. Cette solution s'inscrit dans les enjeux de la transition énergétique visant à limiter l'émission de CO<sub>2</sub> ou gaz à effet de serre.

Avec la loi de la transition énergétique nous devons tous adopter de nouvelles pratiques afin de répondre aux enjeux de la transition énergétique.

EDF et ses filiales ont travaillé sur ce sujet afin de permettre aux entreprises d'anticiper ce phénomène. En étroite collaboration avec notre filiale Sodetrel nous vous apportons une solution adaptée qui répond à vos obligations légales de vos entreprises.

Contactez-nous pour obtenir un devis gratuit !

## PACK ENTREPRISES<sup>1</sup>

- Obtenez votre borne HAGER XV 201C au prix de **1200€ HT**
- Installation sur devis personnalisée
- Offre éligible à la prime Advenir : couvrez **40%** de vos coûts de fourniture et d'installation de vos bornes, prime plafonnée à **1000€**.

[Cliquez ici](#)  
Pour être contacté par un conseiller

## PACK SALARIÉS<sup>2</sup>

- Offre EDF Vert Électrique Auto<sup>3</sup> : Rechargez votre voiture avec une électricité 40% moins chère la nuit et à prix fixe pendant 3 ans<sup>4</sup> !
- Installation de votre prise ou borne de recharge à votre domicile par un installateur partenaire Solutions Habitat d'EDF. Offre valable en maison individuelle uniquement.

[Cliquez ici](#)  
Pour être contacté par un conseiller

EDF SA  
22-30 avenue de Wagram  
75382 Paris Cedex 08 - France  
Capital de 1 463 719 402 euros  
552 081 317 R.C.S. Paris  
www.edf.fr

EDF Commerce Méditerranée  
7 rue André Allar  
13015  
Marseille

Origine 2016 de l'électricité fournie par EDF : 89,13% nucléaire, 5,53% renouvelables (dont 4,51% hydraulique), 1,44% charbon, 2,58% gaz, 1,32% fioul. Indicateurs d'impact environnemental sur www.edf.fr

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

<sup>1</sup> Offre réservée aux adhérents d'ENTREPRISES P.A.C.A. jusqu'au 15 novembre 2018. <sup>2</sup> Offre réservée aux salariés des entreprises adhérentes d'ENTREPRISES P.A.C.A. jusqu'au 15 novembre 2018. <sup>3</sup> Par rapport aux Heures Pleines de l'offre Vert Électrique Auto. <sup>4</sup> Prix HT fixes pendant 3 ans à compter de la souscription du contrat, majorés de plein droit du montant des taxes, impôts, charges, contributions de toute nature et évolutions du coût de la capacité supportée par EDF au titre du contrat.

# DEKRA spécialiste

## mesures eaux, bruits, rejets atmosphériques

© DROITS RÉSERVÉS



**Maelig FREMONT**  
RESPONSABLE MESURE PACA

**Dekra, accrédité Cofrac, peut vous accompagner pour :**

### VOS MESURES BRUITS

Considérée comme une pollution majeure, la production de nuisances sonores est de plus en plus encadrée et contrôlée. Invisibles, inodores et néanmoins polluantes, les émissions sonores sont soumises à de fortes réglementations pour les bâtiments et ICPE.

### VOS MESURES EAUX

« L'eau fait partie du patrimoine commun de la nation. Sa protection, sa mise en valeur et le développement de la ressource utilisable, dans le respect des équilibres naturels, sont d'intérêt général. L'usage de l'eau appartient à tous dans le cadre des lois et règlements ainsi que des droits antérieurement établis ».  
Article L210-1 du code de l'environnement Livre II - Titre 1<sup>er</sup>.

Nous effectuons :

- Mesure de la qualité des eaux usées, superficielles et souterraines,
- Surveillance des tours aéroréfrigérantes,
- Eaux sanitaires et eaux destinées à la consommation humaine.

### VOS REJETS ATMOSPHÉRIQUES

L'exploitant prend toutes dispositions nécessaires dans la conception et l'exploitation des installations pour réduire la pollution de l'air à la source, notamment en optimisant l'efficacité énergétique.»

L'exploitant doit faire contrôler ses rejets par un organisme agréé selon une périodicité définie dans son arrêté préfectoral d'autorisation d'exploiter.



### CONTACTS

**VOTRE EXPERT**  
**MAELIG FREMONT**  
**RESPONSABLE MESURE PACA**

**VOTRE RESPONSABLE COMMERCIALE**  
**AUDREY VIGUIER**  
**06.23.84.14.09**  
[vitropole.fr@dekra.com](mailto:vitropole.fr@dekra.com)

# L'expertise ÉVALUATIONS, une réponse à chacun de vos enjeux RH

L'expertise EVALUATIONS, c'est aller au-delà du CV pour fiabiliser vos décisions RH et vous apporter un éclairage précis et factuel sur vos futurs collaborateurs.



