

LA LETTRE DU CLUB

DE NEUVILLE RÉINVENTE SON ÉCRIN



295 OCTOBRE 2026

LE CLUB
ENSEIGNE &
INNOVATION
VOUS ÉCLAIRE

LE CLUB
ENSEIGNE &
INNOVATION
VOUS INFORME

LE CLUB
ENSEIGNE &
INNOVATION
VOUS ENRICHT

LE CLUB
ENSEIGNE &
INNOVATION
VOUS ACCOMPAGNE

LE sommaire

Sommaire Le Club L'Équipe du Club	2
Interview Karine Masson	3
Concept De Neuville	4 > 5
Concept Ixina	6 > 7
Ceux qui cherchent Les ouvertures	8
Actualités Ikea	9
Les membres actifs	10
Carnet d'adresses Agenda	10
Les membres associés	11



**Club
enseigne &
innovation**

Le **Club Enseigne & Innovation** est le Club des responsables travaux, chefs de projets, directeurs techniques, concept ou d'agencement des enseignes de la distribution.

- Une philosophie : partager pour progresser, échanger des expériences, se transmettre de l'information, échanger des données pour maîtriser les coûts.
- Un but : capitaliser sur l'humain et le dynamisme de ce secteur, fédérer tous les professionnels de l'architecture commerciale.

Lieu privilégié pour évoquer des problématiques de mise en œuvre, développer des solutions techniques, mener une réflexion, ouvrir son carnet d'adresses... le Club offre à ses adhérents un cadre professionnel et convivial tourné vers l'innovation, l'efficacité et le partage d'expériences.

L'ÉQUIPE DU CLUB

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président Éric Mangematin
Vice-président Xavier Larroque
Vice-président Benoît Schneider
Trésorier Xavier Larroque
Secrétaire général Thierry Barroux
Olivier Bascop
Stéphane Bouffard
Andrea Guidetti
Sophie Melon
Valéry-Jean Philippe

COMMISSIONS

Commission Briques d'Or
Sophie Melon / Andrea Guidetti
Commission Communication
Andrea Guidetti / Stéphane Malval
Commission les « Elles » du Club
Olivier Fiquet / Déborah Jost
Julia Ysenbaert
Commissions Formations
Olivier Bascop / Stéphane Bouffard
Valéry-Jean Philippe
**Commissions Partenariats
et Relations Extérieures**
Luc Dol / Éric Mangematin

Commission Recrutement Membres Associés

Eric Mangematin / Xavier Larroque
Benoît Schneider

Commission Recrutement Membres Actifs

Pilip Lazic / Gabriela Santos Pascoal

Commission Salon

Ludovic Fauré / Thomas Rolando

Commission Soirées et Événements

Thierry Barroux / Annabelle Tissot

COORDINATION

Stéphanie Campagne
Cécile Mourdie
Ophélie Pénot

COORDONNÉES DU CLUB

Club Enseigne & Innovation c/o Sinzille Communication

119 rue Stéphane Pitard - 37000 Tours

tél. 01 87 66 20 40 / contact@club-enseigne-innovation.fr / www.club-enseigne-innovation.fr



KARINE Masson

Responsable Architecture,
Travaux et Mainténances
DE NEUVILLE

MEMBRE DU CLUB DEPUIS L'ANNÉE
DERNIÈRE, KARINE MASSON NOUS LIVRE
SA VISION D'UN RETAIL SÉDUISANT
ET PERFORMANT !

Pouvez-vous nous présenter De Neuville ? Comment est organisé votre service technique ?

De Neuville est une enseigne de chocolats et de gourmandises française qui appartient au groupe agroalimentaire Savencia. Elle possède un réseau de 150 boutiques sur le territoire national. Je travaille au quotidien avec une cheffe de projet, qui m'accompagne notamment sur le pilotage des projets et le déploiement des concepts, ainsi qu'avec une assistante SAV dédiée à la maintenance, qui assure le suivi des interventions et contribue au maintien en conditions opérationnelles du réseau. Nous concevons et développons nos concepts en interne. Nous maîtrisons ainsi l'ensemble de la réflexion autour du point de vente : identité, architecture, parcours client, matériaux, mobilier, contraintes techniques et conditions d'exploitation.

Quel est votre parcours professionnel ? Et comment définiriez-vous votre fonction aujourd'hui ?

J'ai construit mon parcours autour d'un même fil conducteur : concevoir des espaces commerciaux qui associent identité, usage et performance. Ma formation à l'école Boulle à Paris m'a donné une culture forte de l'architecture, du design, des matériaux et du détail. J'ai ensuite consacré 15 années à des fonctions de responsable de bureau d'études dans des cabinets d'architecture spécialisés dans les métiers de bouche. Ces expériences ont été particulièrement structurantes, car les métiers de bouche imposent de penser simultanément l'expérience client, les flux, l'ergonomie, les contraintes techniques, sanitaires et réglementaires, mais aussi la réalité économique du point de vente. J'ai ensuite rejoint De Neuville il y a 10 ans, où j'occupe le poste de responsable architecture, travaux et maintenance. Mon rôle a progressivement évolué vers une approche plus globale. Aujourd'hui ma fonction se situe à l'interface entre la création du concept, la technique architecturale, l'exploitation et l'expérience clients. Cette vision 360° du point de vente me paraît essentielle pour construire un réseau à la fois cohérent, performant et durable.

