

# ENTREPRISES

9<sup>e</sup> année



Le magazine est réalisé en partenariat avec la **CCI Occitanie**.

**Entreprises à la Une** est diffusé une fois par an par courrier aux dirigeants d'entreprises de plus de 6 salariés.

La rédaction réalise l'analyse macro-économique de la région.

**3 éditions :**

- **Midi-Pyrénées**
- **Languedoc-Roussillon**
- **Occitanie**

**KIT MEDIA 2019**

6 • **hauts connectés** !

ENTRETIEN AVEC

## Alain Di Crescenzo, président de la CCI Occitanie « Faire de nos CCI d'Occitanie un réseau connecté »

Nouveau président de la CCI Occitanie, Alain Di Crescenzo, également 1<sup>er</sup> vice-président de CCI France, nous livre son analyse du contexte dans lequel évoluent désormais les CCI de notre région, donne le cap des réorganisations en cours, et définit les priorités de son mandat. Avec un maître-mot : connecter les CCI d'Occitanie à leurs ressortissants, à leurs missions, à leur temps et à leur environnement.



### Les 13 défis des CCI d'Occitanie

- Data, en tant qu'éléments de pilotage des entreprises, nouvelles et agents du DAF (services supports, interne aux CCI, BNC, Finances, Et...)
- Création-Transmission-Reprise d'entreprises
- Aménagement du territoire
- Economie de la mer
- Economie de la montagne et des territoires ruraux
- Tourisme
- Dynamisation du commerce de centre-ville et du centre-bourg
- Smart Economy
- Design
- International Europe
- Innovation numérique
- Développement durable/RE
- Formation-Enseignement Emploi

ENTRETIEN À LA UNE

### En tant que nouveau président de la CCI Occitanie, dans quel contexte abordez-vous votre mandature ?

**Alain Di Crescenzo :** Les entreprises sont aujourd'hui demandeuses de plus d'appui et de soutien, car nous sommes dans une phase de rebond de l'économie mondiale, et tout le monde veut monter dans le train de la reprise. Par ailleurs, les CCI de France doivent faire face à de drastiques réductions budgétaires. En effet, après avoir, entre 2014 et 2016, surpris 35 % de la ressource fiscale versée à nos CCI, l'État prévoit aux travers de son projet de loi de finances 2019 une nouvelle réduction, de 17 %. Jamais des établissements publics n'ont été autant pénalisés dans leur action. C'est d'autant plus abominable que nous sommes dans une période où il faudrait accélérer nos initiatives au profit des entreprises. Autre élément de contexte : avec la NOTRe, le Conseil régional devient le chef de file du développement économique. Il devient donc

l'interlocuteur privilégié avec qui nous construisons nos grandes coopérations. Enfin, la loi de 2010 et le décret du 27 décembre 2016 font des CCI Régionales (CCIR) de véritables photos congelées. Elles sont l'employeur unique de l'ensemble des personnels des CCI de leur territoire, portent des schémas d'intervention communs et leur répartition leur quotient de ressource fiscale. Ce renouvellement important du cadre de notre action nous a donné le volonté de faire de notre projet de mandature un projet affirmé, clair, lisible, ambitieux, et surtout co-construit, partagé.

### Comment résumeriez-vous ce projet de mandature ?

**A. D. C. :** Dans ce contexte, nous avons conçu un plan de mandature, que nous avons commencé à déployer : avec la NOTRe, le Conseil régional devient le chef de file du développement économique. Il devient donc



20 • **Connectés aux nouvelles technologies**

## Soho Solo Gers : digitalement vôtre !

Le département de l'Ouest toulousain, qui n'est pas encore totalement sorti de son enclavement, a trouvé avec la numérique un moyen astucieux de casser cette image et de se projeter vers un avenir plus diversifié.

