

nissa nissa



MAGAZINE GRATUIT DU CLUB DES SUPPORTERS DE L'O.G.C. NICE



JOYEUX NOËL...

n°19
décembre 2006

UNE MARQUE DE CONFIANCE



VEOLIA
EAU

**Véolia Eau Sud Est souhaite de
bonnes fêtes de fin d'année à
l'O.G.C.N. et à tous ses supporters.**

VEOLIA EAU Centre Opérationnel Riviera Côte d'Azur
Chemin René Pietruschi - Rimiez - 06109 Nice Cedex 2
Tél.: 0811 900 700



ISSA NISSA

Magazine trimestriel gratuit du
Club officiel des supporters de
l'O.G.C. Nice football

Directeur de la publication :
C.D.S.

Rédacteur en chef :
Michel Oreggia

Maquette et régie publicitaire :
Remue-Méninges Communication
20, rue Vernier - 06000 Nice
04 93 53 16 01

Imprimeur : Riccobono

Siège de l'association :
Boutique des Supporters
44 bis, rue Arson - 06300 Nice
04 92 04 87 13

Internet : www.issanissa.com

Crédits photos
C.D.S., Alexandre et Florence

Diffusion gratuite
Vente interdite - décembre 2006
Dépôt légal à parution. Toute reproduction,
même partielle des textes et illustrations
est interdite sauf autorisation écrite
de l'éditeur. Les éventuelles erreurs ou
omissions qui auraient pu subsister
malgré les soins et les contrôles ne
sauraient engager la responsabilité
de Remue-Méninges Communication.

SOMMAIRE

Section PRO
Association O.G.C.N.p.3

Brève histoire du
Comté de Nicep.6

Les chiffres parlentp.8

ISSA NISSA
en vedettep.10

Messieurs Antonetti,
Rool et Fannip.12

Niçois de par
le mondep.14

EDITORIAL

CINQ ANS DEJA !

C'était en mars 2001, l'OGC Nice venait de se faire humilier 1-4 sur son terrain par Châteauroux, et se retrouvait à la 17^{ème} place de la D2 juste devant les trois clubs qui devaient être relégués et l'ambiance au Club des Supporters, tout comme au stade du Ray, n'était pas franchement à l'optimisme...

C'est alors que nous avons été contactés par Thierry qui nous a proposé d'éditer un magazine consacré au Gym et à ses supporters et qui serait distribué gratuitement tous les trimestres. Il se chargerait de le financer en vendant des publicités et nous nous chargerions d'écrire le contenu. Franchement, nous l'avons pris pour un fou !

Devant la désaffection du public niçois (2.278 spectateurs de moyenne pour les cinq derniers matchs au Ray de cette période) nous nous sommes demandés qui accepterait de soutenir un tel projet mais, devant son insistance, nous avons décidé d'accepter, au fond nous ne risquions pas grand-chose !

Le premier numéro devant paraître en automne, c'est la réception de Saint Etienne qui fut choisie pour lancer le magazine. Et le samedi 22 septembre 2001, le premier numéro d'ISSA NISSA fut distribué au Ray et en ville.

Aujourd'hui vous lisez notre 19^{ème} parution et nous en sommes fiers car cela prouve que nous avons répondu à une attente. Merci à vous, merci aux annonceurs, merci à Thierry (et à Jean qui a repris le flambeau), d'avoir permis que cette expérience (unique en France sur sa durée) puisse réussir !

Dans notre deuxième numéro, nous avons publié une "Lettre au Père Noël" que nous avons voulue drôle mais, aussi, ironique. Aujourd'hui les nuages orageux se sont dissipés dans le ciel de l'OGC Nice mais quelques soucis nous empêchent de profiter pleinement des fêtes à venir.

Si nous regardons les chiffres après 18 journées (cet édito est écrit avant Nice-Lens) de chaque championnat depuis la remontée, la saison dernière et l'actuelle sont les moins bonnes en terme de buts marqués.