**Christelle Noulin**  
CONSULTANTE EN  
RECRUTEMENT CDD/CDI

## QUELS ENJEUX POUR LES ENTREPRISES ?

- Vérifier que votre futur collaborateur aura l'ensemble des aptitudes recherchées, des connaissances requises et des comportements attendus,
- Recruter des profils adaptés à la culture de votre entreprise, ses valeurs, son activité,
- Fiabiliser la réussite de vos recrutements, l'évaluation un réel outil d'aide à l'intégration, vous connaissez les sources de motivations et de démotivations de votre candidat. Vous connaissez ses forces, son potentiel d'évolution. Vous pouvez alors mieux l'accompagner !

- Favoriser la mutation interne avec objectivité et conditions de réussite,
- Bien choisir son jeune en contrat d'alternance, pour investir sereinement sur du long terme.

## COMMENT UN PROFESSIONNEL DU RECRUTEMENT PEUT VOUS AIDER DANS VOTRE DÉMARCHE ?

En vous apportant des éclairages précis et factuels sur le savoir-faire, le savoir-être, les comportements et le potentiel (ou softskills) de vos futurs collaborateurs grâce à l'association d'un large panel de tests, de techniques d'entretiens structurés et de la connaissance de votre entreprise.

## QUE POUVONS-NOUS MESURER ?

### La personnalité et les motivations

Un inventaire de personnalité qui évalue de 8 à 24 traits, il étudie le comportement au travail et permet d'identifier les modes de fonctionnements privilégiés.

Ou un test d'intérêt professionnel qui permet de mesurer les motivations, les intérêts professionnels d'une personne ainsi que les environnements adéquats.

### Les compétences comportementales

Un test de jugement situationnel permettant d'évaluer les comportements de personnes dans des contextes de ventes ou ces réflexes en situation de vente à distance.

### Le potentiel intellectuel

Les capacités d'analyse, d'adaptation, de résolutions de problèmes .

**PÉNURIE ET GUERRE  
DES TALENTS...  
ON NE PEUT PLUS  
SE TROMPER !**

Il est fondamental de veiller à l'adéquation en identifiant et en mesurant les qualités comportementales ou softskills d'un futur salarié pour qu'il puisse devenir un collaborateur **heureux** aussi **efficace** que **performant**.



Manpower®

Conseil  
Recrutement

# L'événementiel :

*une solution pour communiquer efficacement et développer sa notoriété*

Depuis quelques années, l'événementiel entreprise n'est plus réservé aux grandes entreprises. Les PME et les TPE sont désormais nombreuses à se lancer dans l'aventure. C'est pour elles un véritable outil, qui permet de promouvoir leur marque, mais aussi de renforcer la cohésion de leurs équipes.

## L'ÉVÈNEMENT ENTREPRISE, OUTIL DE COMMUNICATION INTERNE OU EXTERNE

Longtemps considéré comme un des caprices des grandes entreprises, l'événementiel entreprise est devenu incontournable dans la stratégie de communication externe ou interne des sociétés.

Que l'on invite les clients, les partenaires ou encore les collaborateurs, ce genre d'événements est un moment privilégié pour valoriser l'image de son entreprise. Pour ne commettre aucune erreur, il est conseillé de faire appel à un organisateur.



© DROITS RÉSERVÉS

## LES CONSEILS POUR RÉUSSIR SON ÉVÈNEMENT D'ENTREPRISE

Organiser un événement qui fait sensation n'est pas facile.

- Avant toute chose, il est essentiel de connaître précisément son objectif et le message que l'on souhaite transmettre.

- Il faut ensuite trouver un lieu adapté, si les locaux de la société ne peuvent pas accueillir les participants.

- Enfin, l'élaboration du programme, la décoration des lieux et la bonne gestion des prestataires constituent les éléments-clés qui favorisent la réussite d'un événement.

C'est pour cette raison que la plupart des entreprises confient son organisation à un professionnel. Il rédige un cahier des charges et propose une organisation optimale afin de garantir une communication efficace. Les tarifs appliqués dans ce domaine sont à la portée de toutes les structures, quelle que soit leur taille.



© DROITS RÉSERVÉS



© DROITS RÉSERVÉS

## DES MOYENS TECHNIQUES À LA PORTEE DE TOUS

Les moyens techniques son, lumière, image, mobilisés pour la mise en valeur des événements, bénéficient depuis quelques années de nombreuses innovations technologiques.

La numérisation des équipements, le développement de nouveaux protocoles de diffusion et de transmission, la diminution du volume des matériels, l'application de la technologie LED, nous permettent d'ajuster au plus près nos interventions aux besoins de nos clients notamment en terme de moyens budgétaires et d'impact énergétique.

En résumé, la technique événementielle est aujourd'hui à la portée des actions de communication de la plupart des entreprises garantissant une indéniable valeur ajoutée à leurs événements.

