

LE FIGARO MAGAZINE

PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

SPÉCIAL IMMOBILIER

ESSOR DU TÉLÉTRAVAIL,
PÉNURIE DANS LE NEUF,
EMBALLEMENT
AUTOUR DES MAISONS...
LE MARCHÉ SE RÉINVENTE

Édition réalisée par Intelligence Média. www.intelligence-media.fr - Tél. : 05.62.16.74.00. ■ Directeur : Paul Nahon ■ Directrice adjointe : Karine Nebout

■ Publicité : Virginie Beyrand, Laurence Montifret, Virginie Fabre, Mariannick Cariou ■ Coordination éditoriale : Audrey Grosclaude Publishing ■ Rédaction : Alexie Valois et Muriel Gauthier.

MLS CÔTE D'AZUR

La force collaborative au service des transactions immobilières

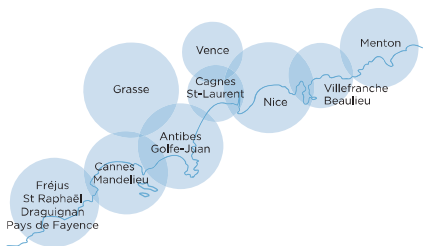
Des ventes plus rapides, un choix de biens plus vaste et mieux ciblés, une collaboration inter-agences structurée et contrôlée... voilà l'engagement tenu du MLS Côte d'Azur.

Focus sur ce label de l'immobilier collaboratif avec son président, Jean-Laurent Lepeu.



Jean-Laurent Lepeu, président de MLS Côte d'Azur

“ Rien ne sert d'avoir un fichier commun si l'on ne garantit pas au client la bonne collaboration des agences au service de son projet immobilier. ”



UNE FORCE DE FRAPPE SUR TOUTE LA CÔTE D'AZUR

- > 530 agences estampillées MLS soit 60% des agences locales ;
- > une base de données de biens vendus de 64 000 unités ;
- > près de 10 000 nouveaux biens saisis chaque année sur la plateforme ;
- > plus de 5 000 ventes réalisées/an pour plus de 1,4 milliard d'euros de volume de transactions ;
- > près de 40 % des transactions réalisées dans les Alpes-Maritimes et le Var Est.

Vous représentez la plus importante organisation MLS locale en France. Quel en est le concept ?

Jean-Laurent Lepeu : Le principe du Multiple Listing Service est de conjuguer la mutualisation des mandats exclusifs avec une vraie démarche collaborative entre les adhérents. C'est un engagement qui fait toute la différence et l'efficacité de la démarche. Car rien ne sert d'avoir un fichier mutualisé si l'on ne dispose pas d'un organe pour structurer, fluidifier et réguler les collaborations. Et garantir au client que la démarche collaborative au service de son projet est véritablement effective. Et c'est tout l'objet du MLS Côte d'Azur.

Qu'est-ce qui fait le succès de la démarche MLS ?

J.-L. L. : Indéniablement, la mutualisation et l'engagement des adhérents à collaborer pour mieux servir les intérêts de tous clients. Pouvoir proposer à tous nos clients vendeurs la signature d'un mandat exclusif multi-diffusé® MLS, et à tous nos clients acquéreurs les mandats de nos confrères pouvant correspondre à leur recherche est un gage de performance accrue. De plus, cela permet à l'agent de travailler de façon plus sereine en lui évitant d'être à la fois juge et partie. C'est, à mon sens, une vraie valeur ajoutée.

Comment garantisiez-vous une collaboration effective ?

J.-L. L. : Par des règles et le contrôle de leur bonne application. Qu'il s'agisse de la fiabilité et la qualité de l'information partagée, de la visibilité des biens à vendre, de la transmission des offres aux vendeurs, de l'organisation de visites, nous avons déployé une plateforme web et mobile qui met en œuvre toutes ces fonctionnalités collaboratives en temps réel. Autant de process qui garantissent la fluidité de la collaboration.

La diffusion décuplée : l'atout N°1 pour le vendeur ?

J.-L. L. : Parfaitement, car même si l'on parle de mandat unique donné à une seule agence, le mandat exclusif multi-diffusé® MLS, c'est tout le contraire d'une exclusivité traditionnelle : il est obligatoirement diffusé au sein du fichier commun, donc visible et disponible pour des visites pour tous les clients des agences adhérentes. Cet accès à la plus grande marketplace de l'immobilier sur la Côte d'Azur assure une visibilité optimale. De plus, la mutualisation des biens vendus nous permet de disposer d'une vue précise du marché, et de garantir au vendeur une estimation la plus juste possible.

En tant qu'acquéreur, pourquoi pousser la porte d'une agence estampillée MLS ?

J.-L. L. : Pour accéder instantanément à toute l'offre des 530 professionnels MLS. Mais aussi pour pouvoir enfin choisir l'agent avec lequel vous avez envie de travailler, sans obligation de recourir au seul détenteur du mandat. Et cela change tout.

Une révolution pour les agents immobiliers ?

J.-L. L. : Effectivement, puisqu'ils peuvent s'inscrire dans une logique d'exercice du métier beaucoup plus apaisée et dans une relation propice à recréer un lien de confiance avec leurs clients.



Space A 208, bd du Mercantour
6 rue des Grenouillères
06200 Nice
Tél, +33 (0)9 66 98 78 46
info@mlscotedazur.fr
mlscotedazur.fr

LE FIGARO MAGAZINE

MIDI-PYRÉNÉES

NEWS
TERRITOIRES
ENTREPRISES

ARTS & CULTURE
QUOI DE NEUF

LE TARN
UN HORIZON
SANS LIMITES

ESCAPADES
À LA CONQUÊTE DE NOS PYRÉNÉES

► LE PAYS D'AUTAN
DE CASTRES À MAZAMET

Il est le témoin privilégié de siècles d'histoires, d'art, de religions, de conflits et de traditions. Territoire propice à de formidables randonnées, il est également connu pour être une terre de... rugby. Inutile de préciser que l'euphorie est palpable les jours de match ! Castres s'impose comme l'un des hauts-lieux du Tarn, avec ses maisons colorées sur l'Agoût, son musée Goya, et son centre-ville aux airs d'Italie. Du côté de Mazamet, toute autre ambiance ! Réputée pour son savoir-faire dans le secteur du textile et du cuir, la ville sait attirer les plus téméraires avec sa fameuse passerelle, unique en Occitanie. Ce chemin aérien de 140 mètres de long, situé à 70 m au-dessus du sol, traverse les gorges de l'Arnette et propose un panorama exceptionnel.



3 IDÉES D'ESCAPADES QUI FONT DU BIEN !

La Montagne Noire est un terrain de jeux de pleine nature incontournable. Situés à cheval sur les communes d'Arfons et de Lacombe (qui est dans l'Aude), le lac et le barrage de la Galaube en sont l'illustration. Les chiffres témoignent de leur grandiloquence : 65 hectares d'eau retenue, 35 mètres de hauteur et plus de 400 mètres de long, impressionnant !

Monestiés et ses statues grandeur nature ! La célèbre chapelle Saint-Jacques renferme en son sein un retable du 15^e siècle composé de 20 statues polychromes qui font tout son intérêt. Véritables joyaux de l'art médiéval, elles représentent les derniers épisodes de la Passion du Christ, avec un Christ en croix, une Pietà et la célèbre Mise au tombeau.

Les dépaysants rochers du Sidobre : une expérience inédite au milieu des rocs de granit. La légende dit que les dieux auraient jeté ces pierres un soir de colère... De gigantesques cailloux, escaladés par petits et grands, un parcours sensationnel et plein de mystères. D'ailleurs, que cache la fameuse Peyro Clabado ? Elle pèse près de 800 tonnes et tient miraculeusement en équilibre sur un roc plus petit et sur une surface d'un mètre carré ! ■

PHOTOS : D.F.

CABINET D'AVOCATS POINTEAU JUCHS

Communiqué

Face à la crise : quelles solutions pour les TPE et PME fragilisées ?

Certaines procédures administratives et juridictionnelles, souvent méconnues des dirigeants, constituent des outils à déployer pour anticiper les difficultés. L'avocat Georges Pointeau revient sur ces stratégies de prévention.

Est-on face à une situation sous tension ?