Alors nous souhaitons, à nouveau, nous adresser au bonhomme vêtu de rouge. Nous, supporters niçois, avons été bien sages (contrairement à ce que certains voudraient faire croire...) et lui demandons s'il serait possible de nous offrir quelques buts et d'oublier d'en livrer quelques-uns à nos futurs adversaires. Faute de quoi, il faudra peut-être envisager de changer quelques rennes du traîneau...

Joyeux Noël à toutes et à tous.

Michel ORREGIA

Le Club des Supporters tient à manifester son soutien aux autres groupes de supporters du Gym dans leur lutte contre les amalgames qui sont faits en ce moment. A trop vouloir régenter, l'on détruit la passion.

Le C.D.S.

Adhésion 2006 / 2007

à retourner, accompagnée de votre chèque (à l'ordre du C.D.S. O.G.C. Nice) à :

CLUB DES SUPPORTERS DE L'O.G.C. NICE

44 bis rue Arson - 06300 NICE

Adhérents : 10 € - Membres bienfaiteurs : 50 € ou plus :

Nom : Prénom :

Adresse :

.....

.....

Code postal : Ville :

Téléphone : E-mail :

SECTION PRO - ASSOCIATION O.G.C.N. :

JE T'AIME, MOI NON PLUS !

PETIT HISTORIQUE :

Été 2002 : aux portes de la disparition pure et simple, Maurice Cohen, Gilbert Stellardo et quelques amis, avec l'aide de Franck Giudicelli, d'institutionnels mais également avec le soutien de la section amateur (vente de 3 joueurs au R.C. Lens pour 5 Millions de Francs) parviennent à sauver le club.

Nous sommes aujourd'hui dans notre cinquième saison consécutive en ligue 1 et même si les résultats sont décevants, tout le monde reconnaît que le club est sur de bons rails.

Dans le même temps, la section amateur, responsable des jeunes de l'école de football jusqu'aux 14 ans, obtient d'excellents résultats dans toutes les catégories.

Tout va donc pour le mieux dans le meilleur des mondes

et les poussins d'aujourd'hui seront donc nos pros de demain ? Rien de tout ça et, bien au contraire : les luttes de pouvoir entamées il y a une dizaine d'années sont plus virulentes que jamais !

TENTATIVE D'EXPLICATION :

"Bien sûr que les problèmes de personnes peuvent se régler, mais au-delà de ces problèmes relationnels, il y a un gouffre qui sépare la section amateur de la section pro au niveau de la philosophie du club, débute Maurice Cohen. Il faut savoir que 39 des 40 clubs de Ligue 1 et Ligue 2 n'ont qu'une seule direction (même si la loi exige l'existence d'une association), qu'un seul comptable, qu'un même objectif. Nous, non !"

"D'accord avec Maurice Cohen sur le fait que l'on puisse régler les problèmes d'hommes même si aujourd'hui certaines relations sont détestables", répond André Donati, le boss de l'association. Toutefois, comment puis-je admettre que les "gens de là-haut" recrutent des jeunes de 14 à 15 ans sans s'occuper des nôtres que l'on forme depuis des années. Aucune passerelle n'existe. Prenons un exemple : de la génération championne de France des moins de 18 ans, qui joue en pro aujourd'hui ? Uniquement Hugo Lloris, alors que dans le même temps les Rennais, que nous avons battus, ont sorti plusieurs joueurs qui figurent dans le groupe professionnel !"



"Mais où jouent-ils aujourd'hui les joueurs de cette fameuse génération dorée", reprend Maurice Cohen : "En CFA, en DH, en D2 espagnole... S'ils étaient si forts, pourquoi n'ont-ils pas trouvé de club à hauteur de leur talent ?"

Non, arrêtons là les polémiques stériles et tentons d'avancer dans le débat.

"Pour revenir à notre philosophie", martèle le président Cohen, "je trouve totalement inadmissible de "piller" régulièrement les petits clubs comme St-Laurent du Var, St-Sylvestre et bien d'autres. Et je souhaiterais interdire de tout recrutement jusqu'aux 13 ans et qu'en contrepartie, ces petits clubs nous amènent leurs meilleurs éléments à ce moment-là.