Par Céline BOYER



# Des conditions générales à jour, une obligation ?

**Il existe plusieurs types de conditions générales : les conditions générales de vente ou de prestation de services (CGV), les conditions générales d'achat (CGA) et les conditions générales d'utilisation pour sites internet, applications et logiciels (CGU).**

Elles contiennent des clauses importantes sur les prix et modalités de paiement, les modalités de livraison ou d'exécution, les garanties, la responsabilité, la sous-traitance, les données personnelles etc... Ce sont les conditions applicables à tous les clients, mais il est possible de prévoir des conditions particulières à chaque client.

Si les conditions générales ne sont pas obligatoires, elles sont vivement recommandées pour donner une image sérieuse de l'entreprise, se protéger en précisant les obligations de chaque partie, prévenir les risques de contentieux et de responsabilité, communiquer au client des informations légales (information du consommateur, informations sur les traitements de données personnelles, etc...).

Si vous disposez déjà de conditions



générales, faites-les signer systématiquement et pensez à les mettre à jour tous les ans ou a minima tous les deux ans. Les évolutions législatives récentes, en particulier le Règlement Général sur la Protection des Données, imposent de revoir certaines clauses sous peine de sanctions civiles, administratives et pénales. A méditer...

Par Diane PINARD  
Cabinet THELYS AVOCATS

De gauche à droite :  
Sébastien SALLES  
Clément BENAÏM  
Diane PINARD  
Emeline BASTIANELLI



Vos exigences, nos solutions

# Vos données sont-elles bien sauvegardées ?



© DROITS RÉSERVÉS

## Grégory FERAUD

GÉRANT DE CMI SERVICES  
CONSEIL ET MAINTENANCE  
INFORMATIQUE

Malgré l'importance primordiale de conserver ses données en lieu sûr et les règles rappelées par le RGPD, beaucoup d'entreprises ne sauvegardent pas correctement et/ou totalement leurs données, et ce, bien souvent sans s'en rendre compte.

En effet, les supports physiques de sauvegarde (Clés et disques USB, bandes magnétiques,...) ne mettent pas toujours vos données en sécurité..

## LES INCIDENTS DÉJÀ RENCONTRÉS PAR LES ENTREPRISES

47% Chocs électriques,  
coupures réseau.

46% Erreurs de manipulation.

44% Vols, cambriolages.

**Comptabilité, fichiers clients, contrats,  
autant de documents qui constituent  
la matière première de votre activité  
et garantissent sa pérennité.**

### LES QUESTIONS À SE POSER

- 1- Les procédures sont-elles bien suivies tous les jours ?
- 2- Qui se charge de réaliser les sauvegardes, et de les contrôler ?
- 3- Quel est le degré de confidentialité de mes données ?

### LES RISQUES TECHNIQUES ENCOURUS

- 1- La démagnétisation des supports.
- 2- Le cryptage (virus).
- 3- L'obsolescence technologique.

### LE SAVIEZ-VOUS ?

90% des entreprises qui perdent leurs données à la suite d'une catastrophe périssent en moins de 2 ans. SNIA France - 2008

### VOUS ÊTES CHEF D'ENTREPRISE, VOUS AVEZ DES OBLIGATIONS LÉGALES

« Chacun est responsable du dommage qu'il a causé non seulement par son fait, mais encore par sa négligence ou par son imprudence. »

Code Civil - Article 1383

### NOS CONSEILS

#### Faire un audit sauvegarde

Faire réaliser par un prestataire spécialisé un audit complet et exhaustif des données importantes à sauvegarder et les moyens et garanties mis en place, afin d'avoir un état des lieux précis de l'existant, et mener les actions correctives éventuelles nécessaires.

#### Définir un plan de reprise d'activité

Peu d'entreprises définissent un plan de reprise des logiciels de gestion commerciale et de production, e-mails, téléphonie...

#### Etablir les procédures à mettre en place

pour assurer un fonctionnement minimal d'activité, ainsi que les solutions définitives pour un rétablissement total des services.



FOURNISSEUR DE SOLUTIONS  
INFORMATIQUES & TÉLÉCOM DEPUIS 2001.  
98 BD DE L'EUROPE - 13127 VITROLLES.

# Les diagnostics immobiliers obligatoires dans le cadre de travaux ou démolitions

**En aucun cas les diagnostics utilisés pour la vente d'un bien immobilier ne peuvent être utilisés dans le cadre de travaux ou de démolitions. Le programme de repérage de ces diagnostics avant travaux ou avant démolition est en effet radicalement différent des diagnostics avant vente.**



**Dominique KRENC**  
GÉRANT K2D EXPERTISE

## REPÉRAGE AMIANTE

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

La **peinture au plomb** appelée céruse et le **plomb métallique (canalisation)** ont été employés massivement dans la construction d'avant 1949. Utilisée comme revêtement anti-rouille 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

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 !**



I

**VOUS POUVEZ NOUS  
CONTACTER AU  
09 52 69 63 90  
OU PAR MAIL À  
expertises@k2d.fr**

# Gestion et conseil en immobilier d'entreprise

la croisée des éléments économiques,  
juridiques et techniques



© DROITS RÉSERVÉS

**Pierre-Laurent FIGUIERE**  
PRÉSIDENT DU GROUPE FIGUIERE

Cet objectif exige la maîtrise du marché, des réglementations, des démarches administratives, juridiques et techniques que les récentes lois (SRU, PINEL, ELAN) ont complexifiées. Le conseil en immobilier d'entreprise accompagne le propriétaire ou bailleur afin d'accomplir ces opérations avec sérénité et sécurité.