Georges Pointeau : Tout à fait, malgré les mesures gouvernementales, nombre de TPE et PME sont ou vont être confrontées à des problématiques financières à fort impact. Il est urgent qu'elles les anticipent dès maintenant en utilisant les outils de prévention à leur disposition. Il en va de leur pérennité, du maintien de leurs emplois et de leur savoir-faire. Et c'est notre rôle que d'accompagner les dirigeants en la matière.

Quels sont ces outils ?

G. P. : Des procédures administratives auprès de la Direction Départementale des Finances Publiques afin de solliciter



Georges Pointeau, associé du cabinet Pointeau Juchs

notamment des délais de paiement, un audit ou des prêts de restructuration, et auprès de la Banque de France via le Médiateur du crédit pour trouver par exemple un accord en cas de refus de financement. Des procédures juridictionnelles préventives avec le mandat ad hoc et la conciliation qui sont confidentielles et garantissent au dirigeant la maîtrise de la gestion de sa société. Et dont l'objectif est

de trouver un accord avec les principaux créanciers. Autant de solutions qui permettent d'éviter une dégradation vers un état de cessation de paiements.

Quelle est la nature de votre accompagnement ?

G. P. : Analyser la situation, conseiller sur les solutions les plus efficaces et élaborer le dossier que nous soutiendrons devant les administrations et les juridictions compétentes. Mais aussi être au côté du dirigeant, souvent bien seul dans ces moments complexes, et le soutenir par notre accompagnement et nos expertises.



26 rue Emile-Zola - 81100 Castres
Tél. +33 (0)5 63 72 99 20
georges.pointeau@avocats-pj.fr
georges-pointeau-726729a7

ALKIA Groupe C'PRO

Partenaire de votre transformation digitale

Systèmes d'impression, Signature électronique, dématérialisation des documents et des factures, télécom...

Alkia Groupe C'PRO est aujourd'hui un acteur majeur régional de la transformation numérique.

Retour sur ces expertises clés et ces services sur mesure avec Pierre Cayre, Directeur Général d'Alkia.



Pierre Cayre, Directeur Général d'ALKIA

Quel est l'atout de votre rapprochement avec le groupe C'PRO ?

Pierre Cayre : Être associé à ce groupe national reconnu, qui est notre actionnaire majoritaire, nous permet d'amplifier notre offre de service en déployant des expertises complémentaires indispensables afin de répondre avec efficacité aux attentes des PME/PMI et collectivités en matière de transformation digitale et numérique. C'est un tournant majeur pour Alkia qui depuis 20 ans s'est imposé sur les solutions d'impression, la qualité de ses produits et de son service de proximité auprès des entreprises individuelles, professions libérales et grands groupes.

Les entreprises évoquent votre qualité de service. Serait-ce votre signature ?

P. C. : Effectivement, cette exigence est constitutive de notre ADN et se décline par l'engagement auprès de nos clients, notre réactivité face à leurs besoins, notre proximité et surtout, notre parfaite connaissance de chacun d'eux. Cela fait écho aux attentes des acheteurs qui souhaitent avoir des interlocuteurs uniques, à leur écoute et présents. Ces engagements au quotidien font toute notre différence.

L'implication des salariés est aussi une griffe Alkia. Est-ce une valeur fondamentale ?

P. C. : Incontestablement. Alkia est bâtie sur la co construction de tous. C'est notre philosophie et elle rejoint celle de C'Pro certifié GREAT PLACE TO WORK pour la 8^e année. Un label mondial pour lequel Alkia est en cours de certification. Une entreprise où il fait bon travailler change la donne pour nos collaborateurs comme nos clients.

Vous êtes aujourd'hui prêts pour répondre aux défis de la transformation numérique ?

P. C. : Tout à fait, nous couvrons tous les besoins avec des outils permettant à la fois

de gagner du temps, sécuriser les process mais aussi l'échange et le stockage des données grâce à nos deux Data Center et faciliter le travail du collaborateur où qu'il se trouve.

Quel est l'enjeu de la dématérialisation des documents et des factures ?

P. C. : De retrouver rapidement un document ; ce qui s'avère d'autant plus efficace en période de télé-travail et pertinent également au regard des exigences des administrations de disposer de documents dématérialisés. Côté factures, l'enjeu est important puisqu'il va générer une véritable économie sur les budgets de fonctionnement.

La signature électronique a-t-elle gagné ses lettres de noblesse ?

P. C. : Il est certain que la crise sanitaire a favorisé son déploiement tant elle permet de gagner du temps en évitant les déplacements, mais aussi en sécurisant les ordres passés.

Qu'en est-il de votre service de commutation IP ?

P. C. : L'ouverture de cette branche de téléphonie est prévue d'ici à la fin de l'année. Un projet phare qui nous permettra d'être parfaitement adaptés aux enjeux du télé-travail pour faciliter notamment la mobilité des collaborateurs.



Une partie de l'équipe commerciale ALKIA

LE GROUPE C'PRO EN CHIFFRES CLÉ

- 2 400 collaborateurs
- 163 agences
- 75 000 clients
- Marques : RICOH, CANON, SHARP, HP, TOSHIBA, KONICA MINOLTA, KYOCERA, LEXMARK, SAGE, ZEENDOC



Toulouse - Albi - Castres - Rodez
+33 (0)5 63 38 58 00
communication@alkia.fr
www.alkia.fr

IRISIA

Un cabinet d'expertise comptable engagé auprès des entrepreneurs

Au-delà de son expertise éprouvée, Irisia est aussi reconnue pour sa réactivité, son engagement, l'innovation de ses process et surtout, l'efficacité de ses conseils. Bien plus qu'un prestataire, il est devenu en 6 ans un conseiller privilégié plébiscité par de nombreuses TPE/PME. Focus avec son fondateur, Johann Capou.

La crise sanitaire a-t-elle eu un impact sur votre activité ?

Johann Capou : Tout à fait, elle a exigé de nous d'être encore plus disponibles et engagés auprès de nos clients. Le télétravail nous a permis d'assurer la continuité de notre service, répondre à leurs inquiétudes et les assister sur la mise en place des aides gouvernementales. De plus, la mise à disposition d'outils dématérialisés auprès de nos clients nous a permis de leur garantir une réactivité sans faille, mais aussi de mieux anticiper avec eux l'après-confinement. Autant de missions complémentaires que nous n'avons pas facturées ; c'était notre façon également de les soutenir.

Pourquoi n'avoir de cesse d'investir dans des outils numériques de pointe ?

J. C. : C'est aussi notre rôle de faciliter l'accès de nos clients à des outils qui deviendront les facilitateurs de demain. Ainsi, afin qu'ils gagnent du temps et bénéficient d'un traitement immédiat de notre part, nous les accompagnons dans la création d'un espace partagé sur le Cloud afin qu'ils puissent y déposer leur comptabilité au préalable numérisée via des petits scanners que nous leur proposons. Le développement de logiciels de devis/facturation leur permet, quant à eux, une intégration automatique en comptabilité sans passer par l'étape impression. Et pour les sociétés disposant d'un service de comptabilité intégré, la mise en place de notre logiciel de comptabilité en ligne leur permet de la saisir directement ; l'assurance de pouvoir récupérer les états comptables en quelques clics et sans risque d'erreur de saisie. Ainsi, nous pouvons avoir une réactivité maximale et, par exemple, sommes à même de délivrer une situation comptable sous 24h. Tous ces process font écho à notre souci d'accompagnement d'excellence et répondent à l'exigence de réactivité, de souplesse et de simplicité formulée par nos clients. Et prennent tout leur sens au regard des évolutions à venir, et notamment l'arrivée, d'ici à un an, de la Facture-X par exemple.



L'équipe d'Irisia

“ *C'est notre rôle d'épauler l'entrepreneur et le conseiller afin qu'il puisse se développer dans les meilleures conditions et évoluer.* ”

En quoi l'accompagnement de l'expert-comptable est-il un atout ?

J. C. : Parce que nous sommes informés en amont des décrets à venir, des tendances fiscales, des propositions de loi... et l'on peut avoir une anticipation qu'un entrepreneur seul ne peut avoir mais aussi en cas de besoin, nous pouvons faire profiter de notre réseau de professionnels qu'ils s'agissent d'avocats, de notaires, de banquiers... ce qui peut lui faciliter beaucoup de choses. Notre rôle est aussi d'épauler l'entrepreneur et le conseiller afin qu'il puisse se développer dans les meilleures conditions, prospérer et évoluer.

Quelle est la nature de vos interventions ?