Le chocolat impose de conserver une certaine fraîcheur dans la boutique. Est-ce compatible avec des actions de réduction des consommations d'énergie ?

Oui tout à fait ! La contrainte de conservation du chocolat n'est pas incompatible avec une démarche de réduction des



consommations d'énergie, à condition de raisonner en termes de performance globale plutôt que de simplement baisser la température. L'enjeu est d'abord de maintenir une température stable et adaptée au produit, tout en évitant les déperditions inutiles. Cela passe notamment par une bonne isolation et aussi par la mise en place de portes automatiques, des équipements CVC et de régulation performants, un entretien et une maintenance préventive. L'objectif n'est donc pas de « moins refroidir » mais de refroidir mieux. C'est une démarche qui permet de concilier qualité de conservation, confort client, pérennité des installations et sobriété énergétique.

Quels sont selon vous les points incontournables pour un point de vente réussi et une gestion efficace d'un réseau ?

Un point de vente performant doit répondre simultanément à trois objectifs : séduire le client, performer commercialement et être fonctionnel. Le premier enjeu est évidemment l'expérience client. Le parcours doit être pensé comme une véritable mise en scène de la marque, depuis la façade jusqu'à l'acte d'achat. Nous cherchons à rendre le client acteur de son expérience : personnalisation du ballotin, composition d'un message en lettres chocolat, création de boîtes gourmandes, et de coffrets macarons, mise en scène des produits et quand cela est possible, d'un espace dégustation. Mais l'expérience client ne peut pas être dissociée de la performance opérationnelle. Un concept doit être pensé pour être déployable, et économiquement maîtrisé. Un réseau performant est un réseau où le concept, l'exploitation, la maintenance et la performance commerciale sont pensés ensemble.

Vous êtes membre du Club Enseigne & Innovation, qu'y avez-vous trouvé ?

Le Club Enseigne & Innovation m'apporte avant tout une ouverture sur les pratiques et les réflexions de l'ensemble de l'écosystème retail. Lorsque l'on travaille au quotidien sur un réseau, nous pouvons rapidement être absorbés par les problématiques opérationnelles. Le Club permet de prendre de la hauteur, de confronter ses pratiques et de bénéficier du retour d'expérience d'autres professionnels. J'y trouve particulièrement intéressante la possibilité de croiser des expertises différentes autour de sujets qui nous concernent tous : expérience client, évolution des concepts, innovation, digitalisation, performance énergétique, exploitation ou encore transformation des modes de consommation. Le Club est donc pour moi à la fois un espace de veille, de partage d'expériences et d'intelligence collective. Et c'est aussi ce qui me semble essentiel aujourd'hui dans nos métiers : ne pas rester dans une logique de reproduction de ce que l'on connaît, mais continuer à confronter nos certitudes, observer ce qui se fait ailleurs et identifier les innovations qui peuvent réellement apporter de la valeur au point de vente.

De Neuville

RÉINVENTE SON ÉCRIN

DE NEUVILLE POURSUIT LE DÉPLOIEMENT
DE SA NOUVELLE IDENTITÉ AVEC
LA BOUTIQUE DE PARIS SAINT-LAZARE.

Ce projet a été pensé pour renforcer la visibilité de la marque, moderniser l'expérience client et valoriser son savoir-faire de chocolatier français dans un environnement retail particulièrement exigeant.

Une rénovation au cœur d'un lieu de passage

La Gare Saint-Lazare constitue un emplacement stratégique pour De Neuville : un flux quotidien important, des clients aux profils variés et un temps de décision souvent très court. Dans cet environnement, la rénovation de la boutique a été pensée autour d'un objectif essentiel : être immédiatement identifiable et donner envie d'entrer. La nouvelle identité visuelle de De Neuville s'exprime désormais à travers une palette de couleurs affirmée, associant le bleu, le blanc et le rose, tout en conservant les codes qui font l'ADN de la marque. La façade