## UNE COMPÉTENCE POINTUE DU MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL

C'est indispensable pour une prise en compte de toutes les problématiques liées à la location ou à la vente : baux conformes aux réglementations sous peine de nullité, état des lieux contradictoire ou par voie d'huissier, charges facturables ou pas aux locataires, diagnostics obligatoires... Pour établir une stratégie de

**L'objectif d'un propriétaire immobilier ou bailleur est d'être rassuré à chaque étape de la vie de son investissement (vente et location) tout en pérennisant son patrimoine.**

commercialisation efficace, l'expert va analyser le marché, évaluer l'état technique et le potentiel du bien pour ensuite émettre ses préconisations et ses recommandations en terme d'optimisation des loyers ou de la valeur vénale du bien.

## DES COMPÉTENCES JURIDIQUES

Elles sont obligatoires pour la gestion des baux commerciaux, qui sont des contrats contraignants sur le long terme, régis par le droit civil et commercial et d'autres textes juridiques... Ces réglementations complexes sont en constante évolution ; Loi Hoguet, TRACFIN, RGPD, baux, indexation, répartition des charges...

## ASSURER LA PRÉSERVATION DU PATRIMOINE

Assurer la préservation du patrimoine - Une bonne gestion locative et technique garantit la performance des immeubles et sécurise les revenus locatifs.

L'analyse de l'état du bien permet de relever les besoins éventuels de la mise en conformité selon le Code du Travail (accessibilité des personnes à mobilité réduite, installations électriques, les risques d'incendie et d'évacuation) afin de limiter les risques locatifs.

Dans ce contexte, n'hésitez pas à solliciter l'avis d'un professionnel !

Arthur Loyd **FIGUIERE**  
Immobilier

arthurloyd-provence.com

**CONSEIL EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE**  
■ Bureaux ■ Locaux d'Activités ■ Commerces ■ Terrains

Metropole Aix-Marseille

- Conseil - Évaluation
- Transaction - Location
- Gestion
- Investissement

☎ 04 42 399 399 ✉ info@figuiere.com

# Fichier des Véhicules Assurés (FVA)

À partir du 1<sup>er</sup> janvier 2019, vos véhicules sont fichés !

**Les Pouvoirs Publics ont confié à l'Organisme d'Information, section de l'AGIRA la mission de mettre en oeuvre et d'exploiter un fichier centralisé, le Fichier des Véhicules Assurés (FVA) afin de lutter contre l'insécurité routière et la non-assurance.**

Ce fichier doit recenser **tous les véhicules immatriculés soumis à l'obligation d'assurance.**

Champ d'application du FVA : tous les véhicules immatriculés et notamment les véhicules de tourisme, utilitaires, remorques →500kgs, véhicules →3,5T, engins immatriculés, 2 roues...Nous pouvons vous transmettre la liste détaillée sur simple demande.

Chaque assureur a pour obligation d'alimenter ce fichier, en lien avec les intermédiaires, agents et courtiers qui doivent soit l'alimenter directement, soit faire remonter les informations aux compagnies d'assurances.

**À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019, les Pouvoirs publics imposent une déclaration au FVA dans un délai de 72 H pour toute adjonction ou retrait.**

**Une erreur d'enregistrement peut coûter cher !**

Dès sa mise en place, tout propriétaire d'un véhicule dont l'immatriculation ne figure pas dans la base ou dont l'immatriculation n'est pas conforme sera présumé non assuré. et à ce titre sera susceptible d'être verbalisé.

Exemples d'amende normale (paiement sous 45 jours) :

- pour un particulier : 750 euros,
- pour une personne morale : 3750 euros.

Par Sylvie NOGUÈS  
Dirigeante de GRCA

**Et si vous preniez le risque d'être bien assuré...**

**GRCA**  
Gestion de Risque & Courtage d'Assurance Entreprises

**Spécialiste de l'entreprise**  
Courtage d'Assurances - Approche globale des risques  
Prévention - Audit - Conseil

**Sécurisez votre activité**  
**Protégez Vous**  
**ainsi que Vos collaborateurs**

*Protection des personnes*  
*Incendie, Accidents, Risques Divers*

**GRCA...Acteur de votre performance**

04.13.41.98.80  
contact@grca.pro  
www.grca.pro

## Le saviez-vous ?

Louer c'est voir la vie .... en VERT !



© DROITS RESERVES

Lorsqu'on considère dix professionnels ayant besoin de la même machine, type mini pelle, pour réaliser leur chantier sur quelques jours, 2 schémas s'imposent :

- chacun d'entre eux achète une machine, dix machines vont sortir de la chaîne de production,
- chacun d'entre eux la loue, une machine sort de la chaîne.