Au lieu de ça, le Gym cherche à récupérer les meilleurs débutants, poussins et benjamins... et écrase la concurrence. Qu'on m'explique l'intérêt de gagner des matchs tous les samedis par 10 à 0 ! Non seulement je souhaite laisser les gamins dans leur club formateur mais je suis prêt à aider ces petits clubs en rémunérant certains de leurs éducateurs et en participant à leur formation à l'aide de nos entraîneurs professionnels."

"Nous ne cherchons à piller personne", s'emporte Dédé Donati. "Nous n'allons chercher personne dans ces petits clubs, nous mettons simplement en place, comme Cannes et Monaco, des journées de détection. Si, après, les gamins veulent nous rejoindre, libre à eux."

Sans revenir sur les championnats, il faut savoir qu'on se mesure régulièrement lors des tournois aux meilleures formations de l'hexagone et qu'il nous semble légitime d'avoir des équipes compétitives. C'est tout de même l'image du club que nous véhiculons."

En avançant dans notre dossier, on remarque effectivement le gouffre qui sépare les différents protagonistes. Les phrases assassines pleuvent : "tant qu'à la section pro "until" sera en place, Nice n'aura jamais un grand

club" d'un côté, "tant que la section amateur sera dirigée par des hommes qui ne sont jamais sur le terrain, rien n'ira" de l'autre.

Nous, membres du CDS 47 n'arrivons pas à comprendre comment un tel fossé a pu se créer.

En rentrant dans les détails, nous constatons que les deux parties se livrent à une bataille de chiffres. D'un côté l'association dispose d'un budget de plus d'un million d'euros, dont 700 000 € pour les gamins.

"Si nous étions organisés comme une seule entité, l'économie réalisée pourrait être consacrée à la formation et au développement du Club" renchérit Maurice Cohen.

Bref, personne n'est sur la même longueur d'onde. Pourtant, ce qui ressort de ces entretiens est avant tout une passion commune pour le Gym.

Alors nous décidons d'aller encore plus loin dans notre démarche : tenter de rassembler les protagonistes autour d'une table afin, à défaut d'effacer des années de rancœur, de repartir sur des bases assainies. A l'heure où nous écrivons ces lignes, la réunion n'a pas encore eu lieu.



Toutefois, nous sommes persuadés qu'un rapprochement est tout à la fois nécessaire et possible. Pour preuve, l'arbre de Noël de nos petits, offert par la section professionnelle, montre que chacun semble vouloir faire des efforts.

Et nous espérons que ces efforts permettront à notre Gym de travailler en parfaite harmonie afin de voir les pitchouns d'aujourd'hui devenir les pros de demain...

Dossier réalisé par Michel RACCAH et Max BARDI



LIGNES EXPRESS PAR AUTOROUTE EXPRESS SHUTTLES BY HIGHWAY

LIGNE 210 AÉROPORT DE NICE - CANNES
> 1 départ toutes les 1/2 heures
> One departure every 30 minutes

LIGNE 110 AÉROPORT DE NICE - MONACO - MENTON
> 1 départ toutes les heures
> One departure every hour

www.rca.tm.fr

BRÈVE HISTOIRE DU COMTÉ DE NICE

Deuxième partie

Avant la peste noire, Nice connaît, de 1250 à 1347, un essor démographique réel : elle passe de 4000 âmes à 15.000 durant cette période et les terres du futur Comté comptent alors 30.000 habitants en 1323.

En plusieurs étapes, les Niçois retrouvent leur autonomie municipale, la maison d'Anjou reconnaissant en 1344 les pouvoirs du conseil des Quarante et des syndics de la cité.

Au XIII^{ème} siècle, se développe au pied de la colline du château, la ville basse qui s'étend entre mer et Paillon, ce sont les débuts de l'actuel Vieux-Nice. Cette ville basse est fortifiée et entourée de remparts au siècle suivant. La cité connaît une période de paix et de prospérité jusqu'à l'effroyable épidémie de peste noire qui s'abat sur l'Europe et fauche la moitié des Niçois.