Panasonic

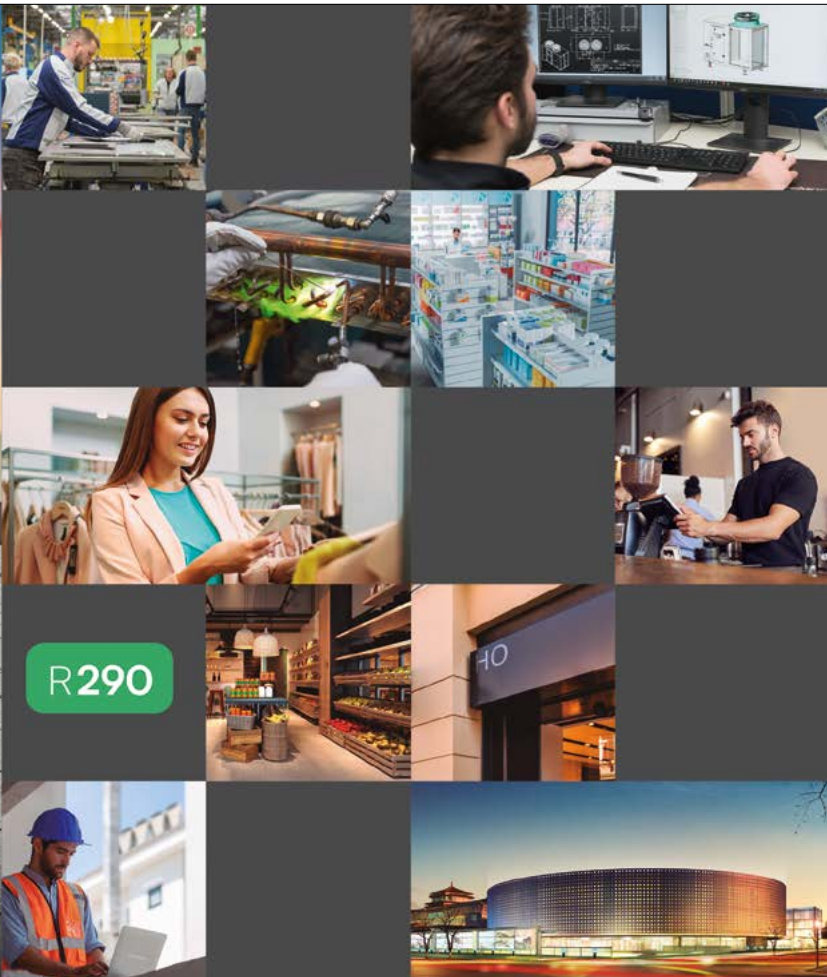
PAC réversibles ECOi-W AQUA-G EVO

Solution de chauffage optimisée
pour une efficacité supérieure
par basse température extérieure.



Flavien RENAUD – 06 17 55 40 98
Responsable Grands Comptes Nationaux

Heating & Cooling





bleue associée à son enseigne rose devient ainsi un véritable support de communication. La mise en scène des produits, la signalétique et l'éclairage participent à créer un point de repère facilement identifiable dans un environnement très dense.

Un concept pensé autour de l'expérience client

À l'intérieur, le travail porte autant sur l'esthétique que sur la fonctionnalité. L'aménagement du point de vente a été conçu pour faciliter la découverte de l'offre et mettre en valeur les différents univers de produits. Les mobiliers permettent une présentation plus lisible et plus attractive, tout en conservant une proximité avec les clients et l'univers de la marque. Le parcours clients a été repensé pour être enrichi par des expériences clients :

- Les bouquets de fleurs sont visibles depuis la façade, ils attirent le regard et prolongent l'identité visuelle de la marque.
- La machine à alphabet permet de réaliser son propre message en lettres de chocolat,
- La banque à chocolat permet de créer son ballotin,
- Une vitrine à macarons pour composer son coffret sur-mesure.
- Un espace café pour une dégustation immédiate.

Le chocolat devient ainsi pleinement acteur du concept : couleurs, matières, lumière et merchandising sont associés pour créer un univers gourmand, contemporain et chaleureux. Au-delà de l'identité visuelle, cette rénovation répond également aux contraintes propres à un site en gare : intervention dans un environnement fortement fréquenté, coordination des différents intervenants et maintien d'un haut niveau d'exigence en matière de sécurité, de réglementation et de qualité d'exécution. La mise en place des portes automatiques répond à une contrainte de réduction des consommations d'énergie et au maintien d'une température à 18°C indispensable pour préserver la qualité de nos chocolats. Grâce à la façade transparente, les portes assurent à la fois la performance du point de vente et la visibilité de l'offre commerciale. Le projet illustre ainsi un enjeu auquel sont confrontées de nombreuses enseignes : comment faire évoluer un point de vente existant sans perdre son identité, tout en répondant aux nouveaux usages et aux attentes des consommateurs ? Pour De Neuville, cette rénovation constitue une nouvelle étape dans le déploiement de son identité et dans la modernisation de son réseau. Une nouvelle adresse, donc, mais surtout un nouvel écrin pour faire vivre l'expérience de la marque au cœur de l'un des principaux pôles de transport parisiens.

De Neuville
Gare St Lazare, 1 cours de Rome
75008 Paris



ixina

COMME À LA MAISON

IXINA DÉVOILE UN NOUVEAU FORMAT MAGASIN REPENSÉ POUR LES PETITES SURFACES.

Après avoir franchi le cap des 200 magasins en France, ixina poursuit son développement avec un nouveau format plus compact, adapté aux zones de chalandise plus restreintes. L'enseigne, dont les magasins affichent habituellement une surface de 400 à 450 m², propose

désormais en complément un format dont la superficie dédiée à la vente n'excède pas 200 m². Celui-ci pourra s'implanter dans des retail parks, en centre-ville ou au sein de certains centres commerciaux.

Cette réduction de surface commerciale limite l'investissement global pour rejoindre le réseau ixina et permet de proposer aux franchisés un investissement maîtrisé de 300K € HT maximum. Pour le consommateur, rien ne change. Les magasins conservent l'identité de l'enseigne, son offre, son niveau de service.