**En produisant moins de machines, on consomme moins de ressources, moins d'énergie, et on produit moins de déchets.**

C'est ainsi que la location s'inscrit dans une démarche environnementale pérenne et désormais la culture de l'usage des biens est de plus en plus naturelle dans l'esprit des français. Avec

la consommation collaborative ceux-ci sont amenés à adopter un comportement de consommation responsable (adapté à l'utilisation). Les acteurs économiques quant à eux revoient leur offre avec une nouvelle éco-conception des produits (moteurs moins polluant) et des achats durables pour garantir et allonger la durée d'usage des engins.

La location de matériels s'inscrit donc logiquement dans une logique environnementale et rejoint ainsi le cycle vertueux de l'économie circulaire.

**FRECHE**  
LOCATION

**FRECHE LOCATION  
c'est 20 agences  
dont une en région  
parisienne  
depuis le 3 septembre.**

I

**CONTACT**

**NORA SEBAIL  
RESPONSABLE AGENCE  
VITROLLES  
04.42.88.15.15**

# Qu'est-ce que l'agilité en hôtellerie ?

*Adaptabilité, vivacité et efficacité*

**Pour durer, toute entreprise doit s'adapter à la demande du client. C'est encore plus vrai dans le secteur de l'hôtellerie.**

La demande évolue constamment et, il est toujours plus difficile de se conformer aux nouveaux besoins et modes de consommation qui résultent principalement du choc digital et de l'arrivée d'une nouvelle génération dans le monde du travail.

Pour répondre à ces nouveaux besoins générationnels, la marque ibis Styles s'adapte à l'humeur des clients et a créé le mouvement Happy mood\*. Les espaces de réunions, les chambres et le lobby sont décorés de façon originale et colorée. Ils sont modulaires et adaptables : « on décroïssonne, on ouvre les espaces, on travaille dans le hall, on s'installe à l'espace coworking ou on préfère les Creative Rooms pour les brainstormings de dernière minute ! »

Les espaces sont dynamisés par des jeux de fléchettes ou des paniers de baskets; pour les réunions, les animateurs projettent et écrivent sur les murs. On casse les codes.

La relation avec le client évolue au même titre que ses modes de consommations. Peu à peu l'hôtelier se rapproche de lui pour mieux le connaître et répondre davantage à ses attentes. Cette nouvelle génération est plus impatiente, plus exigeante et plus sensible au prix. Nous nous devons d'être plus créatifs pour répondre à leurs besoins et réduire le temps d'attente qui est un élément important pour le client.

\*Bonne humeur

Par Annabelle FLAVIN  
Responsable commerciale



# Les véhicules au gaz naturel

*une solution rentable permettant un transport longue distance durable*

**IVECO démontre sur le terrain que sa technologie Natural Power fonctionnant au Gaz Naturel Liquéfié (GNL) est une solution viable et financièrement rentable permettant de parvenir à un transport longue distance durable.**



© DROITS RÉSERVÉS

Plus de 3 000 camions fonctionnant au gaz sont employés dans les flottes de plus de 400 opérateurs logistiques sur les principaux axes routiers européens : voilà la preuve tangible que le véhicule n'est pas seulement écologiquement durable, mais fournit également les performances et le Coût Total d'Exploitation (TCO) dont les entreprises de transport ont besoin dans le cadre de leurs activités.

Les tests ont confirmé les économies réalisées par le propriétaire de ce type de PL par rapport à l'équivalent diesel, sans aucun compromis sur les performances et un confort amélioré grâce à son fonctionnement silencieux et à ses vibrations réduites. En un an, un véhicule parcourant 150 000 km peut permettre de réaliser jusqu'à 10 000 euros d'économie par an sur le TCO du propriétaire par rapport à un camion équivalent fonctionnant au diesel et à l'Adblue.

Nos poids lourds dotés de doubles réservoirs GNL, possède une autonomie de 1 600 km et fournissent les mêmes performances que son équivalent diesel avec l'avantage d'une consommation de carburant exceptionnellement basse : ils utilisent jusqu'à 15 % de carburant en moins, ce qui, ajouté au coût réduit du gaz naturel par rapport au diesel, se traduit par d'importantes économies. Le fait que cette technologie ne nécessite pas d'Adblue, contrairement à son équivalent diesel, permet de réduire encore davantage les coûts. Ces facteurs, associés aux longs intervalles d'entretien de 90 000 km, permettent de réaliser des économies sur le TCO avoisinant les 9 % par rapport à un camion diesel.

Les opérateurs logistiques envisageant de convertir leurs flottes au gaz naturel peuvent s'appuyer sur un réseau de distribution de GNL en évolution rapide, soutenu par des initiatives de la Commission européenne comme le projet « Blue Corridors » et des aides publiques mises en place à travers l'Europe pour encourager l'utilisation généralisée du gaz naturel et du biométhane dans les transports. Le réseau couvre aujourd'hui les principaux axes de fret européens avec plus de 150 stations-service et devrait atteindre plus de 300 stations-service d'ici fin 2018. Ce développement s'accompagne d'une augmentation de la capacité

de production et de transport du GNL pour satisfaire la demande croissante.