### LES « SOLDS » TÉMOIGNENT...

**Olivier Gabet, conseiller informatique, Internet, e-commerce, installé à Auch, à Soho + Solo + depuis des années.**

« Je co-animé, je réponds à un appel d'offres qui se traduit par un site Internet. Comme un projet nécessite deux personnes en parallèle et en répartition, je me suis tournée vers l'association Soho Solo Gers pour recruter les compétences. Il s'agit très intéressant de pouvoir entrer en contact avec des personnes qui sont à proximité, surtout dans le cadre d'un projet récurrent. C'est une façon de pouvoir réagir des gens qui travaillent et habitent ici, qui connaissent le terrain. Cela me permet de ne pas être limité en termes de marche, de proposer à mes clients des services complémentaires, des prestations complètes.

Je pourrais bien être trouver des partenaires ailleurs, mais avec les Soho, c'est plus simple et je suis plus en confiance. Sans compter que le réseau permet aussi de se retrouver autour d'un bon verre bien mérité ! »

**Ana Galliano, coaching profession et accompagnement entreprises, installée à Castelnaudary, à Soho + Solo + plus récemment.**

« J'ai travaillé dans le secteur pharmaceutique pendant une vingtaine d'années, durant lesquelles j'ai eu de bons contacts avec des clients et des fournisseurs. Souhaitant continuer ma carrière, je me suis tournée, il y a une dizaine d'années, au coaching individuel d'entreprises et d'organisations.

Malgré d'origine, mon mari et moi souhaitons nous installer dans un environnement offrant plus d'espace, plus de lumière et une véritable douceur de vivre. Nous avons été particulièrement attirés par l'équipe de Soho Solo Gers, qui a un accès direct au territoire. Nous habitions maintenant dans une maison entourée de vignes, près d'un petit village où il y a une école de l'école. Je suis devenue une membre active du réseau Soho Solo Gers, qui m'offre un support dans le développement de mon projet professionnel. »

ENTRETIEN À LA UNE



« Depuis sa création en 2008 par la CCI de Gers, le programme Soho Solo + Gers propose aux télé-entrepreneurs et télé-salarisés de s'installer "au vert" en leur offrant des conditions optimales pour exercer leur vie professionnelle, loin du stress des grandes agglomérations, indique Audrey Fivet, chargée de Développement économique à Gers Développement CCI de Gers, 200 personnes ont déjà franchi le pas, dont 30 en 2016. En y ajoutant leur famille, ils sont aujourd'hui 620 à être arrivés dans le département grâce à ce projet. »

**Audrey Fivet, chargée de Développement économique à Gers Développement CCI de Gers.**

L'objectif est vraiment de communiquer vers le réseau et de le faire vivre, car l'accompagnement Soho Solo Gers ne s'arrête pas aux installations professionnelles et privées, précise Audrey Fivet. Il continue après et doit contribuer au développement de l'activité professionnelle exercée. « Un grand rendez-vous participatif, organisé par Soho Solo Gers et la coopérative d'activités et d'emplois Kanopé, aura d'ailleurs lieu le 9 novembre 2017 de 19h à 21h à la CCI de Gers. Son thème ? « Innovation 3.0 : 300 bénévoles dans 47 villages sont prêts à se mobiliser à toutes les étapes. Une aide précieuse ! »

pour Small Office Home Office



## ANNE Place forte pour l'aluminium aéronautique

Pour les industriels, le monde est un village, où le priorité est de rester proche de ses clients. Reste à s'implanter intelligemment. Le choix du fournisseur américain d'aluminium aéronautique Castle Metals d'investir sur la zone aéroportuaire de Lanne-Torbes, début 2017, répond à cette logique.

### l'Occitanie, terre d'investissements étrangers

Le dernier Baromètre de Business France sur les investissements étrangers dans l'Hexagone le confirme : l'Occitanie est une région particulièrement attractive, et pas seulement pour son soleil. Elle se classe en effet deuxième région française en matière d'accueil d'investissements étrangers (notamment d'emplois). Un classement remarquable.