J. C. : Avec mes salariés, nous intervenons sur la comptabilité, le social et le patrimonial. Le fait d'avoir des équipes expertes et spécialisées notamment dans le monde associatif, le secteur médical, agricole, e-commerce, les transports... offre une vraie plus-value à notre relation client.

La force du conseil, c'est ce qui fait votre réputation ?

J. C. : Effectivement, c'est notre signature et c'est pour cela qu'on vient nous voir sur le grand albigeois et plus largement sur l'Occitanie. Nous sommes très engagés sur la qualité de service et la réactivité avec un délai de réponse garanti en 48h. Depuis la création du cabinet, je privilégie la partie conseil, car pour moi, notre métier ne consiste pas uniquement à faire un bilan et un compte de résultat chaque année. Notre valeur ajoutée est d'être aux côtés de nos clients et les conseiller pour leur permettre d'anticiper des investissements, d'éviter des problèmes financiers et surtout leur donner les clés pour prospérer sereinement. C'est notre différence et ce qui explique que nos clients soient nos meilleurs prescripteurs.



1 rue Louis Vicat - Pôle Santé
81000 Albi
Tél. +33 (0) 5 65 68 44 58
contact@irisia.fr
www.irisia-albi.fr

LE FIGARO MAGAZINE

AQUITAINE

IMMOBILIER

LA PIERRE ET LE FONCIER N'ONT JAMAIS ÉTÉ
SI CONVOITÉS QU'AUJOURD'HUI



#113737762

WIDOOWIN

Pour redonner du sens à ses investissements et son épargne

Conseiller le client avant de conseiller un produit, co-construire une stratégie de placement avec un alignement des intérêts, débusquer des solutions performantes... Widoowin est un partenaire à part entière en matière gestion de patrimoine et d'actifs. Focus sur ces engagements avec Jean-Baptiste David, associé dirigeant.

WIDOOWIN : une passerelle entre l'épargne et les fonds propres des PME ?

Jean-Baptiste David : C'est notre ambition ici à Bordeaux et à Paris puisque nous croisons une activité de gestion privée et une activité de financement du développement ou de transmission de PME françaises. Ce croisement d'expertises nous permet de faire des propositions auxquelles nos clients n'auraient pas eu accès auprès d'un réseau bancaire traditionnel.

Comment s'organise ce double conseil ?

J.-B. D. : Pour la partie gestion privée, nous nous imprégnons de l'univers patrimonial de nos clients, nous nous concentrons sur leurs objectifs et les conseillons sur la stratégie qu'ils doivent prendre pour les atteindre. Côté PME, Widoowin Corporate Finance, notre activité de Fusion Acquisition, est destinée au chef d'entreprise qui souhaite réaliser une opération d'acquisition, de cession ou de levée de fonds.

Vous pratiquez l'alignement d'intérêts, c'est risqué. Pourquoi ce choix ?

J.-B. D. : Effectivement, nos honoraires en gestion privée sont en partie annexés à la performance des placements que nous recommandons. C'est un vrai engagement réciproque et c'est ainsi que l'on signe la valeur de notre conseil.

WIDOOWIN EN CHIFFRES :

Un CA qui double chaque année
(depuis 2016)

30% de croissance depuis 2020
1 000 clients

1300 comptes administrés

100 millions d'euros d'actifs intermédiés

12 collaborateurs sur Bordeaux et Paris

10 PME financées par an

Comment opérez-vous vos choix de placements ?

J.-B. D. : Toujours en fonction des objectifs patrimoniaux de nos clients qu'ils soient court, moyen ou long terme et en fonction de leur capacité à prendre un risque. Pour des objectifs à court et moyen terme, on se positionne sur des solutions telles que



Jean-Baptiste David associé dirigeant de Widoowin

“ *Notre rémunération en gestion privée est en partie annexée à la performance des placements que nous recommandons ; c'est ainsi que l'on signe la valeur de notre conseil.* ”

l'assurance vie, le contrat de capitalisation ou la SCPI... Pour le long terme, nous ciblons des sociétés solides en forte croissance ou en phase de transmission afin d'avoir un levier soit sur le développement soit sur les garanties. C'est dans cet esprit que nous déployons des solutions éligibles au PEA, holding et assurance vie avec des objectifs de rendement de 8 à 10% par an.

La récente crise sanitaire a-t-elle impacté votre activité ?

J.-B. D. : Elle a permis à certains de nos clients qui ne privilégiaient pas les placements à risque d'investir sur des fonds plus dynamiques. C'est notre rôle d'être en alerte auprès d'eux et de les inviter parfois à reconsidérer leurs placements initiaux.

Qu'est-ce qu'un bon conseiller financier pour vous ?

J.-B. D. : C'est celui qui entretient une réelle relation de proximité avec son client, qui n'a pas de produits à vendre et qui aligne ses intérêts sur ceux de son client.

Que veut dire : redonner du sens à son épargne ?

J.-B. D. : Aujourd'hui, on constate que les placements sont juste des paris ! Nous, nous pensons que l'épargne doit être au service de l'économie et croyons que l'entreprise est créatrice de valeur. C'est pour cela que nous proposons à nos clients en gestion privée le financement des entreprises françaises à fort potentiel.



12 Cours de l'Intendance

33000 Bordeaux

+33 (0)5 57 99 88 18

contact@widoowin.fr | widoowin.fr

1. Ceci est un objectif non garanti, l'investissement au capital de PME présente des risques de perte en capital et d'illiquidité.

ALCHIMÈTRE

Le cousu main de la promotion immobilière

Élégance et raffinement, voilà ce qui signe les projets imaginés par cette maison française de production de logements. Inspirée des standards de l'hôtellerie de luxe, elle conçoit et sublime des lieux de vie pour en faire des adresses uniques. Découverte de l'art de vivre d'Iker Vega de Posada, son président.

Alchimètre, c'est avant tout une affaire de cœur, une affaire de goût ?

Iker Vega de Posada : Tout à fait. J'ai monté Alchimètre après 20 ans passés dans la promotion immobilière traditionnelle afin de pouvoir mettre mon expertise au service d'investisseurs comme de particuliers ayant le sens du patrimoine, de l'esthétique et en quête de lieux de vie confidentiels. Et pouvoir enfin offrir des lieux de vie à part où on se sente véritablement chez soi et qui signent un certain art de vivre. Car ce ne sont pas mes clients qui s'adaptent à mes projets, mais bien et surtout l'inverse.



Ce ne sont pas mes clients qui s'adaptent à mes projets, mais bien et surtout l'inverse.



L'hôtel Ballande à Bordeaux

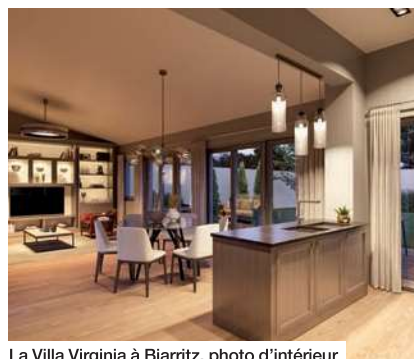
L'Hôtel Ballande retrouve son panache

En charge de cette rénovation exceptionnelle, Alchimètre redonne une seconde vie à cet hôtel particulier situé dans le cœur historique de Bordeaux sur l'emblématique place Pey Berland. Jamais vendu depuis sa construction au XIXe siècle, il s'ouvre aux acquéreurs avec 6 appartements exclusifs de 60 à 150 m2 personnalisables et une maison type atelier d'artiste située en fond de cour. Une rénovation de grande ampleur qui inclut ascenseur, climatisation, salle de sports, buanderie, végétalisation des espaces communs... Un produit rare !

Contact : hotelballande@alchimetre.com

Quelle est la recette d'Alchimètre pour transformer les m2 en or ?

I. V. de P. : Que cela soit en neuf comme en rénovation de bâtiments de caractère, mon seul crédo est de disposer d'un emplacement privilégié, de concevoir des projets intimistes avec énormément de volume, beaucoup de confort et personnalisables à souhait et enfin d'offrir une qualité de réalisation à très forte valeur ajoutée. Autant de critères qui garantissent leur valorisation patrimoniale dans le temps. Ce sont des projets où il y a un petit côté déraisonnable... et c'est ce qui fait leur charme. On est aux antipodes de l'appartement moderne optimisé...



La Villa Virginia à Biarritz, photo d'intérieur

À quoi reconnaît-on la griffe Alchimètre ?

