

Ecrit par le 28 juillet 2024

Vedène, L'autre Scène, Un conte musical pour toute la famille

Ondin et la petite sirène est un conte musical résolument écologique qui nous fournira peut-être la formule magique pour sauver notre planète.

Nul doute que si la Petite Sirène revenait dans son royaume aujourd'hui elle le découvrirait envahi par les déchets humains et plus encore par le plastique. La récitante Julie Martigny va nous entraîner dans un voyage aquatique - quelquefois semé de débris, celui que l'on appelle le Septième Continent. Elle va incarner plusieurs personnages de ce monde marin avec humour et conviction, seule, perdue au milieu de l'Orchestre national Avignon-Provence qui n'hésitera pas à lui donner des répliques sonores.



Ondin et la petite Sirène Copyright Samuel Tiennot

Ecrit par le 28 juillet 2024

Un spectacle pédagogique et participatif à préparer et à vivre en famille

Il s'agira d'aider Ondin et ses amis à tenter de sauver la Petite Sirène et l'océan du Septième Continent. Pour cela, le dispositif «Promenade orchestrale» a prévu des ateliers Parents-enfants. Au programme un temps d'écoute musical, la fabrication d'un instrument et des percussions corporelles avec Julien Le Hérissier, compositeur de la partition musicale de ce spectacle.

Samedi 8 janvier 2022. 10h à 11h30. Bibliothèque Ceccano. Avignon. Gratuit sur inscriptions : communication@orchestre-avignon.com ou au 07 88 36 02 61

Et aussi

Samedi 8 janvier 2022. Gratuit sur inscriptions : communication@orchestre-avignon.com ou au 07 88 36 02 61. 6 et 12€. Ondin et la petite Sirène. L'autre Scène. Avenue Pierre de Coubertin. Vedène. 04 90 14 26 40. www.operagrandavignon.fr

Batiste Rémy, l'Avignonnais bien dans ses baskets chez Nike

Ecrit par le 28 juillet 2024



Batiste Rémy, 32 ans, né à Avignon et parti conquérir l’Oncle Sam il y a dix ans. L’artiste de passage en Vaucluse nous conte son aventure au siège international de Nike.

« Je suis né dans les remparts, un vrai Avignonnais quoi ! », clame Batiste dans un café. Style décontracté, ‘streetwear’ tendance et casquette vissée sur la tête. Le ‘senior footwear designer’ de profession se surprend à oublier quelques mots en Français et son accent américain se révèle. Qui n’a jamais eu un article estampillé de la virgule, hommage à la déesse de la victoire Niké ? La marque au ‘Swoosh’ est actuellement le plus grand équipementier sportif dans le monde avec 7000 employés fourmillant au siège international de Beaverton, Oregon.

Batiste Rémy se plaît à dessiner les courbes, à étudier l’aérodynamique au côté des ingénieurs, à jouer avec les couleurs. « A l’époque, on ne se jugeait pas aux baskets, les chaussures avaient beaucoup moins d’importance. Aujourd’hui c’est devenu un signe distinctif et d’appartenance », analyse le trentenaire qui a triplé son salaire en 10 ans pour dépasser les 10.000 euros mensuels. L’évolution interne et le système de récompense à l’américaine...

A l’école, il n’est pas premier de la classe, plutôt en queue de peloton. « Ça n’a pas bien marché du tout. Non pas que j’étais nul, mais je n’ai jamais été à l’aise avec le système éducatif français très strict où l’on te met dans une case », confie-t-il. Il redouble sa seconde et ira faire un bac agricole à Saint-Paul-Trois-Châteaux, « à l’opposé de ce que je fais maintenant », précise-t-il en riant.

Ecrit par le 28 juillet 2024



Batiste Rémy au café l'Univers de Villeneuve-lès-Avignon. Crédit photo: Linda Mansouri

Il trouve alors une voie lui permettant de combiner le dessin et le sport, ses deux passions. Le bac en poche, direction Paris. Une première année en prépa et un Master en design produit le plonge dans cet univers technique où il acquiert tous les codes. « Je n'avais pas l'impression de bosser, je m'éclatais ! » se remémore-t-il. Il réalise ses stages chez Quicksilver où il design des montres et des lunettes. Une expérience qui lui permet de suivre toutes les étapes de développement du produit.

S'en suit une proposition d'un ami à la tête de sa propre marque de chaussures. Il est encore étudiant, n'a jamais travaillé dans ce secteur. Il se met au travail et réalise toute une collection qui sera commercialisée partout en France. Pari réussi pour Batiste dont la carrière vient de basculer dans le 'footwear'. L'équipe Nike Europe se trouve un jour à Paris pour dénicher les talents de demain. Le jeune Batiste revenu dans la capitale se démarque, il sera sélectionné pour effectuer son stage de 6 mois à Hilversum, près d'Amsterdam.