En 2016, la région a attiré 11,6 des projets (10 % en 2015) ce qui représente 8 % des emplois créés ou maintenus par des entreprises étrangères. Dans le détail, 100 projets ont permis la création ou le maintien de 2519 emplois, à l'échelle de l'Occitanie. Certains secteurs régionaux sont particulièrement touchés : le plus connu reste évidemment l'automobile, qui peut représenter 30 et 35 % des emplois d'investissement étrangers. Aussi, les États-Unis, l'Allemagne et l'Espagne représentent 45 % des projets étrangers réalisés en 2016 à l'échelle du territoire occitan. Par ailleurs, 21 % des projets étrangers de R&D, Ingénierie et design ont été réalisés en Occitanie.

ENTRETIEN À LA UNE

### Investissements dans la « porte européenne »

Le groupe reprend donc l'ancien bâtiment des menuiseries métalliques Nestlébour, de 21000 m<sup>2</sup>, et le moderne de fond en comble. Deux millions de dollars sont investis et l'activité transférée sur Lanne s'enrichit considérablement, passant notamment d'une à trois machines de découpe. Quinze personnes travaillent sur le site, qui concentre par ailleurs jusqu'à 1 000 tonnes de matière première en stock. « L'ambition est de tripler le chiffre d'affaires de l'activité à cinq ans, pour atteindre 20 M€ », déclare Pierre Oger, le directeur du site.

Le groupe Castle Metals, qui compte un troisième site européen en Angleterre, à Manchester, spécialisée notamment dans les tubes et tubulures restant à Montoir. Surtout, le site est idéalement connecté, avec aéroport et autoroute à proximité, et cela au cœur de l'Aéroparc Valley, à mi-chemin entre Toulouse et Bordeaux. Lanne est également proche de l'Espagne, où Castle Metals compte certains gros clients. Localisation adéquate, proximité des clients et accompagnement des pouvoirs publics et potentiel de développement du site achèvent de convaincre l'entreprise nord-américaine.

# Retrouvez dans Entreprises à la Une

- **Des entretiens exclusifs** (Alain DI CRESCENZO, Bruno BERGOEND...)
- **Des dossiers spéciaux** (création/transmission/reprise d'entreprise, l'apprentissage, formation, santé au travail)
- **30 entreprises à la Une** (publireportages)

## BMV COMMUNICATION

### L'agence qui sort de la mêlée

Qui peut se targuer d'avoir comme clients le Stade Toulousain et le Racing Métro 92 ? Sans aucun doute une agence qui aime l'action, les défis, et les stratégies gagnantes.

Créée et dirigée par Jérôme Bénézech, Julien Miquel et Alexandre Viguier, BMV COMMUNICATION a séduit par son style, son enthousiasme et son franc-parler. En 20 ans, elle est devenue une agence qui compte dans le Grand Sud avec ses 20 collaborateurs et ses 2,8 M€ de CA. Spécialiste du conseil en communication et marketing, elle accompagne ses clients dans la définition de leur stratégie et le choix des supports les plus pertinents. Édition, multimédia, audiovisuel, événementiel : grâce à un pool complet de compétences en communication, BMV Communication est une agence globale pouvant répondre de façon optimale à tous les besoins des entreprises privées ou des collectivités.



Jérôme BENEZECH



Julien MIQUEL



Alexandre VIGUIER

Une communication pragmatique qui vous ressemble.

#### Une philosophie de la convivialité

La réussite des projets repose sur une connaissance approfondie des activités, des valeurs et des attentes de chaque client, mais aussi sur une disponibilité exemplaire. « Le client est pour nous au cœur de nos préoccupations. Tous les collaborateurs de l'agence partagent cet engagement total » confie Jérôme Bénézech. BMV Communication a fait de la convivialité sa marque de fabrique. « Ce qui plaît à nos clients, c'est que nous avons une vision pragmatique de la communication, que nous savons créer des échanges fructueux dans la simplicité et la sincérité. On n'essaie pas de leur imposer une théorie qui ne leur ressemble pas. Notre plus belle satisfaction ? C'est d'avoir su créer des relations dans la durée avec des clients exigeants comme le Stade Toulousain », conclut Julien Miquel.