La citadelle de Nice au début du 15^{ème} siècle (vue côté nord)
(Document André et Claude Roman)

Cet acte équilibré et harmonieux constitue un pacte mutuel qui va durer jusqu'en 1860 prévoyant avantages économiques et juridiques, il confirme les libertés et privilèges des Niçois.

Les terres orientales de la Provence sont partagées en 1388 ainsi :

- les Terres Neuves de Provence "savoyardes" dont Nice,
- les Terres Occidentales de Provence angevines jusqu'en 1482, date à laquelle elles deviendront françaises sans Nice du fait de la Dédition.

Ce tournant historique a des conséquences géopolitiques et économiques importantes pour Nice. La cité devient un point de départ confirmé des routes du sel remontant vers Cuneo et Turin, la gabelle de Nice recueille le sel d'Hyères et de Toulon. Les Savoie à partir du XV^{ème} siècle fortifient la ville, améliorent le Château jusqu'à établir une véritable citadelle au début de l'époque moderne: Nice est en effet le seul débouché maritime des États de Savoie.

Les rois de France n'ayant jamais admis la Dédition assiègent plusieurs fois Nice : les frontières du Comté furent huit fois violées par les armées françaises et leurs alliés de 1543 à 1792. Une grave rébellion survient en

Jeanne (1326-1382), reine de Naples et comtesse de Provence, par une politique matrimoniale hasardeuse et deux adoptions consécutives et contradictoires, contribue à plonger la Provence dans une terrible guerre civile qui dure jusqu'en 1388 en ce qui concerne Nice.

Les Niçois, assez habilement, se tirent de cette situation dramatique en passant une convention appelée Dédition qui leur évite les foudres angevines : les Terres Neuves de Provence (Nice, Puget-Théniers, le Val Lantosque, Barcelonnette) se donnent au comte de Savoie Amédée VII dit le comte rouge.

1436, une partie de la noblesse favorable au retour à la Provence se révolte. La répression exercée par le gouverneur savoyard est impitoyable. C'est pour définitivement résoudre cette crise que la Duchesse-Régente donne à Nice un nouveau statut communal qui va perdurer jusqu'au 18^{ème} siècle.

En 1526, apparaît le terme de Comté de Nice qui s'impose dans les documents administratifs.

Le paysage urbain change au milieu du XVI^{ème} siècle, la colline du château se transforme définitivement en place forte et la population réside exclusivement dans la