I. V. de P. : En promotion, la différenciation se fera par le style architectural, la qualité de réalisation, le niveau des prestations, mais aussi la présence d'espaces communs de service tels qu'une salle de sport, une buanderie... En rénovation, elle se fait par le ciblage exclusif de bâtiments de caractère à forte empreinte patrimoniale à qui nous allons redonner leur panache tout en les adaptant au confort contemporain ; une touche d'élégance en plus. À l'instar de ce que nous avons fait à Biarritz à la Villa Virginia ou encore, à Bordeaux à l'Hôtel Ballande ; on est plus dans le raffinement que dans le luxe flamboyant.



La Villa Virginia à Biarritz, photo d'extérieur

Le cousu main plus qu'un engagement : votre signature ?

I. V. de P. : Cette exigence est au cœur de tous mes projets en promotion comme en rénovation. On ne construit pas pour construire, on ne rénove pas pour rénover, mais à chaque fois pour créer un cadre de vie unique dans lequel le client se sentira bien. Se sentira enfin chez lui. Et pour cela je suis entouré d'architectes, d'architectes d'intérieur et d'artisans de talents tous animés par la culture du beau, de l'esthétique, de l'harmonie, de l'exigence du détail et du travail bien fait. Autant de passions réunies qui contribuent à l'alchimie finale.



alchimètre

15, place Pey-Berland
33000 Bordeaux
+33 (0)5 56 01 91 42
contact@alchimetre.com
www.alchimetre.com

➤ **POUVOIR D'ACHAT IMMOBILIER**

Alors que les prix font plus que se maintenir, il se pourrait bien que le marché se tende dans les prochains mois, sous l'effet combiné d'une offre réduite et des effets de la crise économique. Quels seront, à l'automne, ce niveau des prix, les capacités à emprunter des différentes clientèles et plus encore l'analyse des profils par les banques ?

L'observatoire des crédits du courtier CAFPI note dans son étude du premier semestre 2020 « un léger recul des prêts (pour les primo-accédants) ayant une durée supérieure à 25 ans (-0,7 pt par rapport au semestre dernier), mettant en lumière le durcissement des conditions bancaires. » Les observateurs ont également déjà constaté de très légers changements s'agissant des primo-accédants, sur un apport minimal par exemple. De fait, les conditions d'accès au crédit se sont durcies, sous l'effet de mesures réglementaires liées au taux d'endettement des ménages.

« A Bordeaux et plus largement dans toute l'Aquitaine, les conditions pour emprunter sont restées très favorables toute la période estivale insiste de son côté Mikel Le Gall, directeur régional du courtier CAFPI pour le Sud-Ouest. Notre météo des taux indique pour juillet 2020 un taux moyen négocié de 1,10 % à 25 ans en Nouvelle-Aquitaine (contre 1,23 % en moyenne), soit le plus bas observé de toutes les régions. » Et le responsable de rappeler aussi que « le pouvoir d'achat immobilier à Bordeaux a clairement progressé en un an : avec ces conditions favorables et des prix en léger repli, les acheteurs peuvent disposer de 2,89 m²

LE RENDEMENT LOCATIF EN AQUITAINE, ÇA DONNE QUOI ?

Lorsque l'on se décide à investir dans un bien immobilier pour louer, le rendement locatif (ou rentabilité brute) est évidemment l'un des éléments clés observés, afin de sécuriser son projet suivant l'objectif qu'on lui assigne. Sans surprise, le rendement locatif de Bordeaux est moins élevé que d'autres villes (de l'ordre de 3,64 %), mais son taux de vacance y est aussi moins élevé qu'ailleurs, sur un marché tendu. A Bordeaux, il faut en moyenne 17 jours pour louer un studio, 18 jours pour un T2 ou encore 21 jours pour un T3. Des moyennes extrêmement basses, comparés aux autres villes en France ! Conclusion : votre investissement rapporte moins, mais il est (aussi) moins risqué.

Ailleurs en Nouvelle-Aquitaine, des villes comme Limoges (8,72 %) Pau (8,27 %) ou Poitiers (8,10 %) peuvent être des opportunités, avec des rendements potentiels importants, mais une vacance locative plus élevée... Ce sera moins le cas à Pessac (5,35 %), La Rochelle (4,47 %) ou encore Mérignac (4,20 %), du fait de prix à l'achat plus élevés.

de plus, pour le même montant. » En Nouvelle-Aquitaine, tous profils d'acheteurs confondus, le taux d'apport moyen a progressé d'un point en un an (17,3% en moyenne, contre 16,3 % en 2019), selon l'Observatoire CAFPI. Le montant moyen emprunté atteint lui 212 700 € (+ 2,2 % en un an) en Nouvelle-Aquitaine. Dans le détail, le montant moyen emprunté pour un appartement atteint 171 500€ (- 0,1 % sur un an) et 225 000€ pour une maison (+ 4,5 % sur un an). ➤

THIAC PATRIMOINE

Un service immobilier sur-mesure au service des propriétaires

Et comment pourrait-il en être autrement lorsque la société se fait fort de concilier gestion efficiente, vision 360° et honoraires compétitifs... Un engagement haut de gamme qui signe sa différence.



Thiac Patrimoine : une équipe pluridisciplinaire qui garantit une approche globale du patrimoine immobilier

Quoi de plus rassurant que de confier la gestion de ses propres biens immobiliers à une

structure gérée par des multi-propriétaires ! C'est le choix fait par des propriétaires avertis en confiant leur patrimoine immobilier à cette société de gestion de famille. Et cela change tout comme le souligne Thomas Guyonnet-Dupérat, gérant : « Nous agissons pour le compte de nos clients comme nous le faisons pour notre propre patrimoine immobilier, avec les mêmes exigences d'excellence et de résultat ». Composée d'une équipe pluridisciplinaire (finance, audit-comptable, immobilier), Thiac Patrimoine offre un spectre d'expertise unique à forte valeur ajoutée. Résultat : la société cumule les mandats de biens sous gestion après 2 ans d'existence !

Valorisation et optimisation du patrimoine immobilier : une double carte maîtresse

L'objectif de Thiac Patrimoine est d'aider ses clients à valoriser leur patrimoine immobilier et générer un maximum de rentabilité locative dans le respect de l'environnement comptable et fiscal. Reconversion, entretien

des biens grâce à son réseau d'artisans exclusifs... pour un service sur-mesure mis à la disposition de ses clients.

Une gestion locative optimisée pour zéro défaut de paiement

Qu'il s'agisse de transaction, location vide, meublée, touristique (dont un service dédié de conciergerie), la société offre un modèle de gestion unique qui s'appuie sur des process éprouvés. Thiac Patrimoine se distingue par son accompagnement global qui n'a qu'un objectif : garantir une gestion sereine et libérée de contraintes, mais néanmoins redoutablement efficace.

THIAC PATRIMOINE

15 rue Thiac / 4 rue du Palais-Gallien
33000 Bordeaux
+ 33 (0)5 57 14 95 36
contact@thiac-patrimoine.com

PITCH PROMOTION

L'Empreinte Mérignac : une résidence intimiste unique en son genre

Sa situation privilégiée en cœur de ville, son architecture épurée, le volume de ses espaces de vie où la clarté naturelle est reine, ses extérieurs généreux, la qualité de ses matériaux... signent la différence de L'Empreinte Mérignac. Un produit rare ! Visite guidée avec Vincent Falquier, directeur commercial.

En quoi l'emplacement de L'Empreinte est-il privilégié ?

Vincent Falquier : L'empreinte est tout simplement au cœur du centre-ville de Mérignac. Commerces, services, transports sont autant d'atouts que cette adresse rassemble pour un quotidien facilité et un environnement de vie des plus agréables.

24 appartements. Pourquoi ce choix d'une résidence résolument intimiste ?

V. F. : Effectivement, une résidence de 3 étages à taille humaine en centre-ville c'est rare sur Mérignac. L'Empreinte Mérignac permet de répondre aux attentes d'une cible d'acquéreurs à la recherche d'un lieu de vie plus intimiste et adapté aux besoins actuels.

“ *L'Empreinte permet de répondre aux attentes d'acquéreurs à la recherche d'une configuration plus intimiste aujourd'hui inexistante sur Mérignac* ”

Volumes, extérieurs généreux...

le confort de vie est l'essence même de L'Empreinte ?