#### Des références haut de gamme

BMV Communication est l'agence de com du Stade Toulousain pour toute la partie Internet, web TV, e-commerce, éditions de dvd mais aussi l'animation des matchs (écrans géants). Originalité, c'est aussi celle du Racing Métro 92 pour l'intégralité de sa communication ! Elle compte également d'autres références de premier plan comme des groupes internationaux (DE SANGOSSE, Groupe Vinci), des réseaux nationaux (LA BOUTIQUE DU MENUISIER, ICA PATRIMOINE), une société cotée en bourse (Groupe Sèche Environnement), mais aussi GROUPEAMA, la Chambre de développement économique de Monaco et la Ville de Montauban.

#### Rebondir en temps de crise !

« En temps de crise, de nombreuses entreprises font un mauvais calcul : rognier sur leur budget communication. Or, c'est au contraire le moment d'investir et de travailler sur son image ! Les dirigeants ont tous la tête dans le guidon, mais ceux qui réussissent sont ceux qui savent solliciter un regard extérieur sans complaisance. C'est en parlant vrai que l'on gagne du temps et que l'on trouve de véritables solutions pour améliorer sa notoriété... et ses ventes ! », explique Alexandre Viguier.

#### UNE COMMUNICATION « INTER-CONNECTÉE »

Dans un monde mobile et connecté, le produit est devenu lui-même un média et doit donner accès à des informations et des services associés en créant des passerelles entre les différents supports de communication. C'est un des atouts de BMV Communication, spécialiste des NTIC : de la création d'applications Smartphone (celle du Stade Toulousain est l'une des plus téléchargées dans le monde du sport) à la mise en place d'outils dédiés à la productivité de l'entreprise (e-boutiques perfectionnées), l'agence prône une communication intelligente par l'interactivité.



## BMV COMMUNICATION

#### BMV COMMUNICATION

Son activité : Agence conseil en communication

Ses dirigeants associés : Jérôme BENEZECH, Julien MIQUEL, Alexandre VIGUIER

Nombre d'employés : 20 personnes

Ses Coordonnées :

- 245 avenue d'Allemagne - 82000 Montauban
- 14 Allées des Catalpas - 64600 Anglet
- Péniche Avant seine, 57 quai Alphonse Le Gallo 92100 Boulogne-Billancourt

Tél. : 05 63 92 40 00

Web : www.bmvcom.eu

E-mail : contact@bmvcom.eu

## ECA SINTERS

### Une PME innovante vitrine de notre région

La filiale toulousaine du groupe ECA a été invitée par Patrick PIEDRAFITA\* à exposer son activité à la ministre Fleur PELLERIN\*\*, à l'occasion de sa visite fin septembre, de la chaîne d'assemblage de l'A350XWB, sur le site d'Airbus à Toulouse.



Fleur PELLERIN, Patrick PIEDRAFITA, Gilbert ROSSO

La vocation principale d'ECA SINTERS est le développement et la fourniture de solutions électroniques intégrant des interfaces hommes-systèmes tactiles et ergonomiques. Son offre de solutions de test et de mission sur étagère répond aux attentes programmatiques des acteurs du secteur aéronautique tels que les fabricants d'aéronefs, les équipementiers, les centres de maintenance et les compagnies aériennes. Reconnue en tant qu'expert électronique au sein du groupe ECA, elle apporte son savoir-faire et ses solutions portatives de pointe dans le contrôle-commande nomade des nouvelles générations de drones.