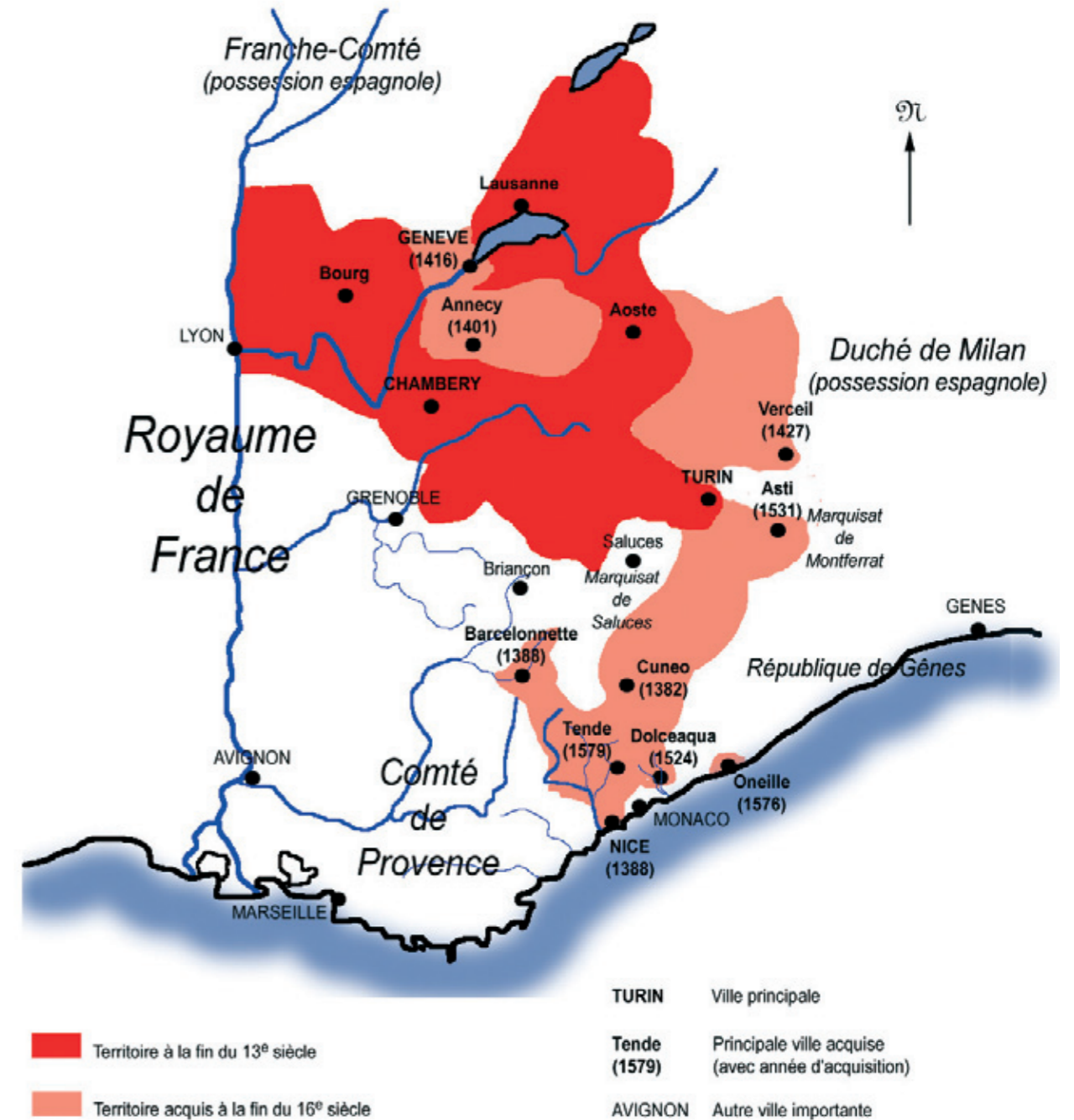
ville basse à la fin du siècle. En 1614, le Duc de Savoie, Charles-Emmanuel, dote la cité d'une cour de justice souveraine appelée Sénat, la population s'élève alors à 12.500 habitants et, depuis deux ans, le port bénéficie du statut de "port-franc" afin d'attirer le commerce international.

En 1538 a lieu à Nice un congrès international à l'initiative du Pape Paul III afin d'empêcher la guerre entre François I^{er} et Charles Quint ; c'est un échec et en 1543, les forces franco-turques se présentent devant Nice, où vit et travaille une fameuse "bugadiera", Catarina Segurana...

Claude Roman



PROGRESSION TERRITORIALE DES ETATS DE SAVOIE DE LA FIN DU 13^{ème} SIECLE A LA FIN DU 16^{ème} SIECLE



LES CHIFFRES PARLENT...

Vous pouvez lire (ou entendre) un peu partout que le football français est en "pleine expansion", que les moyennes de spectateurs sont en augmentation constante et que, malgré toutes les critiques, notre championnat de Ligue 1 est de plus en plus populaire. Tout comme l'on nous présente le championnat d'Angleterre comme un "affaire qui marche". A force de l'entendre, sans doute beaucoup d'entre vous en sont persuadés, et pourtant les chiffres sont là qui contredisent ces affirmations.