FRANCE DÉCORS

CRÉATEUR D'ESPACES DE VIE

**CONCEPTEUR,
FABRICANT ET
INSTALLATEUR
D'AGENCEMENT
ET DE MOBILIERS
SUR MESURE POUR
POINTS DE VENTE
ET ESPACES
PROFESSIONNELS**



© AIA Life Designers, architectes - adagp 2026 | Johan Méallier Photographe



© Agence Cent Vingt

**DÉCOUVREZ OU
REDÉCOUVREZ NOTRE
PROJET PRÉSENTÉ
AUX BRIQUES D'OR
DANS LA CATÉGORIE
« NOUVEAU
CONCEPT »**



 francedecors.fr



Un concept pensé pour s'adapter à chaque territoire

Ce nouveau concept repose sur une logique simple : adapter la taille du magasin au potentiel de sa zone de chalandise. À partir de l'analyse du bassin de population, du chiffre d'affaires potentiel et du nombre de concepteurs-vendeurs nécessaires, ixina détermine le format le plus adapté à chaque projet. Le concept peut ainsi être déployé jusqu'à 200 m² maximum. Exploité par une équipe pouvant compter jusqu'à quatre concepteurs-vendeurs, il permet d'atteindre un chiffre d'affaires potentiel pouvant atteindre ou dépasser 2M € HT / an. Ce format permet à ixina d'ouvrir de nouvelles perspectives de développement à de nouveaux franchisés ainsi qu'aux membres du réseau actuel.

Une franchise ixina plus accessible

Avec ce nouveau format, ixina souhaite permettre à davantage d'entrepreneurs de rejoindre son réseau. L'investissement nécessaire à l'ouverture d'un magasin est désormais de 300K € HT maximum, contre environ 450K € pour un point de vente traditionnel de superficie plus importante.

Pour autant, les fondamentaux restent identiques :

- même accompagnement,
- mêmes outils et même accès aux dispositifs de recrutement et d'accompagnement proposés par la marque, notamment la Bourse aux Talents ixina.

Un concept «comme à la maison »

Si la superficie évolue, l'expérience client reste au cœur du projet. Sur 200 m², le showroom présente huit cuisines ainsi que des solutions d'aménagement intérieur, mises en scène comme de véritables espaces de vie, pensés pour différents profils d'utilisateurs, du jeune actif à la famille, en passant par le couple de retraités. Chaque univers est soigneusement scénarisé grâce à un travail de décoration et de merchandising jusque dans les rangements, garnis d'objets du quotidien pour faciliter la projection des visiteurs. Arches, moulures, accessoires, vaisselle, jeux de lumière et scènes du quotidien renforcent l'immersion. L'idée est que le client ne découvre plus seulement une cuisine, mais un véritable cadre de vie dans lequel il peut immédiatement se projeter. Au cœur du magasin, l'ixinathèque rassemble les échantillons et finitions dans un espace dédié à la personnalisation. Un écran tactile permet d'obtenir une première estimation budgétaire du projet en quelques minutes.

Les premières ouvertures

Le premier magasin a ouvert le 23 juillet à Langon ; le deuxième a ouvert à Saint-Genis-Laval à la fin du mois



d'août. Ils seront suivis par deux autres ouvertures d'ici la fin de l'année à Clermont-l'Hérault et Saint-Jean-de-Luz, ainsi que d'une rénovation d'un magasin déjà existant aux Sables-d'Olonne.

ixina
Zone Dûmes Bâtiment 1,
5, rue Alexandre II
33210 Langon



Ils ont participé à ce projet :
ARISTIDE : Éclairage / signature olfactive

CEUX QUI CHERCHENT

HEYTENS recherche un/une CHEF DE PROJET TRAVAUX RETAIL

Missions

- Coordonner les projets d'ouvertures et de rénovations
- Piloter les entreprises intervenantes
- Contrôler l'application des règles de sécurité sur les chantiers
- Participer aux opérations de réception des travaux
- Coordonner le suivi des levées de réserves jusqu'à la clôture des opérations

Profil

- Minimum 3 ans d'expérience en coordination de travaux
- Une expérience dans le secteur du retail, de l'agencement commercial ou de l'aménagement d'espaces commerciaux est fortement appréciée

Poste nomade, nombreux déplacements à prévoir

Adressez votre candidature à
<https://recrutement.heyten.com/jobs/8150926-chef-fe-de-projets-travaux-retail>

JLL recherche un/une SENIOR PROJECT MANAGER AMO/MOD

Missions

- Recueillir les données disponibles et réaliser une analyse holistique de l'actif et du foncier
- Accompagner le Maître d'Ouvrage dans la définition du montage le plus pertinent par rapport à ses enjeux de gouvernance, de calendrier et de budget
- Établir et suivre le budget et planning
- Sélectionner les intervenants techniques
- Gérer les intervenants en phase Travaux
- Fédérer et animer l'équipe projet, gérer la coordination et le pilotage entre les intervenants
- Assister le Maître d'Ouvrage pour la clôture du projet

Profil

- Formation de type Bac+5 en Architecture
- École d'ingénieur et/ou École de commerce
- 1^{ère} expérience professionnelle en management de projets immobiliers, conception et construction, ainsi qu'en conseil client
- Connaissances techniques liées aux projets immobiliers
- Anglais courant indispensable (gestion de projets auprès de nos différents clients internationaux)