#### Expert en moyens de test et de maintenance (GSE)

Sa valeur ajoutée intervient dans tout le cycle de vie d'un aéronef, de sa conception à son exploitation en proposant des produits tels que des moyens d'essais fixes et portatifs, des outillages de réparation et de maintenance (GSE) ou des équipements d'essais en vol et des équipements de missions embarqués. Pour les outillages dédiés justement à la maintenance des avions en exploitation, ECA SINTERS déploie ses compétences électroniques et mécaniques dans le développement et la fourniture d'outillages de montage et de contrôle notamment pour ATR, Airbus, Eurocopter et Pratt & Whitney. Afin de satisfaire les délais de livraison attendus par les compagnies aériennes à travers le monde,



Passion, réactivité, professionnalisme et esprit d'équipe.

démarche responsable d'ECO CONCEPTION afin de développer des produits respectueux de l'environnement.

#### Son produit T-Concept retenu

Depuis octobre dernier, ECA SINTERS développe et fournit le nouvel ESAO (Essais Sol Assistés par Ordinateur) de la chaîne d'assemblage de l'avionneur ATR sur Toulouse. ATR déjà client d'ECA sur son offre de licencié GSE (outillage de réparation et de maintenance) retient ainsi avec ce nouveau partenariat les solutions d'ECA sur ses besoins en outillages d'essais qualité sol.

\*Président de Airbus Opérations SAS \*\*Ministre déléguée auprès du ministre du Redressement productif, chargée des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Innovation et de l'Economie numérique.



#### ECA SINTERS

Son activité : Équipements de mission – Moyens d'Essais sol et vol – GSE

Nombre d'employés : 105 personnes

Son dirigeant : Gilbert ROSSO

Nombre d'employés : 105 personnes

Ses Coordonnées : Parc Technologique Basso Cambo

5 rue Paul Mespélé – BP 10611 – 31106 Toulouse CEDEX 1

Web : www.eca-sinters.com

E-mail : rosso.g@ecagroup.com

## COPY SUD • Optimisateur de productivité et de rentabilité !

Depuis plus de 40 ans, le Groupe vous accompagne dans la réalisation de vos projets en toute sérénité, grâce à ses différents produits et prestations de service inscrits dans une approche innovante et durable.

Près d'une centaine de personnes sont mobilisées chaque jour à COPY SUD pour apporter à la clientèle un service de proximité (8 agences à travers le Grand Sud) le plus qualitatif et le plus régulier possible. Équipement de pointe, logiciels personnalisés, services à la carte, outsourcing, consultation... la société propose des solutions modernes et sur mesure, à chacune des exigences de ses clients, en matière de gestion de documents.

« Personne ne prend réellement plaisir à photocopier des dossiers, à imprimer ou à archiver et transférer des documents. C'est la raison pour laquelle, à COPY SUD, nous mettons tout en œuvre pour vous libérer de ces tâches contraignantes mais néanmoins indispensables. Vos besoins constamment en évolution nous ont amenés à développer une large gamme de produits... copieur, imprimante, art graphique, GED, archivage etc., et nombre de services pour vous permettre de vous concentrer davantage encore sur votre activité principale tout en respectant l'environnement », explique P. GALLUCCI, Directeur général de COPY SUD.

communication, outil informatique). Et tous ses services sont en mesure d'offrir une double expertise technique et organisationnelle visant à installer une gouvernance documentaire performante.

En vous proposant de partager les valeurs de ce groupe, qui visent à protéger l'environnement, simplifier la vie et le travail de tous en entreprise et contribuer à la gestion des connaissances, COPY SUD vous offre ni plus ni moins les moyens de faire progresser vos idées ! Le client est au centre de l'approche COPY SUD qui commence par analyser sa manière de travailler et ses besoins pour, au final et en totale concertation, lui apporter les meilleurs équipements et solutions qui optimiseront sa productivité et sa rentabilité.

Non, il n'existe pas de recette miracle. Mais des professionnels sérieux, oui !



Vous n'imaginez pas à quel point nous pouvons faire progresser vos idées !