Mais pour pouvoir comparer, il faut "comparer ce qui est comparable". C'est pourquoi je suis allé chercher les chiffres des quatre dernières saisons, mais en tenant compte de plusieurs paramètres majeurs : ne pouvaient être étudiées que les équipes qui ont participé sans interruption à ces quatre championnats, qui n'ont pas changé de stade, ou bien qui n'en ont pas modifié fortement leur capacité. Ce qui m'a amené à exclure trois équipes (voir notes en fin d'article). Restent donc treize équipes en France et quinze en Angleterre pour ces quatre saisons.



Ceci fait, j'ai voulu tenir compte du "public potentiel" disponible, c'est-à-dire de la population présente aux alentours de ces clubs. J'ai donc recherché les chiffres des aires urbaines (ou agglomérations officielles) des villes concernées. Cette notion d'agglomération est très importante car elle établit la base réelle des "clients" à attirer. Un exemple l'explique parfaitement, celui de Lens qui compte moins d'habitants (36.000) que de places dans son stade (41.800), mais l'aire urbaine Douai-Lens approche les 550.000 habitants et c'est ce chiffre que l'on doit considérer.

En ce qui concerne l'Angleterre j'ai regroupé les différents clubs qui dépendent d'une même agglomération (voir liste dans les notes de fin d'article). Ces villes sont signalées par autant d'astérisques que de clubs concernés.

Les tableaux suivants montrent donc l'évolution des

moyennes durant ces quatre saisons et la variation de la population des agglomérations de 2002 à 2006 (deux colonnes de droite).

Que peut-on lire ? Que la moyenne totale a baissé en Angleterre comme en France par rapport à il y a quatre ans. Près de 1.5% chez nos voisins et près de 1.4% chez nous. Baisse négligeable ? Pas tellement car dans le même temps la population augmentait, elle, de 1.81% outre Manche et de près de 2% en France. Ce qui fait un différentiel total négatif (baisse de la moyenne plus hausse de la population) de près de 3,4% dans les deux pays.

Quelles conclusions à en tirer ? Que, peut-être, le public arrive à saturation ? Qu'à force d'être trop sollicité (stade



ou télévision, autres loisirs) il choisit de rester chez lui ? Qu'il ne se reconnaît plus dans ses équipes ? Qu'à force de lui demander de mettre la main au porte-monnaie (places plus chères et abonnements TV à rajouter) il se lasse ? Très certainement un peu de tout cela.

Notes :

agglomérations anglaises avec plusieurs clubs : Londres (Arsenal, Chelsea, Charlton, Tottenham), Birmingham (Aston Villa, Birmingham City), Liverpool (Everton, Liverpool FC) et Manchester (Bolton, Manchester United)

Trois équipes qui ont participé à tous les championnats de cette période ne peuvent pas être incluses dans cette étude. Manchester City (qui a changé de stade), Fulham (Londres) et Rennes qui ont agrandi le leur.

La moyenne de Nice en 2005/06 est basée sur 18 matchs (Nice-Auxerre s'étant joué à huis clos)

Parmi les curiosités, l'on peut noter que Strasbourg réalise son meilleur score la saison où elle descend, qu'à chiffres de population comparables, Lyon est écrasé par Liverpool et Paris pulvérisé par Londres et qu'Auxerre est le champion du rapport population/moyenne (12.42%).

Michel Oreggia

ANGLETERRE	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	pop 2002	pop 2006
Birmingham**	63.858	65.698	66.113	61.503	2.778.000	2.804.000
Blackburn	26.225	24.139	22.315	21.015	220.000	221.000
Liverpool**	81.722	81.514	79.420	81.096	1.670.000	1.675.000
Londres****	139.977	140.541	142.123	142.353	11.883.000	12.174.000
Manchester**	92.617	94.434	93.875	94.029	2.890.000	2.949.000
Middlesbrough	31.025	30.397	32.012	28.463	451.000	449.000
Newcastle	51.923	51.439	51.844	52.032	1.484.000	1.490.000
Totaux	487.347	488.162	487.702	480.491	21.376.000	21.762.000