Poste basé à Lyon

Adressez votre candidature à <https://urls.fr/oRnDp2>

PALAIS DES THÉS recherche un/une CHARGÉ DE TRAVAUX CONFIRMÉ H/F

Missions

- Modéliser et mettre en plan les projets d'aménagement
- Constitution, rédaction et suivi des dossiers réglementaires
- Orchestrer, planifier et contrôler l'exécution complète des chantiers
- Gérer la maintenance des sites
- Piloter et suivre le budget global des travaux

Profil

- Diplôme d'architecte d'État, Architecte d'intérieur ou Ingénieur Bâtiment
- Profil sénior : Minimum 5 ans d'expérience sur un poste similaire
- Maîtrise obligatoire des logiciels d'architecture

Poste basé à Paris

Adressez votre candidature à <https://urls.fr/Qe2Dgp>

LES OUVERTURES

AROMA ZONE

Valvert
Toulon Cco Avenue 83

CARRÉ BLANC

Salon de Provence

CUIR CENTER

Besançon Chateaufarine

EASY CASH

Rénovation
Chambray Les Tours

LA CASA DE LAS CARCASAS

Boulogne Les Passages
Caen Mondeville

MR BRICOLAGE

Hautefort
Evreux
Lyon

PALAIS DES THÉS

Limoges
Lausanne
Rénovations
Lille
Paris rue des Martyrs
Neuilly sur Seine
Clermont Ferrand
Lyon place Saint Nizier

PICARD

Bagneux
Normanville

RITUALS

Epagny Cco Grand Epagny
Toulon



marraud
travaux
& service
anciennement
■ CLUB SA ENTREPRISE

BIEN PLUS QU'UNE ENTREPRISE GÉNÉRALE

La force d'un réseau national.
La proximité en plus.

+500 partenaires locaux partout en France

Déploiement multisites • Contractant
Général d'exécution • Projets en
environnement complexe • Bureaux
d'Etudes méthode • Travaux en site occupé



DISCUTONS DE VOTRE PROJET

travaux-service@marraud.com

05 53 48 20 00



Ikea

COMPACT
ET ACCESSIBLE

Ikea France a inauguré à Limoges son tout premier magasin au format compact. Installé au sein du centre commercial Family Village sur 3 000 m², ce nouveau modèle de magasin marque une étape importante dans la volonté de Ikea de rendre son offre toujours plus accessible au plus grand nombre.

Le magasin de Limoges propose dès aujourd'hui :

- près de 4 000 références présentées pour toutes les pièces de la maison (dont 1 800 références à emporter)
- plus de 2 000 m² d'inspiration
- des services de planification, de conception et de financement
- une offre de restauration avec des produits iconiques Ikea

Le reste de l'assortiment est disponible à la commande, avec un point de collecte sur place pour les commandes passées en magasin ou en livraison à domicile. Ce nouveau magasin s'inscrit en complément du magasin Ikea de Bordeaux, magasin le plus proche, et Ikea.fr, où les clients peuvent déjà retrouver l'ensemble de l'assortiment. « Avec ce format innovant et complémentaire de notre réseau existant, nous voulons nous rapprocher encore davantage des Français et rendre l'offre Ikea toujours plus accessible, flexible et adaptée aux nouveaux usages. Cette ouverture à Limoges ouvre la voie au déploiement progressif de ce format dans d'autres villes en France, afin de renforcer encore notre présence au plus près des Français. », ajoute Johan Laurell, président & CSO Ikea France. Cette ouverture marque une nouvelle étape dans le développement du centre commercial Family Village et dans l'attractivité commerciale du territoire limougeaud.

Pour les acteurs locaux, l'arrivée de ce premier magasin compact Ikea en France constitue aussi un signal fort pour le dynamisme économique et l'attractivité territoriale. Avec le lancement de ce nouveau format de magasin compact, Ikea affirme sa volonté d'aller encore plus loin pour se rapprocher de ses clients, avec un format innovant, pratique et inspirant. Après Limoges, c'est au Mans que Ikea posera ses valises avec un second magasin compact confirmant l'ambition de Ikea d'accélérer le déploiement de ce concept en France. Ce nouveau format vient enrichir le réseau Ikea en France — 36 magasins, 8 ateliers de conception et de commande, un site internet et une application — afin d'offrir aux clients encore plus de proximité, de flexibilité et de simplicité dans leur parcours d'achat.

Ikea
Centre commercial Family Village,
30, rue Amédée Gordini, 87280 Limoges

IKEA A OUVERT À LIMOGES
SON PREMIER FORMAT DE MAGASIN
PLUS COMPACT.