Ecrit par le 28 juillet 2024

Le succès est au rendez-vous, il fait ses preuves et révèle ses talents. La maison Amsterdam le met en contact avec un recruteur du siège américain. Un entretien téléphonique, des questions classiques. S'en suit l'attente interminable, sera-t-il pris ? « J'envoyais des emails presque toutes les semaines », indique le pugnace. La réponse tombe : refus. Le profil intéressant est toutefois conservé pour une opportunité chez Converse, filiale de Nike. A l'époque, Batiste est freelance et travaille notamment pour des marques de surf.



Batiste Rémy en plein travail au siège de Beaverton, EU. Photo : Charles Margoline

Pour gagner un peu d'argent, le voilà travaillant dans les vignes, au festival d'Avignon, à la plonge, au service. Il économise puis part un beau jour à Boston où vit son cousin. Comme tout jeune qui se respecte, Baptiste publie une photo de son séjour sur Facebook. Il est aussitôt contacté par son ancienne directrice produit chez Amsterdam qui se trouve être à... Converse Boston. Elle recommande à nouveau son profil. Le mail tombe du siège international Nike : « êtes-vous libre demain ? » Il apprend son entretien en anglais par cœur et imprime son portfolio. « Heureusement, j'avais mon ordi sur moi ! », dit-il soulagé, comme si c'était hier.

« Je suis parti tout seul avec trois sacs. »

Ecrit par le 28 juillet 2024

Le sésame : un billet d'avion pour Portland. Deux jours d'entretiens l'attendent avec un panel de décisionnaires. Trois mois après, Batiste décroche le poste de 'footwear designer'. « Je suis parti tout seul avec trois sacs. J'ai laissé ma famille, mes amis et me suis retrouvé à l'aéroport dans la voiture de location », se rappelle-t-il. Pourquoi lui et pas un autre ? La diversité des talents forme l'ADN de Nike. Divers horizons permettent de créer une « émulation artistique, riche d'influences ». Au siège, les designers français côtoient des Néozélandais, des Indonésiens, des Britanniques et bien d'autres nationalités.

Alors oui, tout destin a son lot de chances. Mais le labeur y est pour beaucoup. « La chance, il faut la provoquer. Si je n'avais pas fait mes preuves à Amsterdam, je n'aurais jamais été recommandé. Beaucoup de personnes ont l'impression que c'est facile. Des millions de designers aimeraient travailler chez Nike, et ce sont les meilleurs du monde. Il n'y a pas de secret, il faut travailler plus que les autres », ainsi se décline la devise. Au bout de six mois, Batiste est capable d'entretenir une conversation en anglais. Le dialecte ne défie pas Shakespeare mais il se fait comprendre et comprend son équipe. « On apprend très vite lorsqu'on n'a pas le choix. Je rentrais à la maison épuisé en revanche. A la charge de travail classique s'ajoutait l'apprentissage de l'anglais. Mon cerveau travaillait deux fois plus, je me couchais à 18h grand maximum », se rappelle-t-il.



Batiste s'est « fait plaisir notamment sur la conception des Nike Air VaporMax Plus »

Salles de sport, terrain de tennis, de basket, de foot, piscine, restaurant, 'wellness center', centre d'acupuncture, lac artificiel... Une ville dans la ville. Au siège de Beaverton, deux divisions : lifestyle et performance. Tous les sports sont représentés dans chaque catégorie. Durant les six premiers mois,

Ecrit par le 28 juillet 2024

Batiste explore les différents pôles. Objectif ? Révéler son style et définir si le fashion ou la technique convient davantage à son profil. « Le fait de mettre des profils avec un 'knowledge' (connaissance, ndlr.) différent crée une richesse, cela permet de donner un nouvel angle », explique Batiste.

« Des millions de designers aimeraient travailler chez Nike, et ce sont les meilleurs du monde. »

Aujourd'hui, le voilà dédié à la catégorie chaussure de foot. « Je développe entièrement la chaussure », précise celui qui a notamment désigné la Vapormax portée par des millions d'adeptes en France et en Europe. « On commence toujours par écouter l'athlète. On étudie énormément le 'consumer' (le consommateur, ndlr). On fait beaucoup de dessins, de sample (échantillon, ndlr), des plans de coupe, des impressions 3D, des prototypes », détaille Batiste.

Tout au long du processus de création, les allers-retours entre le laboratoire et les athlètes permettent d'affiner le concept. La cible peut aller de l'enfant de 5 ans, au professionnel en ligue 1. « Tout ce qui est lifestyle et fashion nécessitent moins de technicité car nous ne sommes pas dans la performance. Une chaussure de foot en revanche peut prendre jusqu'à trois ans de travail », explique le trentenaire.