Avec le perfectionnement du réseau de distribution, davantage d'opérateurs logistiques viendront grossir les rangs des nombreux entrepreneurs à avoir déjà adopté le gaz naturel avec le Stralis NP, de grandes entreprises comme le pionnier Perrenot et, plus récemment, Vega Trans, FERCAM, Primafrio et DHL Freight.

**IVECO PROVENCE**  
Votre concessionnaire IVECO



© DROITS RÉSERVÉS

# Le soudeur et les risques respiratoires

**Le risque respiratoire, risque profond et insidieux dans l'activité de soudure. Comment s'en protéger efficacement ?**



ADOBEE STOCK © SASINT

L'activité de soudure présente des risques évidents et « visibles » : les rayonnements et les brûlures, en particulier aux yeux mais également pour tout le corps.

Le risque respiratoire – dû aux fumées de soudage et aux contaminants – est moins évident et plus insidieux, car il touche non seulement l'opérateur mais également les personnes à proximité.

Il reste néanmoins un risque très important qui peut provoquer des affections de courtes durées telles que la « fièvre du soudeur », due aux grosses particules qui sont avalées ou qui restent dans gorge ; mais également des affections plus sérieuses en raison des petites particules non filtrées par le système respiratoire et qui passent directement dans les poumons et le sang. Dans ce cas, une exposition prolongée peut conduire à des maladies graves.

**DEUX ÉTAPES  
POUR MINIMISER LE RISQUE  
RESPIRATOIRE**

**Diminuer la production des fumées** en nettoyant les pièces à souder, en modifiant les procédés (diminuer l'intensité du courant, changer le gaz de protection...)

**Utiliser des équipements de protection adaptés**

**Pour l'environnement**

- Aspiration à la source (avec filtration) des fumées et des contaminants
- Ventilation générale, pour les opérateurs en périphérie du poste de soudage.

**Pour l'opérateur**

Appareil de protection respiratoire : masque jetable, masque à cartouche, masque à boîtier filtrant ou à adduction d'air.

**Important à noter :** en fonction des métaux, de la configuration de l'atelier et du procédé de soudage, chaque situation est unique. Il est, dans tous les cas, préférable de prendre conseil auprès d'un spécialiste des EPI pour équiper les soudeurs et, le cas échéant, les collaborateurs impactés, avec un matériel adapté.

**Steve BOUDON**

Dirigeant de l'entreprise BOUDON  
Spécialiste de l'EPI à Vitrolles  
Showroom, 24 avenue de Londres, Vitrolles

## SYNTHÈSE DE L'ÉQUIPEMENT DE PROTECTION INDIVIDUELLE DU SOUDEUR

- Protection respiratoire
- Protection du corps : vêtements adaptés et propres
- Chaussures de sécurité et chaussettes en laine
- Protection des mains : gants adaptés
- Protection de la tête et des yeux : Lunettes, masque, coiffe, protection auditive.



# Apprentissage et Performance sont-ils incompatibles ?

## Le retour d'expérience de Farrugia Peinture



**Philip FARRUGIA**  
GÉRANT DE FARRUGIA PEINTURE  
6 avenue de Londres  
13127 Vitrolles  
04.42.45.18.82

**Dans les métiers du bâtiment, contrairement aux idées reçues, l'alternance représente une réelle solution, simple et efficace pour faire face aux besoins de recrutement des entreprises tout en fidélisant ses salariés.**

Elle permet en effet à l'entreprise de former son futur salarié, lui apprendre un métier, tout en l'intégrant à la vie et à la culture de l'entreprise.

**CELA NOUS DEMANDE DE TRAVAILLER EN PARTENARIAT AVEC LA MISSION LOCALE**

**UN DES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS DE CETTE DÉMARCHÉ EST LE RECRUTEMENT**

D'ailleurs, depuis le mois de septembre, nous avons proposé à 2 jeunes d'intégrer la société, afin de démarrer leur carrière en signant un contrat d'apprentissage pour un CAP de peintre en bâtiment.

Cette phase est primordiale pour faciliter l'intégration de l'alternant dans l'entreprise et contribuer au mieux à son développement. Elle nous oblige à bien définir notre besoin et les contours du poste à pourvoir.

Depuis l'année 2000, la société FARRUGIA PEINTURE a su conjuguer **performance et intégration** des jeunes ; aussi pour nous les 2 rimes avec réussite.

**LE RECOURS À L'ALTERNANCE, COMME DÉMARCHÉ DE RECRUTEMENT**

L'alternance s'inscrit pleinement dans une démarche RSE. C'est ce que nous faisons depuis 18 ans au sein de l'entreprise FARRUGIA Peinture. La formation en alternance à travers l'apprentissage est devenue pour nous une évidence. Ainsi les 18 salariés, de cette entreprise, sont issus d'une formation garantissant des compétences dans le domaine du peintre en bâtiment.