FRANCE	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	pop 2001	pop 2006
Auxerre	10.463	12.907	11.264	10.668	85.300	85.900
Bordeaux	27.023	23.620	23.569	24.246	937.000	967.000
Lens	37.206	34.821	35.022	34.502	551.000	546.000
Lille	15.599	15.093	13.329	13.212	1.150.000	1.168.000
Lyon	36.718	36.012	37.522	38.694	1.670.000	1.724.000
Marseille	50.813	51.795	52.996	49.731	1.530.000	1.564.000
Monaco	8.232	10.394	11.772	10.569	97.800	98.300
Nantes	32.431	30.804	30.796	29.449	726.000	763.000
Nice	13.488	11.934	11.521	11.511	942.000	966.000
Paris	38.481	38.810	35.369	40.486	11.245.000	11.420.000
Sochaux	15.253	16.497	15.688	14.258	179.000	177.000
Strasbourg	14.779	16.567	17.455	18.994	622.000	646.000
Totaux	300.486	299.254	296.303	296.320	19.649.800	20.039.300



Grâce à la future Ligne à Grande Vitesse Provence - Côte d'Azur, les supporters vont pouvoir mieux suivre l'équipe de l'O.G.C.Nice !

L'O.M. à 1heure

P.S.G. à 3h30

L'O.L. à 2h30,...

ISSA NISSA EN VEDETTE !

J'ai eu le grand bonheur de retrouver Clémentine CELARIÉ qui s'était déjà prêtée au jeu de la pose avec notre maillot rouge et noir dans le numéro 7 de notre magazine préféré.

Venue présenter son album, puisque maintenant, en plus de ses talents d'actrice, elle chante, Clémentine CELARIÉ y alla d'une gentille dédicace "Issa Nissa et gros baiser" pour le plaisir de nos lecteurs. Maintenant nous pouvons aller l'écouter chanter avec son groupe (ses fils), les soirs sans match bien sûr, ou alors la retrouver au festival d'Avignon, cet été.

D'anciennes gloires du football sont elles aussi devenues des lecteurs d'Issa Nissa et ont bien voulu se laisser photographier avec notre magazine. Le premier est Alcides GHIGGIA, champion du Monde 1950 et buteur en finale avec l'Uruguay. Puis, ce fut le tour de Raymond KOPA de prendre amicalement la pose.

Christian Bianchi

(photos : Philippe Cornet,
Francis Mainier et Christian Bianchi)



Clémentine CÉLARIÉ



Raymond KOPA



Alcides GHIGGIA



TRAVAUX PUBLICS

Z.I. La Campanette - 06800 CAGNES-SUR-MER
Tél. 04 93 31 24 73 - Fax. 04 93 07 13 29

Le 4 septembre 2006 le réseau **Ligne d'azur** a évolué pour mieux vous servir

- Création de nouvelles lignes • Simplification des itinéraires • Adaptation des horaires • Mise en place de services à la demande "créabus"

4 grands secteurs concernés :

- **La rive droite du Var**

La Gaude / Saint-Jeannet / Vence
& Cagnes-sur-Mer / Saint-Laurent-du-Var

- **Les Collines Niçoises**

- **La Trinité**

- **Caps et Corniches**

Villefranche-sur-Mer / Beaulieu sur Mer
& Saint-Jean-Cap-Ferrat / Eze / Cap d'Ail

Pour tout savoir sur les nouvelles lignes, les nouveaux horaires, le nouveau tarif Free Bus pour les moins de 26 ans, les nouveaux plans, les nouveaux Créabus...

www.lignedazur.com

▶ N°Azur 08 1006 1006

PRIX D'APPEL LOCAL

Avec
Ligne d'azur,
rendez-vous au
stade du Ray
pour encourager
votre équipe



COMMUNAUTÉ
NICE CÔTE D'AZUR

ligne d'azur

Le réseau de transport de la Communauté
d'Agglomération Nice Côte d'Azur



MESSIEURS ANTONETTI, ROOL ET FANNI

Nice-Sochaux, Nice-Sedan, deux matchs à domicile au milieu des "nôtres", où notre équipe, par deux fois, lâche deux points face à une bonne équipe (Sochaux) et à une bande de "morts de faim" sedanais qui rencontrent un Hugo Lloris des grands jours.