« Une chaussure de foot peut prendre jusqu'à trois ans de travail. »

Bien que le designer soit complètement épanoui aux Etats-Unis, la gastronomie et les monuments historiques manquent à l'appel. « Le fort Saint-André, la Chartreuse, le Palais des Papes, les Arènes de Nîmes, le Pont du Gard, on s'y habitue quand on grandit dans la région. Mais quand on revient en France, on se rend compte de la richesse, on voit les choses d'un œil différent. Ici, on voyage dans l'histoire, dans la romanité, la préhistoire avec nos grottes. Tous ces monuments existaient avant les Etats-Unis, c'est impressionnant », reconnaît-il. De l'aveu de Baptiste, force est de constater que les Français râlent un peu trop, ne sont pas conscients des avantages. « Aux Etats-Unis, 80% de la population ne reçoit aucune aide, pas d'assurance maladie, ce n'est pas la même chose. La vie est extrêmement chère, jusqu'au prix du café », illustre-t-il.

Le designer retourne auprès de sa famille au moins une fois par an. Aux Etats-Unis, les vacances se font plus rares, trois semaines et une semaine à Noël. « Ceci dit, il est possible de prendre des jours off plus facilement qu'en France. » Autre différence : « Aux Etats-Unis, les horaires ne sont pas aussi stricts. Quand tu as terminé ton travail, inutile de te forcer à rester au bureau, quitte à surfer sur Facebook. Tant que le travail est fait et qu'aucune réunion n'est manquée », explique Batiste. La distinction entre les sphères professionnelle et privée est également plus prégnante outre-Manche : « les américains ont tendance à séparer boulot et vie sociale. Il y a moins d'afterwork par exemple. »

Ecrit par le 28 juillet 2024

« **Les américains ont tendance à séparer boulot et vie sociale.** »

« Ça fait peur mais c'est tellement excitant », confie le designer. Si ce dernier a un conseil à prodiguer aux jeunes qui souhaitent prendre le large mais sont frileux : investir d'abord des pays proches. « En Europe, les pays ne manquent pas. En voyageant, j'ai pris du recul sur moi-même et j'ai cultivé un point de vue très critique. Voyager permet d'élargir son esprit. Au pire des cas, si ça ne fonctionne pas, on retourne en France », conseille-t-il. Le mantra, se lever le matin avec le sourire, « commencer avec des bons revenus, ça ne rend pas forcément heureux », abonde-t-il.

Autre passion du trentenaire, les vieilles voitures américaines, leur élégance, leurs lignes et leur design qui ne se fait plus aujourd'hui. La production audiovisuelle est également un joujou pour celui qui se plaît à produire des courts métrages. « Ce qui est fun, c'est le côté créatif et développement. Dans l'audiovisuel, le processus initial est le même. Il faut trouver un concept d'inspiration et le mettre en forme », explique Batiste. Et comme il ne se contente jamais de sa zone de confort, une nouvelle page de son livre pourrait bien un jour s'écrire en Asie...

Le sénateur Lucien Stanzione vent debout contre les suppressions des guichets de gares SNCF

Dans un courrier adressé à Jean-Baptiste Djebbari, Ministre délégué chargé des Transports, et à Renaud Muselier, Président de la Région PACA, Lucien Stanzione, sénateur du Vaucluse prend faits et causes de plusieurs organisations des personnels de la SNCF très inquiets de la publication du nouveau schéma de distribution présenté par la direction TER PACA de la SNCF qui aggravera les suppressions de service, tout particulièrement dans plusieurs gares du Vaucluse.

Ainsi, les guichets des gares de Bollène, Sorgues, et Carpentras seraient supprimés et le service public ferroviaire dans le Nord du département perdrait tous ses emplois d'accueil, d'information, et de vente avec seulement deux seuls guichets conservés en gares d'Avignon et d'Orange.

« Si ce projet était mis en œuvre, il s'agirait d'un nouveau pas vers la déshumanisation des services publics, outre des conséquences négatives en termes d'emplois, certifie le sénateur Stanzione qui demande au Ministre délégué chargé des Transports et au Président de la Région d'user de leur influence

Écrit par le 28 juillet 2024

pour que la direction de la SNCF revienne sur ce néfaste projet.
MH

'Cheval passion' maintenu jusqu'à nouvel ordre



L'organisation du festival 'Cheval passion' vient de communiquer les dernières informations. L'événement est maintenu du 19 au 23 janvier au parc des expositions d'Avignon.

« Toute l'équipe d'organisation reste mobilisée pour vous accueillir dans les meilleures conditions de sécurité : jauges respectées, en intérieur et en extérieur, pass sanitaire et vaccinal, masque obligatoire et distances de sécurité, mise à disposition de gel hydroalcoolique, etc. A ce jour, nous pouvons donc envisager le maintien de 'Cheval passion', jusqu'à nouvel ordre, et sous réserve que la situation le permette dans trois semaines », explique l'équipe.

