

Les recettes de succès stories d'entreprises azuréennes

#HubBusiness Nice-Matin Les tables rondes du Hub Business Nice-Matin vont décrypter demain les clefs de réussite et de la croissance d'une entreprise, à la lumière des success stories et sagas de sociétés qui se sont épanouies dans la région



Contrairement aux histoires d'amour, les histoires d'entreprises finissent bien en général... ou plutôt ne finissent pas, car ce sont souvent de belles sagas qui traversent les époques et les générations malgré les crises et les vents contraires. Plutôt des success stories donc, en particulier dans notre région, où les anecdotes sont nombreuses sur ces sociétés nées au creux d'une famille ou fruit d'une idée toute simple, avant de devenir ensuite des aventures économiques exemplaires.

« On ne réussit jamais seul ! »

C'est justement le thème que le Hub Business Nice-Matin a choisi pour ses dernières tables rondes de la saison. Les participants échangeront demain sur les chemins qui les ont menés jusqu'à la réalisation de projets entrepreneuriaux, qu'ils se soient concrétisés dans le cadre d'une transmission familiale ou bien ex nihilo, startup devenue grande ou société ayant réussi à trouver sa place.

Le réseau Hub Business Nice-Matin ne manque pas de figures ayant conduit leur entreprise au succès. Des entreprises familia-



Ippolito, fondé en 1968 à Nice, c'est le groupe Azur Trucks aujourd'hui avec, aux commandes, la troisième génération, qui a diversifié l'entreprise comptant aujourd'hui 500 collaborateurs. (D.R.)

les (lire par ailleurs), d'autres individuelles comme Mouvement Com, fondée à Nice et dirigée par Claudie Croizet qui l'a lancée il y a quatre ans. « J'ai acquis des locaux, passant ainsi de 20 à

125 m² pour en faire un espace de coworking, explique-t-elle. En même temps, mon ami Benjamin Mondou vient me chercher pour créer Passionnément TNN. Je recrute Guillaume Maillefert qui sera

mon pilier pour la partie communication. Le mois suivant, nous sommes cinq puis six. Des talents indispensables pour déployer notre offre : marketing, création graphique, numérique, création

de contenu textes et vidéos. Aujourd'hui, nous sommes entre huit et dix. »

Une démarche que l'on retrouve dans d'autres success stories, comme le raconte Armand Pinarbasi, directeur régional de Grant Thornton à Nice. « Au départ de toute success story d'entreprise, il y a un homme et une idée, confie-t-il. Sa capacité à mettre en œuvre et traduire cela tangiblement par un produit ou un service innovant, désirable et adapté fera toute la différence. Mais il n'y a pas de secret. Une parfaite connaissance du marché, de son environnement et de ses acteurs est indispensable pour déployer. » Et d'ajouter : « On ne réussit jamais seul ! », comme si à travers lui parlaient aussi tous ceux qui ont fait de leur challenge personnel une superbe aventure entrepreneuriale. Ou comment transformer le challenge de l'entreprise pour les nuls en recette de la réussite. C'est à vivre demain aux tables rondes du Hub Business Nice-Matin.

BRUNO QUIVY

Des témoignages à retrouver sur la page Facebook du Hub Business Nice-Matin.
Contact : hubbusiness@nicematin.fr

Génération réussite grâce à l'esprit de famille

« Familles, je vous hais ! » écrivait Gide. Dans le monde de l'entreprise régionale, c'est plutôt « Familles, je vous aime ! » qu'il convient d'écrire, avec toutes ces sociétés familiales qui, génération après génération, ont réussi à prospérer, se développer, sans rien perdre de leurs racines et en restant fidèle à l'esprit de famille.

Anticiper la transmission

Des exemples ? Il y en a tant. Le marseillais Richard Daher, de la compagnie éponyme, installée à Marseille et spécialisée dans l'aéronautique, pourrait en citer des dizaines. Lui-même porte avec fierté l'étendard familial depuis quatre générations. « La clef d'une pérennité familiale, explique-t-il, c'est la transmission. C'est facile et naturel quand c'est la deuxième génération, mais plus compliqué ensuite car la famille s'agrandit... Il faut donc anticiper, s'y préparer



« Il faut toujours garder les pieds sur terre et la tête dans les étoiles, sans jamais se prendre au sérieux mais en faisant les choses sérieusement » : Max Alunni, fondateur de la carrosserie Albax. (D.R.)

bien en amont. » C'est pourquoi il s'est lancé dans l'aventure du Family Business Network, un réseau dont il est le représentant pour la Méditerranée. FBN est LE réseau des entrepri-

ses familiales. « Le mantra d'une entreprise familiale, c'est son ancrage territorial, ajoute-t-il. Et son atout, c'est qu'elle prend des risques, mais beaucoup plus calculés qu'une entreprise classique. »

Richard Daher cite l'exemple du groupe Ippolito, pilier du réseau Hub Business Nice-Matin. « Une très belle histoire, avec la nouvelle génération qui est arrivée avec de nouveaux projets et a dy-

namisé le groupe. » Ippolito, c'est le groupe Azur Trucks, fondé en 1968, avec aujourd'hui aux commandes la troisième génération, qui a diversifié l'entreprise comptant aujourd'hui 500 collaborateurs.

Parmi les belles sagas, il y a aussi celle de Max Alunni, fondateur à l'âge de 24 ans de la carrosserie Albax, implantée à Mandelieu. « L'école de mon père fut très bonne pour m'y enseigner les bons gestes du métier, confie-t-il. Elle m'a fait surtout comprendre que si je choisisais la carrosserie, ce ne serait pas pour son modèle artisanal. Je souhaitais devenir un chef d'entreprise et plus un artisan comme l'était mon père à son époque. »

Savoir se remettre en question

Son histoire est passionnante et il sait la raconter comme personne. Il a commencé seul, puis entouré de

sa famille et travaille aujourd'hui avec 260 personnes. « Il faut toujours garder les pieds sur terre et la tête dans les étoiles, sans jamais se prendre au sérieux mais en faisant les choses sérieusement, explique-t-il. Le doute ne doit jamais nous quitter. Ce qui nous permet tous les jours de réfléchir, d'analyser, de faire des choix et d'agir pour faire changer les lignes. »

On pourrait raconter aussi les sagas de la famille Pizzorno, à Draguignan, lancée par feu Francis Pizzorno, le fondateur, qui serait sans doute très fier de voir aujourd'hui la dimension internationale de Pizzorno Environnement. Ou des agences ERA Immobilier avec Thomas Gheerbrant, ou encore de Laurent Garotta avec Riviera Réalisation, toutes deux installées à Nice. De magnifiques croissances d'entreprises familiales qui ressemblent à des romans d'aventures.