# Sandy Musset

élue meilleure conductrice de poids lourds de la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur

**Sandy MUSSET, seule femme inscrite au concours du meilleur conducteur de poids lourds de la région, a coiffé tous les hommes sur le poteau.**



Ce concours est ouvert tous les 2 ans aux conducteurs de poids lourds de plus de 3.5 tonnes. La finale régionale a eu lieu à Marseille. Vingt candidats étaient réunis et se sont affrontés sur une journée d'épreuves.

Après la théorie, principalement axée sur les questions de sécurité, les candidats ont enchaîné trois ateliers pratiques : conduite sur route, 10 km dans le quartier de l'Estaque, mais aussi du chargement-déchargement avec manutention de transpalette et un simulateur de conduite. Sandy Musset, salariée du Groupe BERTO à Vitrolles, a remporté les 4 épreuves haut la main.

Notre championne est allée défendre les couleurs de la région à la finale nationale qui s'est tenue le 27 septembre à Paris lors des Assises du transport et de la mobilité aux côtés des 11 autres gagnants de toutes les régions de France.

Pour l'instant seulement 5% des postes sont occupés par des femmes. Pour Sandy Musset, c'est aussi un métier de femmes : « Je les encourage à faire tomber les barrières, il ne faut pas avoir peur, c'est accessible à tout le monde maintenant ».

Par **Emmanuel CHARBONNEL**  
Directeur de filiale, groupe Berto

**UN SECTEUR  
QUI RECRUTE !**

Le secteur du transport embauche, mais peine à trouver du personnel à la hauteur. Pour occuper ce type de poste, outre les permis bien sûr indispensables, il faut avoir de réelles capacités d'autonomie et avoir un sens de la relation commerciale. Il y a un savoir-être de plus en plus important dans ce métier.



## Le comportement d'achat dans le secteur de l'hôtellerie... **retour à l'authenticité ?**

**Plus le monde se globalise et se standardise, plus nous avons envie, lorsque nous voyageons, de vivre quelque chose d'authentique.**

Que l'on s'arrête quelques heures ou quelques jours, pour le travail ou en vacances, rien n'est plus palpitant que de bavarder avec les gens du coin, ressentir l'âme d'un lieu... mais comment trouver un établissement hôtelier plus authentique ?

Une étude récente de Coach Omnium, montre que les deux premiers critères de sélection d'un hôtel sont l'emplacement et le prix... et cela fait 15 ans qu'ils sont en tête !

Nous pouvons aussi constater que sans surprise les agences de voyages en ligne (OTAs) sont désormais le premier moyen de concrétiser les réservations hôtelières pour 66% des clients français et étrangers sondés.

Les clients apprécient la fonctionnalité des sites des OTAs, le large choix d'hôtels, les garanties... et les prix... mais peut être à tort ? Si + de 18% des clients sont persuadés que les tarifs des sites comme booking.com sont plus avantageux, ils se trompent car souvent les groupes hôteliers proposent sur leur site internet uniquement les meilleurs tarifs comme par exemple un tarif en « soirée étape » incluant le dîner, la nuit et le petit déjeuner...

Dans un secteur en pleine mutation avec l'apparition de concurrent comme Airbnb, le fleurissement de différent labels (clé verte, écolabel etc...), il devient difficile aux entreprises et aux clients de faire un choix.

Les étoiles comme l'affiliation à une chaîne hôtelière standard se sont littéralement effondrées en termes de critères depuis ces derniers temps ; l'avènement des OTAs et des comparateurs en ligne apportent d'autre codes et critères de choix, cependant les utilisateurs sont de plus en plus sensibles à leur responsabilité sociétale.

**L'HÔTELLERIE UNE PASSION : L'HUMAIN, LE LOCAL, L'EXPÉRIENCE, L'INDÉPENDANCE**

Savez-vous par exemple que dans le top 5 des groupes hôteliers en France figure une coopérative hôtelière française ?

The Originals, Human Hotels & Resorts c'est un regroupement de plus de 600 artisans hôteliers qui ont construit ou investi dans un hôtel et qui ont choisi ce métier par passion, qui ont pris des engagements de qualité et de confort mais en gardant leur manière personnelle d'accueillir leurs clients.

Jean Michel et Isabelle CARTIER

**A partir du 1<sup>er</sup> janvier 2019, l'hôtel BALLADINS fera partie d'une coopérative hôtelière et prendra le nom de The Original Marseille Aéroport.**



*BRÈVES*

**PLUS FORT QUE LES MOTS,  
« L'OBJET CADEAU »  
AXXO SOUFFLE  
SES 25 BOUGIES**

Ce n'est pas sans une certaine fierté mais néanmoins émotion que la société **AXXO** fête ses 25 ans d'existence. Depuis sa création en 1993, la société AXXO spécialisée dans le domaine de la communication par l'objet a su évoluer et adapter son offre en fonction des modes et des tendances. Véritables supports de communication et indispensable mémoire de vos événements, l'objet publicitaire, le vêtement d'image et de travail ou le cadeau d'affaires marquent les esprits et traversent le temps. Qu'ils soient basiques, ludiques, techniques ou décalés, chaque article donnera un éclairage positif de votre activité et la valorisera.