Ecrit par le 28 juillet 2024

Le salon se décline en 6 bâtiments couverts accueillant 250 stands d'exposants, 6 autres bâtiments aménagés pour les concours, spectacles et animations et des espaces extérieurs avec des carrières de démonstrations et des boxes. À J-15 de l'ouverture des portes du festival équestre d'Avignon, Avignon Tourisme finalise les derniers préparatifs et le montage. Les passionnés de chevaux, d'équitation et de spectacle équestre ont rendez-vous avec près d'un millier d'équidés, une superbe exposition-vente, des démonstrations et des concours, Poney Passion, ainsi que plusieurs représentations du Gala des Crinières d'Or.

Priorité à la sécurité

L'organisation donne priorité à la sécurité des visiteurs, des exposants et de l'ensemble des intervenants. Ainsi, en application des mesures sanitaires, l'accès au salon sera soumis à la présentation du pass sanitaire (ou du pass vaccinal en fonction du vote de l'Assemblée et de l'éventuelle entrée en application de la loi) et au port du masque sur l'ensemble du site. La configuration du Parc Expo d'Avignon, avec ses grands espaces extérieurs, est tout à fait adaptée à l'externalisation des animations sur les différentes carrières.

Pour accueillir les Crinières d'Or, la jauge de la salle de spectacle du Palais A est réduite à 2 000 places. Pour permettre à tous ceux qui le souhaitent d'assister à ce grand rendez-vous du spectacle équestre, une représentation supplémentaire est prévue le dimanche 23 janvier à 11h00. Enfin, les restaurants du Cabaret équestre proposeront exclusivement une restauration assise, afin que les convives puissent assister en toute quiétude aux animations équestres qui se déroulent sur la piste centrale.

- Réservations Salon et Gala des Crinières d'Or : Tél. 08 92 05 30 05 + points de vente habituels : FNAC, Auchan, Leclerc, Cultura, Carrefour, Ticket Master, etc.
- Réservations Groupes, Grand Avignon, PMR, Comités d'Entreprises, Centres équestres : T. 06 18 65 33 96

Gala des Crinières d'Or : 6 représentations

- Jeudi 20 janvier à 20H30
- Vendredi 21 janvier à 20H30
- Samedi 22 janvier à 15H00 et à 20H30
- Dimanche 23 janvier à 11H00 et à 15H00

Tarifs de 28€ à 50€. Tarifs salon: entrée de 13 à 16 €. Gratuit moins de 3 ans.

Le salon Cheval Passion et le gala des Crinières d'Or sont organisés par Avignon Tourisme et la Ville d'Avignon, avec le soutien du Grand Avignon, du Département de Vaucluse, de la Région Sud, de la Fédération Française d'Équitation, du Comité Régional d'Équitation Provence Côte d'Azur, de l'Institut Français du Cheval et de l'Équitation, de DPAE et des entreprises partenaires.

Renseignements : Avignon Tourisme - Tél. 04 90 27 51 00 - www.cheval-passion.com

Ecrit par le 28 juillet 2024

L.M.

Les 'Chevaliers de la table ronde' clôturent cette année morose



Grincheux s'abstenir : les 'Chevaliers de la table ronde' clôturent cette année morose dans la bonne humeur à l'Opéra du Grand-Avignon. Où sommes-nous ? Qu'importe, c'est un château, puis un décor chatoyant de thermes... ou un castelet médiéval ? A quelle époque ? Le Moyen Âge ou plutôt non, en plein Second Empire ? Et puis non... le mouvement hippie des années 60, à moins que de nos jours ?

Avec qui ? Les preux chevaliers Roland, Lancelot du Lac et Amadis des Gaules, le roi Rodomont, la

Écrit par le 28 juillet 2024

princesse Angélique, Merlin et Mélusine et tous les figurants loufoques. C'était annoncé et l'opérette les Chevaliers de la table ronde n'a pas déçu : une fantaisie espiègle qui pétille et pétarade, une opérette qui décoiffe. La dernière séance a lieu ce 31 décembre pour conjurer le sort d'une année morose.

Vendredi 31 décembre. 20H30. 10 à 40€. Opéra Grand Avignon, 4 rue Racine, Avignon. 04 90 14 26 40. www.operagrandavignon.fr. Ci-après le teaser tourné au Palais des Papes et sur le Pont d'Avignon.