V. F. : Tout à fait, nous l'avons conçue dans ce sens avec des terrasses allant jusqu'à 35m² et des volumes de vie confortables. Des espaces généreux où il fait bon vivre, c'est tout l'esprit de L'Empreinte qui offre en cœur de résidence un jardin paysager. Mon coup de cœur, un 3e et dernier étage couronné d'un niveau d'attique, dont le léger retrait réserve de spacieuses terrasses à ciel ouvert ; telle une maison sur un toit.

École, culture, sport... tout est à proximité. Une pépite pour les familles ?

V. F. : Ce sont des appartements parfaits pour une vie de famille. Côté établissements scolaires, nous avons à 800m, le lycée Fernand-Daguin et le collège Bourran ainsi que des écoles maternelles et primaires accessibles en moins de 10 minutes à pied. Côté culture, la médiathèque et l'espace



Une écriture architecturale épurée pensée pour s'intégrer parfaitement au style de l'avenue de Verdun au cœur de Mérignac

Des appartements spacieux tous dotés de grandes terrasses ou profondes loggias imaginées comme de véritables espaces à vivre



- /// Résidence de 3 étages
- /// Accessibilité des bus 1, 30, 33, 35, 42 et du tram A
- /// Proximité directe des commerces et services, à 15 min à pied des écoles et 6 min en voiture de la gare
- /// Appartements du T2 au T5 prolongés par de beaux espaces extérieurs
- /// Ascenseur
- /// Résidence sécurisée, parking privatif
- /// Chauffage individuel par gaz à condensation
- /// À partir de 223 000 € / en TVA 20%
- /// Livraison prévisionnelle 2e trimestre 2022

d'exposition de l'église Saint-Vincent offrent de multiples possibilités. Sans oublier les infrastructures sportives avec le stade Robert-Brettes qui sera doté dans peu de temps d'un complexe aquatique.

Quel a été le parti pris en matière d'architecture ?

V. F. : Faire écho à l'esprit architectural de l'avenue de Verdun pour avoir une résidence qui s'insère harmonieusement dans son environnement. Pour cela, nous avons opté pour un style architectural minimaliste et épuré où le métal s'invite en façade ; ce qui signe la griffe de L'Empreinte. Même recherche pour les matériaux utilisés dans les logements avec peinture lisse, carrelages et faïences de grands formats, parquets, grand bac de douche, mitigeur ciel de pluie... sans parler des possibilités de domotique... Autant de prestations de haut standing.

L'Empreinte : un concentré réussi pour une vraie résidence patrimoniale ?

V. F. : Que cela soit destiné à une résidence principale ou un investissement, tous les critères de confort et de qualité sont réunis pour en faire un placement pérenne.



Construire l'avenir ensemble®

440, avenue de Verdun
33000 Mérignac
0800 123 123
www.pitchpromotion.fr

LE FIGARO MAGAZINE

MIDI-PYRÉNÉES

IMMOBILIER

LES TENDANCES ET LES CHIFFRES
EN MIDI-PYRÉNÉES

L'EXTERNALISATION
LES NOUVEAUX ENJEUX

LA SÉCURITÉ
DE L'INFORMATION



CENTURY 21 - CABINET BRU

Gourdon : la pépite du Lot

Un bâti de caractère, une cité patrimoniale accueillante, des services d'avenir, une nature préservée... Gourdon offre un cadre de vie à part. Focus sur ce petit bijou aux portes du Périgord et de la Dordogne.

Ce cadre de vie rêvée qu'un jour nous recherchons tous... c'est un peu cela, Gourdon. Une ville à taille humaine qui sublime l'histoire par ses monuments et défie l'avenir par ses infrastructures. Une alchimie qui permet à chacun d'y poser ses bagages tout en poursuivant son activité professionnelle. Une terre de traditions au cœur d'un espace naturel d'exception où il fait bon vivre. Et nombre de Français comme d'Européens l'ont bien compris !

Une terre d'histoire au cœur d'une nature préservée

Ensermée dans ses remparts, la cité médiévale attire par son cachet, mais aussi ses espaces verts omniprésents : chemins de randonnées, PNR des Causses du Quercy



Les demeures de Gourdon attirent nombre d'acquéreurs tant par leur charme authentique que par leurs prix très accessibles

à proximité, grottes, gouffre de Padirac non loin, Rocamadour...

Un lieu de vie rêvé même pour les actifs

Eh oui, c'est tout l'attrait de Gourdon que de réunir les avantages d'une grande ville. La fibre permet de poursuivre son travail à distance tandis que son offre de transport facilite les déplacements vers Paris avec 8 trains/jour, 3 vols quotidiens depuis

l'aéroport de Brive et sa proximité de l'A20. Sans oublier ses infrastructures (écoles,

hôpital...) et son offre culturelle et sportive. Le lieu idéal pour poursuivre autrement son activité professionnelle.

Un bâti d'exception du petit manoir à l'ancienne ferme rénovée

Mais au-delà de ces atouts à Gourdon, ce qui attire l'attention des acquéreurs, ce sont ses superbes bâtisses de caractère. Escalier de pierres, avancée de toit soutenue par des colonnades, pigeonniers d'angle... le charme est au rendez-vous et nombreux sont ceux qui y élisent domicile... à l'année.

CENTURY 21
CABINET BRU
46300 GOURDON

15 bis, allée de la République

46300 Gourdon

Tél. +33 (0)5 65 37 24 24

cabinet.bru@century21.fr

www.century21-bru-gourdon.com

ARIANE

Un secrétariat médical à la carte aussi performant qu'humain !

Et tellement humain, même les patients s'y trompent ! Et c'est toute la valeur ajoutée du secrétariat externalisé d'Ariane qui, depuis 2016, n'a de cesse de conserver ce lien de proximité entre les médecins et leurs patients. Focus avec Julie Moulin Cruz, présidente, sur ce service de primo accueil qui signe sa différence en Occitanie.



Julie Moulin Cruz, présidente d'Ariane

Les médecins ont-ils encore des freins à externaliser leur secrétariat médical ?

Julie Moulin Cruz : Même si c'est un marché en pleine expansion, certains d'entre eux ont encore quelques réticences. Le plus souvent, c'est motivé par le sentiment de perdre la main sur la gestion de leur agenda et leur lien avec leurs patients. Mais une fois testé, ils s'aperçoivent vite du contraire et des nombreux avantages que cela apporte.

Quels sont ces avantages ?

J. M.-C. : Cela va permettre de se recentrer sur son cœur de métier comme de garantir la continuité de service à ses patients ; un élément fortement apprécié lors de la crise sanitaire. Sans oublier de bénéficier d'un retour sur investissement performant. Le gain de temps est immédiat puisqu'il n'a plus au téléphone que des appels qualifiés en amont. Externaliser son secrétariat est un pas à franchir, mais une fois ce pas franchi ; tous nos clients en sont ravis ; d'ailleurs 98 % d'entre eux nous sont fidèles depuis 2016 !

Qu'est-ce qui vous différencie de gros centres d'appels ?

J. M.-C. : Tout. En tant que centre d'appels de proximité et à taille humaine, on est en capacité de nous adapter aux exigences de chacun de nos clients, comme le ferait une secrétaire. Ce n'est pas le médecin qui s'adapte à nos process mais bien nous, qui nous adaptions à ses exigences. C'est essentiel pour garantir une vraie qualité de service, être en mesure de respecter les consignes de chaque médecin et garantir



la qualité de la relation humaine avec les patients. Autant d'exigences qui nous permettent de conserver ce lien privilégié avec la patientèle qui ne se rend pas compte que nous sommes un centre d'appels et nous disent souvent : à tout à l'heure ! Nous tissons ce fil d'Ariane entre patients et médecins au quotidien et conservons ce lien humain. Et ça change tout !

Quel est le spectre de votre intervention ?

J. M.-C. : Prise de rendez-vous par téléphone, internet, transferts d'appels et saisie sur un agenda partagé, relance et confirmation. Un service que nous déployons sur l'Occitanie avec un centre sur Narbonne et un 2e à venir sur Toulouse.

Votre service peut-il se coupler avec celui de Doctolib ?

J. M.-C. : Tout à fait, certains médecins disposent de la prise de rendez-vous via Internet et nous associent pour les prises de rendez-vous par téléphone. On est complémentaire.

Ariane, c'est aussi la possibilité de disposer d'un service à la carte : pas d'engagement ?