LES MEMBRES DU CLUB

ACTIFS

Alix Anne **THOM GROUP**
 Anel Adèle **AROMA ZONE**
 Amar Radouane **MARQUES AVENUE**
 Bascop Olivier **ROCHE BOBOIS**
 Bassompierre-Sewrin Eric **GEMO**
 Bazy Matthieu **EASY CASH**
 Benkaroun Harris **BIOGROUP**
 Bennaïr Jérôme **ORANGE STORE**
 Beres Alexandre **CHILDREN WORLDWIDE FASHION**
 Besneux Jérôme **LES MOUSQUETAIRES**
 Bevilacqua Isabelle **ORANGE STORE**
 Boix Azahara **LA CASA DE LAS CARCASAS**
 Bollengier Eric **ARAMISAUTO.COM**
 Bollinger Thomas **HUGO BOSS**
 Boucher Mylène **SUBWAY**
 Boyer Pereira Mickaël **MR BRICOLAGE**
 Broquet Anne **COTELAC**
 Broussolle David
 Castanet Gilles **CULTURA**
 Chapuis Grégory **NESPRESSO**
 Charles Nicolas Géraldine **ORANGE STORE**
 Chopin Jérôme **GROUPE BEAUMANOIR**
 Codazzi Ludovic **PETIT BATEAU**
 Collet Camille **HUGO BOSS**
 Dacosta Castro Adrian **PRIMAPRIX**
 D'amonville Bertrand
 Dancer Ingrid **CARRÉ BLANC**
 Da Rocha Frédéric **THOM GROUP**
 Darrouzet Dorothée **POKAWA**
 Debierre Renaud **ORANGE STORE**
 Delbasserue Clémentine **PALAIS DES THÉS**
 De Santis Antoine **KIKO MILANO**
 Desclozeaux Alexis **STARBUCKS**
 Destribats Patrick
 Dol Luc
 Duret Manuel **TASTER**
 Esseau Carine **FREE**
 Etienne Carole **NESPRESSO**
 Fauthoux Mélanie **CULTURA**
 Fejzovic Refki **NORAUTO**
 Francisco Carlos **PLAYERS**
 Fusillier Véronique **PROVALLIANCE**
 Gambier Camille **CULTURA**
 Garrigue François **MAAF ASSURANCES**
 Gerbaud Michael **CULTURA**
 Ghazouani Mohamed **ORANGE STORE**

Gnemmi Frédéric **GROUPE BERTRAND**
 Gonzalez Alberto **PETIT BATEAU**
 Grindel Xavier **MERCADIER**
 Guettier Claire **MERCADIER**
 Guidetti Andrea **ONIVERSE**
 Guillot Erika **CARRÉ BLANC**
 Guillot Jean-François **GROUPE GRANDVISION**
 Guillou Samuel **GROUPE BEAUMANOIR**
 Haidy Sanaa **PALAIS DES THÉS**
 Hébert Pascal **ORANGE STORE**
 Hebuterne Eric **GROUPEMENT DE L'AVENIR DU MEUBLE**
 Hochhuber Stéphane **ORANGE STORE**
 Jeansoule Michael **CROMOLOGY**
 Jovet Stéphane **SYSTEME U**
 Juquel Laurent **ORANGE STORE**
 Jurion Carole **NESPRESSO**
 Kara Fatma **ONIVERSE**
 Karih Joe **ONIVERSE**
 Kassam Dinesh **ANIMALIS**
 Laborde Nathalie **HEYTENS**
 Lafaye Eric **NATURE & DÉCOUVERTES**
 Lallanne Franck **FNAC DARTY**
 Lamour Laurie **THOM GROUP**
 Laroud Naima **ORANGE STORE**
 Larroque Xavier **GLV DÉVELOPPEMENT**
 Laude Guy **HUGO BOSS**
 Lazic Pilip **ONIVERSE**
 Lestang Denis **POINT P**
 Lhermitte Hélène **AROMA ZONE**
 Linossier Eric **ORANGE STORE**
 Loil Marie **ORANGE STORE**
 Machado José **POINT P**
 Maillard Florent
 Malki Kenza **HUGO BOSS**
 Malliet Gaëlle **NATURE & DÉCOUVERTES**
 Manel Julien **SAINT GOBAIN DISTRIBUTION FRANCE**
 Mangematin Eric JLL
 Mansour Yves **PICARD**
 Masson Karine **DE NEUVILLE**
 Melon Sophie **RITUALS**
 Minassian Raffi **CABAÏA**
 Mir David **GROUPE RAND**
 Montbobier Rémy **PALAIS DES THÉS**
 Morgado Jorge **CABAÏA**
 Nguedia Patrick **NORMAL**
 Naud Céline **DE NEUVILLE**