Avignon : les écoles Ste Catherine et Clos du Noyer ouvrent les bras à l'avenir



Avec plus de 11M€ dédiés jusqu'en 2026 à la réhabilitation, l'entretien, l'extension et la réhabilitation des écoles et des crèches municipales, la Ville poursuit son programme de modernisation engagé depuis

Ecrit par le 28 juillet 2024

2014. Après Louis Gros, les Olivades, ou encore Jean-Henri Fabre, c'est au tour de l'école Sainte-Catherine et le Clos du Noyer de faire peau neuve.

Sainte Catherine

Figurant parmi les trois établissements dont les travaux de rénovation et d'extension ont été inscrits au Plan pluriannuel d'investissement (PPI), l'école Sainte-Catherine a connu le premier volet d'une métamorphose qui, reposant sur un budget de près de 900 000 euros, s'étendra jusqu'en 2023 et concerne la maternelle et l'élémentaire.

870 000€ sont consacrés, pour 320 m² d'extension, 5 nouvelles salles de classe créées d'ici la fin des travaux et 1435 heures d'insertion réalisées dans le cadre des trois extensions d'écoles. Une subvention d'un montant de 283 500€ a été attribuée par l'État au titre de la Dotation de soutien à l'investissement local (DSIL) pour les extensions des écoles Sainte-Catherine, Clos du Noyer et Camille Claudel.



Ecole Sainte Catherine. Crédit photo: ville d'Avignon

Le Clos du Noyer

L'école du Clos du Noyer figure également parmi les trois établissements inscrits au Plan Pluriannuel d'Investissement. L'école a connu une métamorphose pour un montant de plus de 500 000€. À l'entrée principale, entièrement repensée, viennent aujourd'hui s'intégrer un bâtiment accueillant une salle de classe (55m²), un dortoir (24m²) et un espace sanitaire (7m²), ainsi qu'un local à vélos et trottinettes

Ecrit par le 28 juillet 2024

(16m2). Les deux constructions sont liées entre elles par une couverture abritant le préau et le portail d'entrée de l'école. 513 000€ sont consacrés à l'école du Clos du Noyer, 103 m2 d'extension de bâtiments et 102 m2 de préau 1435 heures d'insertion réalisées dans le cadre des trois extensions d'écoles. Plus d'informations, [cliquez ici](#).



Ecole Clos du Noyer. Crédit photo: ville d'Avignon

L.M.

Avignon : horaires des patinoires

Ecrit par le 28 juillet 2024



A l'occasion des fêtes de fin d'année, deux patinoires sont installées à Avignon pour le plus grand bonheur des petits et des grands. Une patinoire en vraie glace se situe sur la place de l'Horloge : ouverte tous les jours du 11 décembre au 2 janvier, de 10h à 19h. Tarif : 3 €. Une patinoire a également été installée place de l'Eglise - Montfavet, ouverte tous les jours du 22 décembre au 2 janvier, de 13h30 à 18h. De 9h30 à 14h30, les 26 et 28 décembre. Cette dernière est gratuite.

Plus d'informations sur les animations, [cliquez ici](#).

Écrit par le 28 juillet 2024



La patinoire est de retour sur la place de l'Église de Montfavet. Crédit photo: ville d'Avignon

L.M.

A Avignon, 'PicWicToys' tire son épingle du jeu

Ecrit par le 28 juillet 2024



A 'PicWicToys' dans la zone commerciale Avignon Nord, les retardataires se ruent dans les rayons pour dénicher le cadeau parfait. Rencontre avec le directeur du magasin, Teiva Faure, qui joue cartes sur table.

« Excusez-moi, auriez-vous la tour de l'horloge de Poudlard en Lego ? », interroge une dame aux aguets. A J-3 de l'échéance, plusieurs profils se croisent dans cet antre du divertissement. Les décontractés déambulent d'un pas assuré. Les curieux lisent scrupuleusement les notices, appuient sur la peluche comme des forcenés. Et nos éternels anxieux lancés dans une course folle avant le gong finale de Santa Claus. Impossible de faire le tour du magasin sans que le directeur ne soit approché par un client en proie à la détresse. Pas de panique, l'équipe 'PicWicToys' répond à toutes les questions, avec un sourire contagieux en prime. Puisque nous y sommes : l'ouverture des cadeaux, le 24 au soir, le 25 au matin ?

Des produits phares tels que Pokémon, Pat' Patrouille, Marvel trônent en tête de gondole. [Teiva Faure](#) n'est pas peu fier. Après deux ans de valeureux services et le travail de toute une équipe, le magasin bascule du top 10 au top 5 des 'PicWicToys' de France en volume de chiffre d'affaires. « Nous sommes passés de magasin de jouets, à magasin pour jouer », ainsi résonne le mantra du directeur qui nous reçoit à côté de l'atelier loisirs créatifs. Dans ces 5000m², des enfants autour d'une table sont absorbés par leurs papier crépon, fil de coton et feutre. L'équipe est au garde-à-vous, les rayons parfaitement ordonnés pour cette période qui génère 60 à 70% du chiffre d'affaires annuel.