J. M.-C. : Effectivement, nos forfaits sont

ARIANE EN CLAIR

- **Activité :** gestion d'agenda partagé : prise de rendez-vous, confirmation, rappel via SMS et téléphone.
- **Clients :** médecins généralistes et spécialistes.
- **Équipe :** 6 téléopératrices.
- **Disponibilité :** 52 semaines/ an avec 58,5h de secrétariat/ semaine (8h-19h du lundi au vendredi et le samedi matin).
- **Offre :** forfait mensuel sans engagement à partir de 49 euros/mois.
- **Périmètre d'intervention :** Occitanie et France.

sans engagement de durée. Nous pouvons intervenir d'une façon permanente ou ponctuelle comme pendant les absences des secrétaires pour congés ou maladie.

ARIANE
Votre secrétariat externalisé. Gardons le lien humain

1 bis, rue du Sénateur Emile-Roux
11100 Narbonne
Tél. +33 (0)4 34 27 22 56
ariane.telesecretariat@gmail.com
www.ariane-telesecretariat.fr

ALTER EGO SOCIAL

Gestionnaire de paie : cherchez l'erreur !

Combien sont-ils à être formés en droit du travail ? Trop peu pour ce poste qui participe pourtant à la sauvegarde du climat social. Coup d'humeur d'Alain Trégant sur cette absence d'expertise juridique.

Pourquoi l'expertise juridique du gestionnaire de paie est-elle essentielle ?

Alain Trégant : Parce qu'elle va permettre de faire écho aux besoins d'analyses, et aux évolutions permanentes de la loi, des accords collectifs, des usages, de la jurisprudence, des contrats de travail... C'est à 80% un métier qui relève d'une fonction juridique ; il faut arrêter de penser que ce n'est qu'un métier de petites mains qui saisissent des chiffres...

En quoi est-ce un avantage pour l'entreprise de disposer de cette compétence juridique ?

A. T. : Cela lui permet d'assurer sa sécurité financière en lui évitant les redressements



Alain Trégant, dirigeant fondateur d'Alter Ego social

et les pénalités, mais aussi de maintenir un climat social favorable sur lequel l'édition des bulletins de paie à un impact direct. Enfin, de disposer de conseils et d'aides à la décision. Comprendre les évolutions législatives, anticiper les changements et être source de préconisations en termes de choix stratégiques sont au cœur de ce métier.

L'externalisation a le vent en poupe. Est-ce une mauvaise stratégie ?

A. T. : Ça l'est très clairement si elle est opérée dans un but d'économie de coût et de rentabilité ; car l'on sera alors dans une démarche d'industrialisation du bulletin de paie au détriment de la qualité. Et l'on se privera alors des conseils en droit du travail du gestionnaire de paie. Une situation que nombre d'entreprises ont expérimentée à leurs dépens lors de la crise sanitaire quant aux arbitrages qu'elles ont eus à faire face à des problématiques de chômage partiel, gardes d'enfants, droit de retrait, télé travail...



5 bis rue Pierre Loti
31830 Plaisance-du-Touch
Tél. +33 (0)5 34 51 44 05
a.tregant@alteregosocial.fr
www.alteregosocial

W2P

Des contenus audiovisuels et digitaux « créateurs d'émotions »

La force de l'écriture... voilà ce que viennent chercher les entreprises chez W2P. Qu'ils s'agissent de films, motion-design, site internet, dispositifs digitaux... 100 % de leurs créations « font mouche ». Résultat, nombre de PME et grands groupes misent sur la marque toulousaine. Focus sur ces créateurs d'émotions avec Alban Taravello et Étienne Dumas, fondateurs.



Étienne Dumas, co-cofondateur de W2P Digital et Alban Taravello, fondateur des entités W2P et producteur chez W2P Production (de gauche à droite)

Être à la fois sur la communication audiovisuelle et le digital : une force ?

Alban Taravello : Plus qu'une force, un atout ! En tant que production audiovisuelle et agence digitale, nos deux entités W2P Production et W2P Digital nous permettent de couvrir tout le périmètre des besoins de communication, de proposer une large palette d'outils et surtout de garantir la cohérence entre le digital et la production sur le fond et la forme. Nos expertises complémentaires offrent un vrai confort pour nos clients.

Y a-t-il un modèle W2P ?

Etienne Dumas : Le sur-mesure, la confiance, l'exigence de créativité et l'agilité pourraient le résumer. Notre exigence créative et notre souci de la qualité tout en restant dans une dimension humaine font notre griffe.

Que mettez-vous derrière l'expression : exigence créative ?

A. T. : Tout : La qualité d'écriture, la qualité de conception visuelle, la qualité de notre accompagnement pour assurer nos clients

que leurs projets répondent bien à leurs problématiques marketing. Cette exigence se mesure à notre engagement auprès d'eux pour bien finaliser les projets et à l'approche sur mesure qu'on leur apporte afin qu'ils puissent se différencier.

E. D. : Cela veut dire aussi, prendre le risque d'envisager leur communication sous un autre angle et être force de propositions dans ce sens.

Travailler le fond avant tout fait votre réputation. Pourquoi ce parti pris ?

A. T. : Tout simplement parce qu'aujourd'hui, faire de belles images est à la portée de tous, mais ce qui fait la différence, c'est l'histoire que l'on va raconter, comment on va la raconter et sur quels supports. Cet engagement est notre marque de fabrique et depuis plus de dix ans nous sommes engagés pour que le fond soit aussi fort que la forme afin que nos productions soient véritablement « créatrices d'émotions ».

E. D. : De plus, afin que cette réflexion soit la plus juste possible, nos clients participent systématiquement à la co-écriture et la

« [...] aujourd'hui, faire de belles images est à la portée de tout le monde, mais ce qui fait la différence, c'est l'histoire que l'on va raconter. »

co-conception de leurs projets avec nos créatifs. Si l'on fait l'économie de cette étape, on aboutira peut-être à un joli produit, mais on n'atteindra pas l'objectif marketing ciblé.

Attractivité auprès des entreprises, mais aussi des créatifs. Quelle est votre recette ?

E. D. : L'autonomie des équipes et surtout leur implication sur les projets. On est aux antipodes d'une structure verticale. Chez nous, tout le monde s'implique à 100 % dans les projets ; nous avons une façon de travailler vraiment différente. C'est un état d'esprit qui favorise l'engagement de tous auprès de nos clients et de W2P. Et c'est pour cela que l'on a de beaux talents en interne comme en externe et une fidélité des uns et des autres, sans faille !

Votre engagement écoresponsable signe également votre différence.

A. T. : Effectivement, nous faisons partie des premiers signataires de la charte écoprod et sommes membres de 1 % FOR THE PLANET. C'est important pour nous de responsabiliser et d'impliquer nos partenaires sur ces sujets-là.



4, rue des menuisiers
31400 Toulouse
hello@w2p-production.com
hello@w2p-digital.com
www.w2p-production.com
www.w2p-digital.com

CALLANDCOM

L'autre modèle qui booste, enrichit et pérennise votre service client

Expert en SAV, suivi de commande et standard, CallandCom signe sa différence en Home Office¹. Gage de qualité, de réactivité, de flexibilité optimale, mais aussi de compétitivité, l'efficacité du modèle en matière de relation client est aujourd'hui reconnue et plébiscitée par des marques leaders. Focus.

Un centre de contacts sans call center physique... la formule a de quoi surprendre et pourtant ce modèle a fait ses preuves auprès de grandes marques qui confient depuis 2015 la gestion de leur relation client à l'entreprise angevine. Agents, superviseurs, formateurs, directeurs de projets, équipe de direction, tous travaillent depuis leur domicile ; un modèle d'une grande souplesse organisé à la mesure des besoins des clients qui garantit une réactivité optimale et une réponse à forte valeur ajoutée. Une formule plébiscitée à 98% par plus de 150 marques qui apprécient la réactivité, le sur-mesure, mais aussi la pertinence du profil des agents recrutés. À l'instar de sa relation depuis 4 ans avec Amazon, CallandCom se veut être un partenaire sur le long terme au service des marques et de leur développement.