Toutefois, au-delà de ces quatre points perdus et las de la mauvaise copie rendue, le public gronde. Celui-ci, fidèle depuis la remontée comme jamais auparavant, et qui s'est déplacé en masse (près de 25.000 supporters niçois en finale 2006 de la Coupe de la Ligue), n'admet pas la passivité et le renoncement.

Notre entraîneur, Frédéric Antonetti lors de Nice-Sochaux, et notre joueur, Cyril Rool au cours de Nice-Sedan, invectivent et provoquent un supporter ou un groupe dans la tribune présidentielle. Rod Fanni, lui, se plaindra, par journal interposé, du manque de soutien du public.

Nous tenons ici, par cet article, à faire comprendre à notre coach, à notre joueur cadre qu'est Cyril et à celui, en devenir, qu'est Fanni, que la fusion avec le terrain est un des éléments qui pousse l'équipe depuis cinq ans. Cette attitude d'irrespect peut permettre de se poser la question de leur état d'esprit, ainsi que de leur implication dans un projet à long terme.

Si nous condamnons toute insulte personnelle, nous tenons à leur rappeler que **le respect du maillot passe par le respect du public.**

Par ailleurs, Nice-Nancy, nous a amené un énième 0-0 du championnat le plus bidon de tous les temps. Notre coach, ne pouvant remplacer, à la 65^{ème} minute, Vahirua par Ederson, ou Ederson par Vahirua, sortit ce dernier à la pause pour "apporter du physique" paraît-il, d'où l'intérêt de conserver Baky Koné dans l'équipe en deuxième mi-temps....

Enfin, notre sempiternel objectif de la 12^{ème}- 15^{ème} place (12^{ème} - 15^{ème} budget), toujours atteint, confirme notre "rapide" ascension dans l'actuel football business.

François Fougeron - Pablito fedel



"Ce n'est pas parce que ma mobilité est réduite, que je ne peux pas assister aux matches de l'OGC Nice..."



avec RCA Mobilité, je peux venir supporter mon équipe !"

RCA Mobilité
Transport des Personnes à Mobilité Réduite

Tél.: 04 93 80 06 35 - Fax : 04 93 53 59 92
email : rca.mobilite@veolia-transport.fr

LA SEMIACS VOUS OFFRE
2 HEURES DE STATIONNEMENT
LE 24 DÉCEMBRE
JUSQU'À 20H00

Vous offrir plus qu'une place de parking



*Cette offre est valable dans les parkings
Arénas, Corvesy, Les Bosquets, Magnan, Marshall,
Palais de la Méditerranée, Palais Masséna, Palmeira,
Promenade des Arts, Valombrose.

Pub : Golf et paysage

NIÇOIS DE PAR LE MONDE...

Christophe et Rémi à Rio (Brésil)



François et Eric au Piton de la Fournaise (Ile de la Réunion)



Marcel et Mado à Madrid



Sébastien à Pékin (Chine)



LA RELÈVE



Carla

2 résidences d'exception à Nice

L'Impératrice



Bureau de vente sur place : 35 bd Impératrice Eugénie
Tél. : 04 93 44 94 31



NICE - COLLINE DE FABRON

Vue mer panoramique
dans un parc protégé avec piscine.
47 logements, du studio au penthouse avec piscine privée.

MIA CASABIANCA



Bureau de vente sur place : 149 av. de la Lanterne
Tél. : 04 93 72 98 16



NICE - LA LANTERNE

Fleuron des résidences réalisées
par Eiffage Immobilier Azur.
29 logements du studio au 4 pièces.



Partenaire de référence
en restauration scolaire
et en portage à domicile
auprès des personnes
âgées



Avenance Enseignement et Santé
15 avenue Paul Doumer
92508 RUEIL-MALMAISON Cedex
Tél : 01 47 16 51 00
Fax : 01 47 16 52 19
www.elior.com