Ecrit par le 28 juillet 2024



Stéphane, chef de secteur, avec Amel au rayon 'Kidult'. Crédit photo : Linda Mansouri

Picwic + Toys 'R' Us = 'PicWicToys'

Aux Etats-Unis, l'icône du commerce de jouets, Toys 'R' Us qui était étranglé par sa dette, a été liquidée à la veille des fêtes de 2018. Il a été sauvé dans l'Hexagone par les sociétés Jellej et Picwic, la chaîne de la famille Mulliez. Associée à Picwic, Jellej Jouets propose alors la reprise de 44 des 53 magasins Toys R Us en France. En 2019, l'autorité de la concurrence valide le rapprochement de Jellej Jouets et de Luderix International, propriétaire de Picwic. Les deux groupes donnent alors naissance à 'PicWicToys', nouvelle marque issue de la contraction de leurs deux noms.

« Avec la fusion, nous nous sommes retrouvés à 45 magasins. Dans la région Sud, l'enseigne est à Nice, Toulon, Vitrolles, La Valentine et Avignon. Le magasin de Montpellier a fermé en début d'année », nous explique le directeur, salarié de la société Luderix. Teiva Faure est tombé dans la marmite de la grande distribution à 19 ans. Aujourd'hui âgé de 40 ans, l'ancien chef de secteur passé par Auchan prône « une

Ecrit par le 28 juillet 2024

culture de la relation client poussée à l'extrême ».



Notre enfance en un cliché... Crédit photo : Linda Mansouri

Ici, on ne saute pas sur le client dès son arrivée, mais on se montre attentif, on se tient prêt à aiguiller, accompagner, conseiller. « Quand les parents nous disent que nous avons sauvé leur Noël, nous sommes ravis », se réjouit le directeur. Les enquêtes de satisfaction corroborent le ressenti des clients en magasin : pas d'attente en caisse, personnel accueillant, rayons bien rangés... Stéphane, chef de secteur abonde : « voilà la différence avec la vente en ligne, le relationnel, l'humain. Les clients viennent directement vers nous. »

Le management de proximité forme l'ADN de ce magasin et prend sa part dans la performance commerciale. « Même si je suis dans les bureaux, je vais sur le terrain, j'ai besoin de garder le contact et la proximité avec mes équipes. Si une problématique se révèle, la solution viendra forcément des équipes, elles connaissent leurs clients, leurs produits par cœur, » explique Teiva Faure.

Ecrit par le 28 juillet 2024

'PicWicToys' Avignon dans le top 5

3000m2 de surface de jouets, une offre complète qui fait la force de l'enseigne face à la grande distribution généraliste. A l'issue de la fusion, Picwic a apporté aux ex-Toys R Us son rayon de loisirs créatifs. Les ex-Picwic se sont convertis à la puériculture qui fidélise tout au long de l'année les parents et les enfants. Le cœur de l'offre de jeux et jouets demeure. Un [site internet](#) est créé et propose à la fois la livraison et le retrait en magasin. Ce dernier devient un lieu de vie à part entière, les consommateurs passent un moment avec leurs enfants et ne se contentent pas seulement de l'acte d'achat.

« Le but était d'intégrer des zones d'expériences pour les petits. L'atelier créatif tenu par notre animatrice propose par exemple la confection d'une boule de Noël, un bonnet de lutin, un calendrier de l'Avent... Les enfants sont encadrés, les parents peuvent rester dans le magasin ou bien s'absenter », explique le directeur. Des cabanes ont aussi vu le jour avec pléthore de peluches à l'intérieur pour que les petits se retrouvent dans leur cocon.