La gestion des appels entrants portée par 650 agents en France

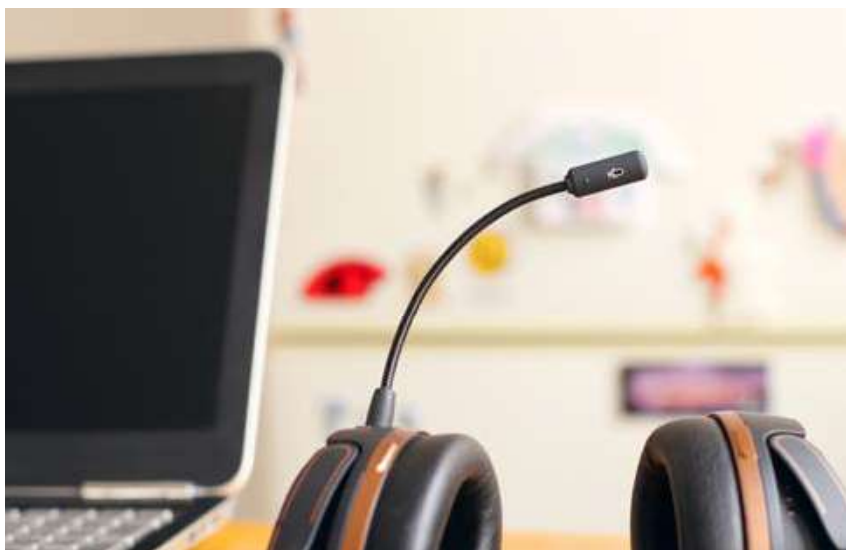
Que cela soit par téléphone, chat et mail, CallandCom intervient à 95% pour du SAV et suivi des commandes, mais offre aussi des services de standard. Un service à la carte déployé en France qui fait écho aux besoins des PME et grands groupes.

Des profils d'agents recrutés pour soutenir l'image de marque de ses clients

Et c'est là toute la force de CallandCom que de pouvoir répondre avec précision à la demande de ses clients comme le souligne

CALLANDCOM EN DÉTAIL

- **Agents** : 650 en France, une 50aine d'agents occasionnels et 300 agents dormants.
- **Missions** : SAV, suivi des commandes, prise de rendez-vous, diffusion d'informations d'avant-vente...
- **Amplitude horaire** : 8h/21h 6j/7 et 24h/24h 7j/7
- **Clients** : Amazon, Leclerc, Comptoir National de l'Or, Réglo Mobile, RhinoEvents, Arjo...



Qualité des prestations, motivation des agents... CallandCom est aujourd'hui un centre de contacts angevin plébiscité par plus de 150 entreprises.

Renaud Segard, son fondateur : « On peut trouver des agents qui sont spécialisés dans le domaine d'activité de notre client ce que ne va pas forcément pouvoir faire un centre d'appel physique qui a déjà ses équipes en place. Nous, nous pouvons recruter pour un client des agents ad hoc, mais aussi lui permettre de valider ou pas ces recrutements. » La passion de l'agent pour l'activité ciblée est un critère clé et cela change tout pour les marques !

Une organisation extrêmement souple pour une réactivité maximale

Le Home Office permet de disposer d'une plus grande capacité de recrutement et ainsi de répondre plus vite à des besoins immédiats. « Des missions qu'un centre d'appels met un mois à mettre en place nous, nous le faisons en une semaine », ajoute Renaud Segard. Sans compter l'économie de coûts non négligeable due au modèle.

Une amplitude horaire au service du développement des entreprises

Pour une relation client en phase avec la disponibilité des consommateurs, CallandCom propose des horaires des plus flexibles de 8h à 21h à moindre coût et, si besoin,

24h/24h toute la semaine. Pour une relation client à plus forte valeur ajoutée.

La confidentialité et la sécurisation des données garanties

Le Home Office ne déroge pas aux règles avec l'utilisation de logiciels français reconnus et des outils sécurisés permettant l'accès des agents au CRM des clients sans crainte.

Une synergie d'équipe synonyme d'engagement auprès des marques

Rien ne vaut le potentiel d'une équipe motivée, et c'est en ce sens que Renaud Segard a mis en place un réseau social interne qui tisse du lien entre les agents et l'encadrement. « Cela a des répercussions indéniables ; on le constate chaque jour auprès de nos clients », conclut le fondateur.

1. Externalisation d'activités sur des agents travaillant depuis leur domicile.



Tél. +33 (0)2 42 00 10 28
contact@groupe-callandcom.com
www.groupe-callandcom.com

SÉCURITÉ

Pas de répit pour les entreprises

La propagation du coronavirus a exacerbé les tensions sur le marché de la protection, notamment celui des informations et des données. Anticiper, s'organiser pour se protéger, s'entourer des meilleures expertises, il y a urgence !



Le virus du Covid-19 a fait aussi son lot d'heureux ! La preuve avec les acteurs de la criminalité, ceux qui portent atteinte aux informations et aux données et qui se sont adaptés en un temps record à la nouvelle situation. La transformation numérique avec ses objets connectés, ses Clouds, ses data avait déjà commencé à leur faciliter la tâche, la pandémie leur a ouvert un véritable boulevard ! D'une part, la généralisation du télétravail a créé des brèches et ouvert des failles de sécurité importantes, au niveau de la confidentialité et de la disponibilité des données, avec des connexions privées souvent peu ou mal sécurisées. D'autre part, la fermeture des locaux pour raisons sanitaires a donné les coudées franches aux personnes malintentionnées spécialistes des intrusions numériques ou physiques. Clairement, tout comme dans « *le monde d'avant* », la sécurité, en matière de cybersécurité, de contrôle d'accès, de vidéosurveillance des bâtiments de l'entreprise, est donc redevenue une évidence pour les entreprises. ➤

DPO Consulting

Le RGPD : un concentré d'atouts !

Argument concurrentiel, garantie d'exploitation des données personnelles, activateur d'image et de notoriété... pour Fabien Crozet, se mettre en conformité est une carte maîtresse pour le business.

Qu'est-ce qui donne sa valeur à la mise en conformité ?

Fabien Crozet : D'instaurer de la confiance auprès de ses clients, ses salariés et toutes parties prenantes... Une entreprise qui se dit en conformité et qui le prouve a un avantage concurrentiel indéniable.

En quoi le RGPD facilite-t-il l'exploitation des données ?

F. C. : Parce qu'il permet d'exploiter légalement son patrimoine informationnel. Une base de données non conforme n'a plus la moindre valeur juridique, les données ne peuvent plus être vendues, cédées ou exploitées à l'extérieur de l'entreprise.

Qu'en est-il en termes de notoriété ?

F. C. : L'impact des violations de données personnelles sur la réputation a un coût bien plus important que les sanctions. Démontrer que l'on a mis en place toutes les mesures pour les éviter est un gage de confiance renforcée qui fait écho à l'attente des consommateurs.

Pourquoi faire appel à un cabinet spécialisé ?

F. C. : Cela va amener une crédibilité et une légitimité à la mise en conformité pour permettre au dirigeant de mieux comprendre les enjeux de celle-ci, mais aussi de disposer d'expertises techniques et juridiques indispensables.

Faire de la mise en conformité un avantage concurrentiel : votre objectif ?

F. C. : Parfaitement. Notre enjeu est d'aider nos clients à mettre en place une stratégie ad hoc de valorisation de la donnée



Fabien Crozet, CEO DPO Consulting Sud-Ouest

en respectant le cadre réglementaire et éthique. Cela suppose d'instaurer une relation de proximité pour les accompagner à la fois dans la mise en conformité organisationnelle et opérationnelle et surtout, leur garantir son maintien dans le temps.

DPO Consulting
Your personal data protection officer

39 allées Jules Guesde
31000 Toulouse
fabien.crozet@dpo-consulting.com
Tél. +33 (0)6 81 15 84 16
dpo-consulting.fr

► CYBERSÉCURITÉ : UN ENJEU POUR LES PME ET TPE D'OCCITANIE

Selon l'agence de développement économique d'Occitanie, AD'OCC qui qualifie la filière de la sécurité comme « prioritaire », les cyberattaques avaient déjà « progressé de 51 % en 2018 ». Dans « 60 % » des cas, les « PME perdant leurs données cessent leur activité dans les six mois qui suivent ». Virus, piratage, malware, phishing, ransomware... La cybercriminalité est devenue un véritable fléau à l'échelle tant mondiale que nationale et régionale. Que ce soit les TPE, PME, souvent totalement démunies ou les grands comptes, tels que ceux de l'aéronautique, tous constituent une cible privilégiée. Dès lors, il devient capital pour tout professionnel de se protéger et de couvrir les risques résultant d'attaques contre les systèmes informatiques.

Les entreprises doivent trouver les bonnes gammes de solutions qui vont garantir la sécurité de leurs infrastructures digitales en combinant s'il le faut, différentes technologies, dont certaines basées sur l'intelligence artificielle pour élever le niveau de protection au plus haut, afin par exemple d'empêcher le vol de leurs données personnelles ou financières ou se prémunir pour éviter des demandes de rançons.