Nouveautés et tendances visibles dans notre show room de Vitrolles au 83 boulevard de l'Europe - immeuble le Cristal - accueil chaleureux et cadeau de bienvenue assurés.

Renseignements sur place (Showroom)  
ou par tél. 06 59 80 34 47

Contact  
Jean Francis Buis  
André TASSY  
www.axxo.fr



**LOCATION COURTE DURÉE  
POUR LE MATÉRIEL  
DE MAGASINAGE**

La location courte durée correspond à une location de un jour à une solution durable et toujours sans engagement.

**Coloc Provence** a étoffé son parc de location courte durée en matériel neuf de magasinage de chariot élévateur électrique et thermique et de nacelles. Cela permet aux utilisateurs de découvrir et d'apprécier la qualité de la marque DOOSAN et la réactivité de la société COLOC PROVENCE.



**BERTEI DISTRIBUTION  
A 100 ANS**

Le 18 octobre 2018,  
**Bertei Distribution**  
a fêté ses 100 ans !



**UNE PARTENAIRE  
DE VITROPOLE  
ENTREPRENDRE  
ÉLUE FEMME CHEFFE  
D'ENTREPRISE  
DE L'ANNÉE 2018**

Aline BERTAGNE, dirigeante de la société **SUDER** et partenaire de Vitropole Entreprendre de la 1<sup>ère</sup> heure, a été élue Femme Cheffe d'Entreprise de l'année lors du FCE DAY le Vendredi 29 juin 2018, au siège du MEDEF. C'est signe d'une double réussite, en tant que femme et en tant que cheffe d'entreprise, mais cela constitue également un exceptionnel challenge. Aline BERTAGNE ne cesse de faire la différence, tant au sein de son entreprise en s'inscrivant dans une démarche innovante avec l'impression 3D, qu'auprès des différents réseaux du territoire, avec un réel engagement. Sa grande implication lui permet de mettre en œuvre au quotidien la devise FCE : « *Seules nous sommes invisibles, ensemble nous sommes invincibles !* ». Elle reste Partenaire de Vitropole Entreprendre pour 2019 et reste à l'écoute d'un prochain challenge.



# Les nouvelles entreprises de nos parcs d'activités



**BIENVENUE**

## **MEDIAPOST**

Marketing relationnel,  
distribution publicitaire,  
campagne de communication

## **CG2I – Groupe GAGNERAUD**

Spécialiste de la conception-  
construction clé en main  
de bâtiments professionnels

## **INCENDIZ**

Protection incendie

## **ACTEMIS**

Vente, location et service  
de matériel de manutention

## **AKAÏF SAS**

Accompagnement  
à la prévention des risques

## **SME (SOCIÉTÉ MÉDITERRANÉENNE D'ÉLECTRICITÉ)**

Bureau d'études et ingénierie

## **GRAND FRAIS**

Produits frais  
**MARIE BLACHÈRE**  
Boulangerie

## **INCENDIE PROTECTION SÉCURITÉ**

Vente et entretien  
de matériels de lutte  
contre l'incendie

## **PRIOURET EXPERTISE COMPTABLE**

Expertise comptable  
Audit  
Conseil

## **SOPREMA ENTREPRISES SAS**

Entretien de toiture  
et de systèmes de désenfumage

## **DLM**

Location de véhicules  
tourisme et utilitaires

## **SD SERVICES**

Aménagement  
de véhicules utilitaires

## **Propriétaires, signalez nous vos nouveaux locataires**

**Nous invitons les propriétaires de nos parcs d'activités à nous tenir informés des changements de locataire, afin que nos équipes puissent contacter les entreprises qui arrivent sur nos parcs d'activités et ainsi faciliter leur installation et leur assurer le meilleur accueil.**

# Nos dernières manifestations



150 personnes ont participé à notre soirée de rentrée. Le business et la convivialité étaient au RdV !

SAVE THE DATE

**MARDI**  
8 JANVIER 2019  
SOIRÉE DE VŒUX !

11 OCTOBRE  
SOIRÉE DE RENTRÉE



8 NOVEMBRE  
VITROLLES  
BUSINESS PLACE



27 NOVEMBRE  
RÉUNION  
D'INFORMATION  
ET DE CONSEIL  
RETRAITE



30 personnes ont participé à cette réunion animée par la CARSAT, où l'ensemble des thématiques liées à la retraite ont été abordées

TOUS LES 2<sup>E</sup>  
MARDIS DU MOIS,  
NOS DÉJEUNERS  
BUSINESS !

# VITROPOLE

Entreprendre

ILS NOUS FONT CONFIANCE CETTE ANNÉE



**Audi**  
Odicée Saint Victoret



**In Extenso**  
Experts-Comptables

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