Ecrit par le 28 juillet 2024

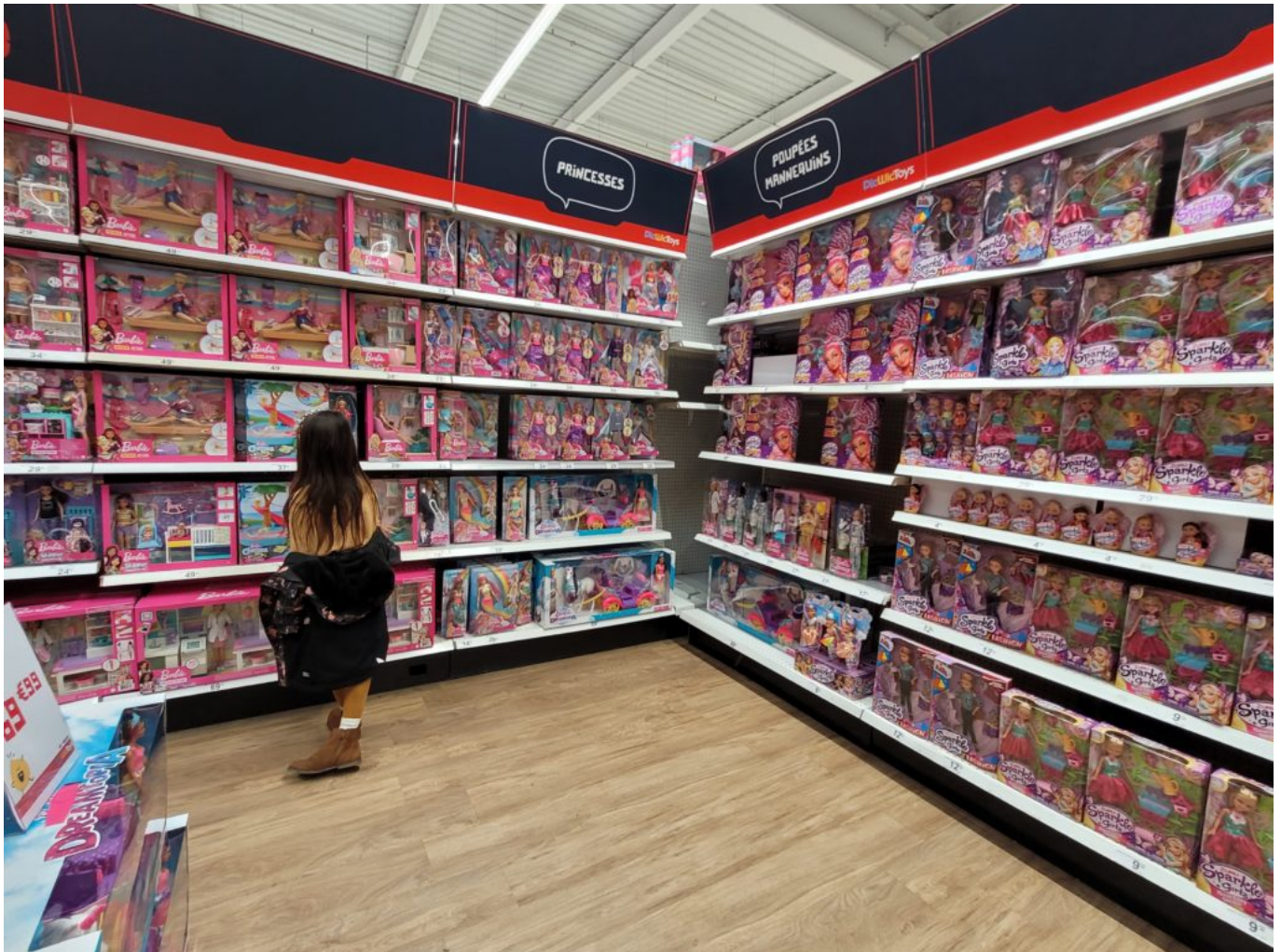
Bienvenue à l'atelier loisirs créatifs. Crédit photo : Linda Mansouri

Effectifs doublés pendant les fêtes

En temps normal, 19 salariés forment l'équipe, personnel d'encadrement compris. A l'approche des fêtes, les effectifs sont doublés. La partie commande web, gérée par le service logistique du magasin, s'enrichit d'une personne supplémentaire. Cette dernière est dédiée à la préparation des commandes pour livraison sur la France entière. Dans les rayons imitation (poupons, ménagères, cuisines, super-héros, etc.) représentant une grosse part de chiffre d'affaires, deux personnes rejoignent le titulaire. Pour les autres rayons, la force de vente se compose du duo titulaire et renfort.

Trois employés de caisse et un responsable de caisse sont opérationnels toute l'année. En cette saison de Noël, le chiffre passe à 10 employés de caisse plus le responsable. Sans oublier la préparation des commandes pour les comités d'entreprise. « Nous avons par exemple livré la Base aérienne d'Orange ou le 1er Régiment Étranger de génie de Laudun. Cela demande beaucoup de travail », précise le directeur qui a recruté un profil en contrat de 35h spécialement pour cette partie.

Ecrit par le 28 juillet 2024



Ha si j'étais une princesse... Crédit photo: Linda Mansouri

Leader sur les jeux de plein air et sport

Ici, le parcours client commence par le plus jeune jusqu'au plus âgé, pour finir par les jeux de société qui mélangent les générations. Plusieurs univers sont proposés : puériculture, peluche, imitation/déguisement, figurine, construction Lego, créatif junior et adulte, pour ne citer qu'eux. Mention spéciale pour les équipements de sport de plein air, un marché sur lequel le magasin d'Avignon est leader des 'PicWicToys' en France. Portique, maison, toboggan, véhicule électrique, la valeur faciale est plus importante. « Si j'ai une difficulté sur ce rayon, cela aura un impact direct sur les performances du magasin », explique Teiva Faure. D'où la nécessité de redoubler d'ingéniosité pour la mise en avant du pôle plein air.