DIRECTION ET SALARIÉS, TOUS CONCERNÉS

Parmi les autres menaces, figurent la modification des sites web, la diffusion de fake news ou d'informations de propagande... Dès que les premiers nuages noirs se profilent à

l'horizon, rappelons que c'est directement la responsabilité du dirigeant qui est en jeu. Cependant, les collaborateurs ne sont pas exempts d'adopter eux aussi quelques réflexes vitaux. Ils doivent être conscients de l'impact que peut avoir leur comportement sur l'ensemble de l'entreprise. La sécurité est assurément un devoir de tous. Une sensibilisation et une politique efficaces en matière de protection des données et de l'information, par le biais de mécanismes qui garantissent un contrôle, est assurément la clef de voûte d'une bonne sécurité au niveau de toute l'organisation. Autant de « gestes barrières » qui vont permettre aux entreprises de rester concentrées sur leur cœur de métier et penser à l'après-crise...

SE RECONSTRUIRE VITE APRÈS UNE ATTAQUE

Cependant, pour la majorité des entreprises, la vraie question n'est pas de savoir « comment éviter une attaque ? », mais « quand l'attaque aura-t-elle lieu ? Là encore, des acteurs de la sécurité seront à même de délivrer une expertise pour aider l'entreprise à se reconstruire en décortiquant l'attaque, en recherchant la source, la méthode employée, et ce, afin de mettre en place pour l'avenir des procédures efficaces, pour qu'un incident similaire ne puisse plus se reproduire. Enfin, la communication interne et externe pour limiter l'impact de cet événement tant auprès des salariés que du public, est également un des maillons essentiels pour un retour à la normale. ■

BLOCKPROOF

La conformité au RGPD : un atout business ?

C'est l'avis de la société Block IT qui, à travers l'efficacité de sa solution, Blockproof, démontre que cette mise en conformité peut être un vivier d'opportunités pour l'entreprise. Focus avec Aquibou Doucouré, son P.-D. G.

Le RGPD a encore du mal à être opérationnel. Quels en sont les freins ?

Aquibou Doucouré : En tant qu'acteur reconnu du RGPD, on note que près de 70 %* des entreprises sont en retard. Plusieurs raisons à cela au rang desquelles on relève une incompréhension liée aux implications concrètes pour l'entreprise, le manque de ressource et de temps, le coût notamment pour les TPE ou encore, des idées reçues qui laissent à penser que si l'on dispose d'un logiciel métier conforme, alors la société tout entière est



en conformité. Les confusions sont légions et... préjudiciables. Alors que le RGPD semble être une nébuleuse pour beaucoup, notre solution Blockproof change la donne.

Quels sont les risques encourus ?

A. D. : Au-delà des amendes de la CNIL, cela peut entraîner des sanctions judiciaires au civil et au pénal, mais surtout des risques commerciaux, car nombre de grands comptes et collectivités l'intègrent dans les

critères de choix de leurs prestataires. Sans oublier un risque majeur, celui de l'image puisque tout manquement au RGPD peut se décliner en une sanction publique.

En quoi Blockproof apporte-t-il une autre réponse ?

A. D. : Par sa simplicité d'utilisation et son accessibilité. C'est une offre clé en main avec un accès illimité composée d'une application et d'un accompagnement juridique par un expert RGPD. Ce qui nous permet d'assister les organismes publics et privés pour les sécuriser juridiquement de manière simple et durable ! C'est une garantie pour les associations, TPE, PME et ETI que nous accompagnons en France et en Europe.

*Rapport de l'institut de recherche Capgemini, « Championing data protection and privacy - a source of competitive advantage in the digital century » (juin 2019).

**BLOCK
PROOF**

contact@blockproof.fr
blockproof.fr

COPY SUD [it]

La sécurité informatique en ligne de mire

Copy Sud [it] a fait de la sécurité informatique une expertise d'excellence portée par des équipes toutes certifiées ISO 27001. Un haut niveau de compétence qui garantit à ses clients une offre IT à forte valeur ajoutée et en fait un partenaire résolument à part. Focus avec Philippe Gallucci, directeur général.

Faire écho aux évolutions du marché, les anticiper... est-ce la signature de Copy Sud [it] depuis 42 ans ?

Philippe Gallucci : C'est vrai que notre offre de services historique n'a eu de cesse de s'enrichir pour répondre à l'évolution des besoins des PME et PMI que nous accompagnons de Bayonne à Aix-en-Provence. Le déploiement de notre pôle sécurité informatique est un prolongement naturel et légitime de nos solutions bureautiques et numériques qui ont fait notre réputation sur le Grand Sud. Nous apportons ainsi une offre complète ultra-innovante, mais aussi des plus expertes. L'amplitude de nos compétences et notre souci du sur-mesure sont le reflet de notre extrême agilité et c'est bien ce qui fait notre griffe sur le marché.



Philippe Gallucci, directeur général de COPY SUD [it]

« Avoir des experts en sécurité informatique certifiés ISO 27001 en audit et en management du risque informatique, c'est notre engagement qualitatif »

mesure. Pas d'offre packagée chez nous, tout est pensé à la mesure des besoins de notre client avec le souci constant d'améliorer ses process. De plus, j'ajouterais que n'avoir qu'un seul responsable sur toute la chaîne IT limite les risques ce qui sécurise notre client et génère aussi un ROI non négligeable!

Pourquoi avoir voulu certifier vos experts informatiques ?

P. G. : Pour garantir à nos clients un haut niveau d'expertise. Avoir des experts en sécurité informatique certifiés ISO 27001 en audit et en management du risque informatique, c'est notre engagement qualitatif auprès de nos clients et notre volonté d'apporter un service à haute valeur ajoutée pour la protection des données individuelles (RGPD).

COPY SUD [IT]: 7 DOMAINES D'EXPERTISES POUR UNE OFFRE GLOBALE

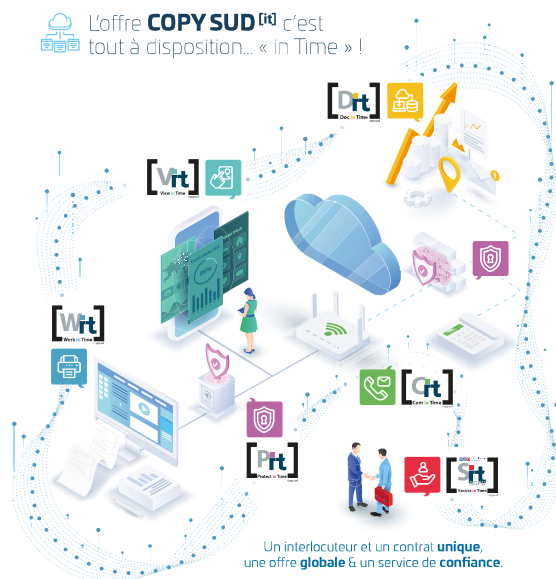
- **Print :** Imprimantes, copieurs, arts graphiques
- **Écrans numériques connectés,** visio entreprise
- **Dématérialisation :** archivage, gestion des flux documentaires, solution certifiée, coffre-fort électronique
- **Sauvegarde :** sauvegarde automatique, restauration rapide, conformité certifiée, choix des hébergements
- **Télécom :** offres Mobiles, téléphonie fixe, internet haut débit, VPN sécurisé
- **RGPD & DPO :** accompagnement personnalisé, DPO externalisé
- **Externalisation des data**

Être réactif, plus qu'une promesse, un engagement ?

P. G. : Tout à fait et cela contribue à notre réputation puisque nous garantissons des interventions en 15 minutes via notre hotline volante et en une heure et demie maximum sur site.

Data center aujourd'hui, sécurité web demain... Copy Sud [it] ne s'arrête jamais ?

P. G. : C'est l'essence de notre métier que d'innover et d'enrichir notre offre de services avec toujours plus de sécurité. Le temps était venu pour nous de proposer à nos clients des solutions d'externalisation de leurs données dans les meilleurs data center du marché. Et toujours dans cet esprit, nous travaillons actuellement à la mise en place d'un système permettant de sécuriser le web. Alors, oui, on ne s'arrête jamais chez Copy Sud [it]!



COPY SUD [it]

21 avenue Marcel Dassault
Parc de la Plaine
31505 Toulouse CEDEX
Tél. 0 825 301 401
copysud@copysud.fr
www.copysud.fr