Nojic Blanka **B&M**
 Page Thérèse Stéphanie **LAGARDÈRE TRAVEL RETAIL**
 Palluau Aurélie **WAGRAM FOOD SERVICES**
 Palluault Isabelle **VILLAVÉRDE**
 Patouillard Demoriane Thomas **LA BRIGADE**
 Pereira Paula **HUGO BOSS**
 Pilton Franck **SAINT-MACLOU**
 Pineau Ludovic **COURIR**
 Pion Sonia **ORANGE STORE**
 Printant Thierry **ORANGE STORE**
 Proucel Bruno **VILLEROY & BOCH**
 Rajaud Luc **LAGARDÈRE TRAVEL RETAIL**
 Renaudeau Van Anh **ORANGE STORE**
 Robuchon Lisa **CABAÏA**
 Rolando Thomas **CAFÉ JOYEUX**
 Rolland Frédéric **LA CASA DE LAS CARCASAS**
 Rollant Agathe **PETIT BATEAU**
 Rome Nicolas **POINT P**
 Romer Samuel **ORANGE STORE**
 Rooses Benjamin **PICARD**
 Rubio Ophélie **GROUPE CSP**
 Saint-Aubert Sébastien **TAPE À L'OEIL**
 Santos Pascoal Gabriela **ONIVERSE**
 Saubin Carole **THOM GROUP**
 Saverimoutou Michaël **NORMAL**
 Savignac Agathe **NESPRESSO**
 Schneider Benoît **LA COMPAGNIE DU LIT**
 Sicsic Laura **NORMAL**
 Slama Karine **HOWDENS**
 Stella Richard
 Stuchlik Sophie **THOM GROUP**
 Tardivy Yoan **HOWDENS**
 Tiron Lionel **PROVALLIANCE**
 Tissot Annabelle **LAGARDÈRE TRAVEL RETAIL**
 Valente Christine **POINT P**
 Valeri Raphaël **PALAIS DES THÉS**
 Van Der Meersche Vanessa **HUGO BOSS**
 Verdon Gaëtan **POINT P**
 Vesque Patricia **LAGARDÈRE TRAVEL RETAIL**
 Veuthay Marine
 Villemin Hervé **CULTURA**
 Virenque Isabelle **KIABI**
 Wesolowski Christophe **LAGARDÈRE TRAVEL RETAIL**
 Yauy Stéphane **HUGO BOSS**
 Zablou Stéphane **ORANGE STORE**
 Zouhair Bilal **ARAMISAUTO.COM**

CARNET D'ADRESSES



Climaticiens de France
Adlène DJAICHE
 Directeur Commercial
 06 17 07 11 41
 adlene.djaiche@climaticiens.net
 32 rue Arago - 92800 Puteaux



HOLIGHT
 LE SPÉCIALISTE DE VOTRE ÉCLAIRAGE
 — CONCEPTION & FABRICATION FRANÇAISE —
Pierre SAVIGNY
 Associé - Directeur Commercial
 +33 6 28 73 26 94 pierre.savigny@holight.com

L'AGENDA DU CLUB

- 5 / 10 / 2026
- 6 / 10 / 2026
- 2 / 11 / 2026
- 17 / 11 / 2026
- 7 / 12 / 2026

- SOIRÉE DU CLUB
- FORMATION MAINTENANCE
- SOIRÉE DU CLUB
- LES ELLES DU CLUB
- SOIRÉE DE GALA

LES MEMBRES DU CLUB

ASSOCIÉS

Affichage dynamique

VEGA FRANCE Matthieu Fournié

Antivol - Contrôle d'accès

NEDAP Chantal Delagarde

Architecture - Design

AGENCE COSTA Steeve Jomaa
ARTEA Alexandre Ruelle
WATT DB Julia Ysenbaert

Bureaux de contrôle

APAVE Stéphane Malval
BUREAU VERITAS Valéry-Jean Philippe
SOCOTEC Jean-Michel Talazac

Bureaux d'études

Mise aux normes
NORMALL Fabien Louyet

Climatisation

Fabricant

ATLANTIC Thierry Barroux
HITACHI Yann Legrand
MITSUBISHI ELECTRIC Jérôme Damico

Installateur

ANVOLIA Olivier Mulvet
CLIMATICIENS DE FRANCE Adlène Djaieche
VITACLIM Stéphane Bouffard

Conseil

CREIEAA Jenny Rousseau
LUCA CONSULTING Arnaud Tragin

Covering mobilier

SOGEFAB Hervé Bédouet

Éclairage

Fabricant & bureaux d'études
ARISTIDE Éric Matignon

TRATO Thibaud Khouri
TRILUX RETAIL Arnaud Gourmez
Maintenance et rénovation éclairage
LUMINEM Virginie Van Den Driessche

Efficacité énergétique

Énergie management
OKSIGEN Yann Sellin
Fournisseur outils GTB
ICARE ÉNERGIE Olivier Fiquet
SMART & CONNECTIVE Clément Bamy

Façade

Portes
PORTALP Marc Fernal

Géomètres-experts

PANGEO CONSEIL Ludovic Fauré

Logiciels GMAO

BOBI DESK Hamza Hassoun
ELAN MAINTENANCE Etienne Kraeutler

Maintenance

ALLIANCE ÉNERGIES Audrey Couraud
ARMADA Georges Renaudeau
PRESTA MAINTENANCE Jean-François Piard

Maîtrise d'œuvre

AGOS Richard Marnas
GROUPE PAGÉS Mehdi Naciri
PATRIARCA Olivier Faura

Marketing sensoriel

DEEPIDOO Alexandre Assous

Matériels - Matériaux

BROADVIEW MATERIALS Marie-Océane Danhier
ROCKFON Thierry Garnier

Ménage - Vitrerie

NETYJI Aude De Lagarde

Mobilier

ABRANE Guillaume Pelletier
FAPEC Frédéric Heimendinger
FRANCE DÉCORS Erwan Delanoy