### Des produits et des services de performance

Les produits COPY SUD couvrent toutes les nécessités : impression, édition (gestion du courrier), IT (sauvegarde, stockage,



Philippe GALLUCCI

### CONNECTER LES HOMMES, LES SITES ET LES MACHINES

COPY SUD embrasse le marché de la mobilité en devenant Expert Certifié Orange. Grâce à ce partenariat avec Orange Business, le Groupe bénéficie d'une infrastructure reconnue, déjà opérationnelle et rodée, ce rapprochement va permettre au groupe Toulousain d'accélérer une fois de plus la mise en œuvre de son ambition stratégique.

Grâce aux solutions Orange BY Copy Sud, vos documents et informations, déjà disponibles sur votre ordinateur, seront désormais consultables sur votre Smartphone ou votre tablette.

« Nous souhaitons allier la puissance d'un opérateur et l'expertise de COPY SUD pour faire du digital un des leviers de notre performance métier. Connecter les hommes, les sites et les machines, contribuer au développement de l'activité de nos clients, les aider à développer une vision à 360°, etc... voici nos engagements pour 2016 ! », se félicite P. GALLUCCI.



### COPY SUD

**Son activité :** Technologies et services de l'information  
**Son directeur général :** Philippe GALLUCCI  
**Nombre d'employés :** 92 personnes  
**Ses coordonnées :** 21 avenue Marcel Dassault  
 Parc de la Plaine - 31500 Toulouse  
**Tél. :** 0 825 301 401  
**Web :** www.copysud.fr  
**E-mail :** copysud@copysud.fr

## DAL CIN & ASSOCIÉS • Réussir sa transmission ou sa restructuration !

Le cabinet d'avocats toulousain est un praticien confirmé dans ces opérations vitales pour les entreprises et leur dirigeant.



### Valeurs, compétences et efficacité

L'année 2016 marque la 10<sup>e</sup> année d'existence du cabinet d'avocats d'affaires DAL CIN & ASSOCIÉS composé d'une équipe solide et homogène, structurée autour de quatre Avocats d'affaires : Stéphane DAL CIN, Roland LATAPIE, Jean GROBOST et Camille PASTRE.

« Après une phase de croissance réussie, notre volonté est de maintenir notre approche privilégiant excellence, proximité et disponibilité, y compris dans les cas d'urgence, afin d'assurer un accompagnement sur mesure pour chacun de nos clients », assure Stéphane DAL CIN, Avocat Associé.

### Une stratégie de conseil exclusif

Le cabinet reste résolument orienté dans une stratégie de conseil exclusif auprès des entreprises et de leur dirigeant, principalement dans le cadre des étapes clés de la vie des sociétés. Son activité se développe ainsi autour de trois axes principaux :

**1. Transmission de l'Entreprise** - Cession et acquisition de sociétés ; transmission de l'entreprise au sein du cercle familial ; rachat de l'entreprise par les salariés et activité de

Mandataire en transaction immobilière et d'entreprise (cf. encadré).

**2. Vie et Développement de l'Entreprise** - Capital investissement ; rapports entre associés (statuts, pacte d'associés, règlement intérieur...) ; organisation et structuration du groupe de sociétés (conseil et assistance sur les rapports entre sociétés d'un même groupe au vu de la position actuelle de l'administration fiscale...) ; fusions ; apport partiel d'actif...

**3. Difficultés de l'Entreprise** - Prévention et traitement des difficultés des entreprises, conseil et accompagnement dans le cadre de toute procédure de prévention (telle mandat ad hoc ou conciliation) dans le cadre de toute procédure collective (sauvegarde, redressement judiciaire et liquidation judiciaire) et également de toutes procédures relatives à la mise en jeu de la responsabilité des dirigeants.

**Signe particulier :** DAL CIN & ASSOCIÉS, cabinet doté d'une véritable vision entrepreneuriale, représente une alternative indépendante aux grands cabinets de réseaux.