Ecrit par le 28 juillet 2024



Dur dur de faire son choix... Crédit photo : Linda Mansouri

Pokémon, Harry Potter, Pat' patrouille

Pour les 25 ans de Pokémon, la marque a ravi son public en sortant des coffrets de cartes collector. « Le jour du lancement, plus de 40 clients attendaient à l'entrée du magasin dès 8h. De 9h à 10h, tous les achats concernaient les cartes Pokemon », se remémore le directeur. Autant vous dire que le stock s'est évaporé à vitesse grand V. « J'ai encore des clients qui demandent si nous avons des coffrets ! » Harry Potter ? « Il traverse le temps », abonde le directeur. Un personnage tellement iconique qu'un corner aux couleurs du sorcier verra le jour en 2022 dans le magasin. 20m² entièrement dédiés à la licence : jeux, décoration, ambiance magique, publicité fournie par la Warner.

« Le magasin d'Avignon a eu la chance d'être sélectionné », se réjouit Teiva Faure. « Nous surfons beaucoup sur les sorties cinéma avec Pat'Patrouille par exemple qui a eu l'effet boule de neige. Enormément de parents ont demandé des produits dérivés. » Idem pour Spiderman ou autre Cubby

Écrit par le 28 juillet 2024

l'ours. Sans compter les intemporels : Barbie, figurines, jeux de société qui ont ressurgi dans le sillage des confinements. Mattel, Vtech, Hasbro, ils forment les fournisseurs historiques de l'enseigne qui propose également des jouets sous sa propre marque, présents dans tous les univers.



'PicWicToys' Avignon, zone commerciale Avignon Nord, Av. Jules Verne. Crédit photo : Linda Mansouri

Le 'Kidult', vous connaissez ?

Un nouveau marché a le vent en poupe : le kidult. Les marchands de jouets proposent de plus en plus des produits aux « kidults », terme né de la contraction de « kids » et « adultes ». L'ambiance est à la nostalgie avec des figurines des années 1980-1990 de Goldorak ou Dragon Ball, des puzzles comme celui du château de Poudlard dans Harry Potter avec plus de 500 pièces en 3D, ou des jeux de stratégie qui sont de véritables casse-têtes.

Ecrit par le 28 juillet 2024

« Ce ne sont pas les mêmes codes, pas la même clientèle, ni le même merchandising. Sur la licence Marvel, la hache de Thor ou le bouclier de Captain America destinés aux jeunes adultes se vendent très bien. Cette catégorie d'acheteurs a toujours existé mais elle s'est révélée avec Marvel et ces univers », souligne le directeur qui nous montre l'espace dédié.

Côté comportement des acheteurs, l'annonce des pénuries de jouets en septembre et les déclarations gouvernementales liées au contexte sanitaire ont eu leur effet. « Nous avons constaté un report d'achat dès septembre dernier, essentiellement sur le weekend. Nous avons fait un mois de novembre très très fort en terme de chiffre d'affaires », indique Teiva Faure. Le panier moyen a, lui, augmenté d'une vingtaine d'euros environ. Pour pallier les incertitudes, les commandes ont été faites plus tôt et les livraisons reçues dès le mois d'octobre. En novembre, un camion de 60 boxes par jour livrait le magasin, contre trois camions par semaine aujourd'hui. Preuve, s'il en fallait, de la puissance d'évasion du jeu en temps morose.

'Click and collect' et catalogue à découvrir sur le site internet : [cliquez ici](#).

La deuxième grande parade d'Avignon annulée

Ecrit par le 28 juillet 2024



Suite au courrier du préfet de Vaucluse daté de samedi dernier demandant aux maires des communes du Département de supprimer « tous les grands rassemblements à caractère festif programmés » et en raison de la recrudescence fulgurante des cas de Covid 19 ces derniers jours, Cécile Helle, Maire d'Avignon, a décidé d'annuler la grande parade lumineuse prévue mercredi 22 décembre à 17h30.

Lire notre article : [Le préfet de Vaucluse invite « à annuler tous les grands rassemblements à caractère festif »](#)

« C'est une décision lourde à prendre, tant j'ai pu lire samedi, lors de la précédente parade, le bonheur dans les yeux de tous. Pour autant, j'ai toujours fait de la protection des Avignonnaises et des Avignonnais la priorité absolue. Aujourd'hui, le taux d'incidence dans le Vaucluse est l'un des plus importants de France. Face à cette situation, je considère qu'il est de notre responsabilité de protéger les populations comme nous le faisons maintenant depuis le début de la pandémie », déclare l'édile d'Avignon.

L.M.