Nettoyage graffiti - Films adhésifs

EURECLA Nicolas Coquelin

Parcours client - Comptage

SHOPPERTRAK Cyrielle Rousselot

Protection incendie

EUROFEU Christophe Hoogewys

Revêtements de sol

Fabricant - Distributeur
GERFLOR Maxime Ollivier
POINT P Frédéric Candido

Rideau d'air chaud

TEDDINGTON Matthieu Chaigneau

Signalétique intérieure extérieure

GODEFROID Ludvine Janas
SIEL Deborah Jost
SOVILEC Grégory Peillon

Solutions solaires

Panneaux photovoltaïques
VITA ÉNERGIES Éric Wilmots
Éclairage Extérieur
FONROCHE LIGHTING Frédéric Magalhaes

Valorisation des déchets - Réemploi

MIKRO Gilles Lucas



**UNE OFFRE COMPLÈTE
POUR UN BÂTIMENT
PLUS INTELLIGENT
PLUS PERFORMANT
PLUS DURABLE**

Icare Énergie vous accompagne à chaque étape pour améliorer la performance énergétique de vos bâtiments et répondre à vos obligations réglementaires.



✉ o.fiquet@icare-energie.fr
🌐 <https://icare-energie.fr/>
☎ 06.73.05.54.15



Retrouvez-nous au salon IBS
sur le **stand K9** ainsi qu'au Workplace
Meeting sur le **stand B06**

50 chantiers menés en simultané cet été.



Rénovation au millimètre pour un concept européen

— UGG —



Première implantation lilloise de l'enseigne

— IMPRESS —



Du second œuvre au mobilier sur mesure

— FONTENILLE COLLECTION —

FRANÇOIS LEGENDRE

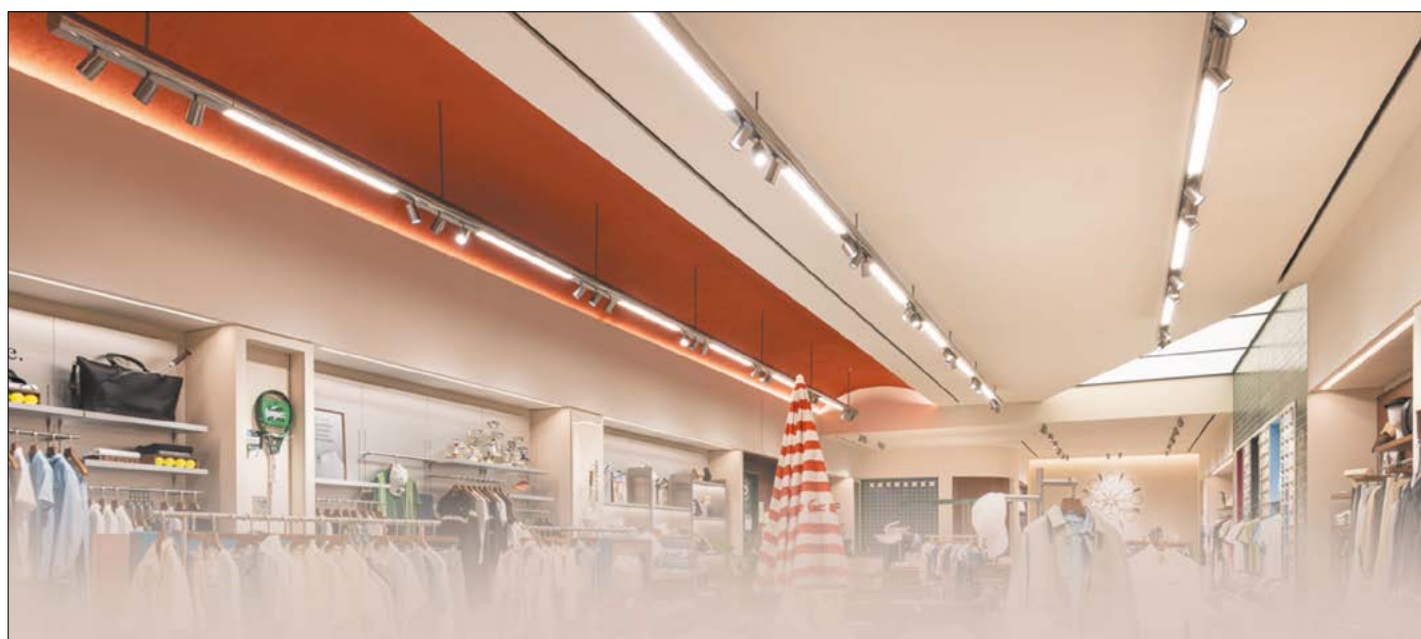
F.LEGENDRE@L2A-AGENCEMENT.COM
06.74.81.15.03

JEAN-FRANÇOIS RAMEL

JF.RAMEL@L2AEST.FR
06.51.84.15.48

MATTHIEU LE GRELLE

MLG@MLGANDCO.FR
06.19.92.27.18



LACOSTE - NICE

Une réalisation sur mesure où lumière, architecture et identité du lieu ne font qu'un.

TRATO
Lighting

ÉCLAIRAGE
PROFESSIONNEL

ESPRIT DU SUR-MESURE

www.trato.fr