### TRANSACTIONS : « ACCOMPAGNER LA RECHERCHE D'UN COCONTRACTANT »

Dans le prolongement de l'activité d'assistance et de conseil en matière d'acquisition et de transmission d'entreprises, adossé à sa parfaite connaissance de l'écosystème des fusions/acquisitions, le cabinet DAL CIN & ASSOCIÉS peut être aussi chargé par ses clients de mener à bien une opération de cession, d'acquisition, de mise ou prise en location, d'un bien immobilier ou mobilier, d'une entreprise sous toutes ses formes : fonds de commerce, branche d'activité ou encore titres de sociétés. Ce type de mission comprend ainsi la recherche du cocontractant et la négociation du contrat avec celui-ci.



DAL CIN & ASSOCIÉS

### DAL CIN & ASSOCIÉS

**Son activité :** Cabinet d'Avocats en Droit des affaires, Droit des sociétés, Droit fiscal et Droit des entreprises en difficulté.

**Ses avocats :** Stéphane DAL CIN, Roland LATAPIE, Jean GROBOST et Camille PASTRE

**Ses coordonnées :** 24 grande rue Nazareth  
31000 TOULOUSE

**Tél. :** 05 34 31 13 49

**Fax :** 05 62 17 56 29

**E-mail :** contact@dalcin-associés.com

**Web :** www.dalcin-associés.com

# ENTREPRISES

Édition **LANGUEDOC-ROUSSILLON** > 10 000 EXEMPLAIRES

Une diffusion puissante  
auprès des dirigeants d'entreprises  
en **Languedoc-Roussillon**

- **8982 exemplaires** envoyés nominativement aux chefs d'entreprises de plus de 6 salariés du Languedoc-Roussillon
- **1500 exemplaires** envoyés aux institutions (mairies, agence de développement, conseils départementaux...)

## Tarifs

Double page	6 000 € HT
Page quadri	3 200 € HT
Demi-page quadri	2 000 € HT
Face sommaire	3 500 € HT
1 <sup>re</sup> recto	3 350 € HT
2 <sup>e</sup> de couverture	4 400 € HT
3 <sup>e</sup> de couverture	4 000 € HT
4 <sup>e</sup> de couverture	4 800 € HT
Publireportage	3 200 € HT
(frais techniques 250 € HT, intervention d'un journaliste, mise en page, BAT)	

# ENTREPRISES

Édition **OCCITANIE** > 25 000 EXEMPLAIRES

Une diffusion surpuissante  
auprès des dirigeants d'entreprises  
en **Occitanie** (Midi-Pyrénées + Languedoc-Roussillon)

- **22 000 exemplaires** envoyés nominativement aux chefs d'entreprise de plus de 6 salariés du Languedoc-Roussillon
- **3 500 exemplaires** envoyés aux institutions (mairies, agence de développement, conseils départementaux...)

## Tarifs

Cumul du tarif Midi-Pyrénées  
et Languedoc-Roussillon

Double page	12 800 € HT
Page quadri	6 800 € HT
Demi-page quadri	4 400 € HT
Face sommaire	7 400 € HT
1 <sup>re</sup> recto	7 100 € HT
2 <sup>e</sup> de couverture	9 200 € HT
3 <sup>e</sup> de couverture	8 400 € HT
4 <sup>e</sup> de couverture	10 000 € HT
Publireportage	6 800 € HT
(frais techniques 250 € HT, intervention d'un journaliste, mise en page, BAT)	

**Remise couplage : - 35 %**

# ENTREPRISES

à la  
UNE

## Formats

---

Page plein papier 210 x 260 mm

Page format utile 175 x 230 mm

Demi-page plein papier 210 x 130 mm

Demi-page format utile 175 x 110 mm

*Dos carré collé*

*Formats plein papier : prévoir 5 mm de débords  
+ texte à 8 mm du bord de coupe*

## Publicité

---

**Najette KHLIFI** - Tél. 06 35 12 53 43

[n.khilfi@media-and-co.com](mailto:n.khilfi@media-and-co.com)

**Fabrice CONTRASTIN** - Tél. 06 14 76 54 70

[f.contrastin@media-and-co.com](mailto:f.contrastin@media-and-co.com)