

Ecrit par le 21 novembre 2024

Jérôme Chantron, Nouveau patron de Pano Sign' Service à Bagnols-sur-Cèze



Jérôme Chantron, imprimeur et professionnel de l'affichage vient d'ouvrir une agence **Pano sign'service** à **Bagnols-sur-Cèze**. Son métier ? La communication visuelle en B to B. L'inauguration de l'agence a lieu ce jeudi 14 novembre à 18h. La proposition globale de Pano sign' service ? La conception, la fabrication et la pose de supports de communication visuelle techniques et innovants. Ses clients ? Les administrations, les commerçants les artisans, les entreprises et les professions libérales.

Son offre de services ?

Ecrit par le 21 novembre 2024

La décoration de vitrines, le marquage de véhicules, les enseignes de magasin, les banderoles, la signalétique, les panneaux et autres supports comme le flocage ou la broderie sur vêtements, les documents publicitaires sur papier, flyers, dépliants, documents administratifs (en tête, enveloppe, tampon), des objets promotionnels, des étiquettes, des cartes de visites, et des tampons...

Au commencement ?

Pano sign' service, qui vient de fêter ses 44 ans, est une franchise de produits signalétiques publicitaires et adhésifs. Dans les faits ? 160 agences sont déployées en France, Belgique, Luxembourg, Suisse, Maroc, Tunisie, Algérie, Côte d'Ivoire, Sénégal, Île Maurice, Djibouti et Madagascar. La franchise a été créée en 1980, lançant et développant son réseau 9 ans plus tard.



Pano Sign' Service se déploie sur 70m2 Copyright JC

Comment ça se passe ?

Les concessionnaires du réseau sont formés, dès leur arrivée, aux techniques de lettrage adhésif et de

Écrit par le 21 novembre 2024

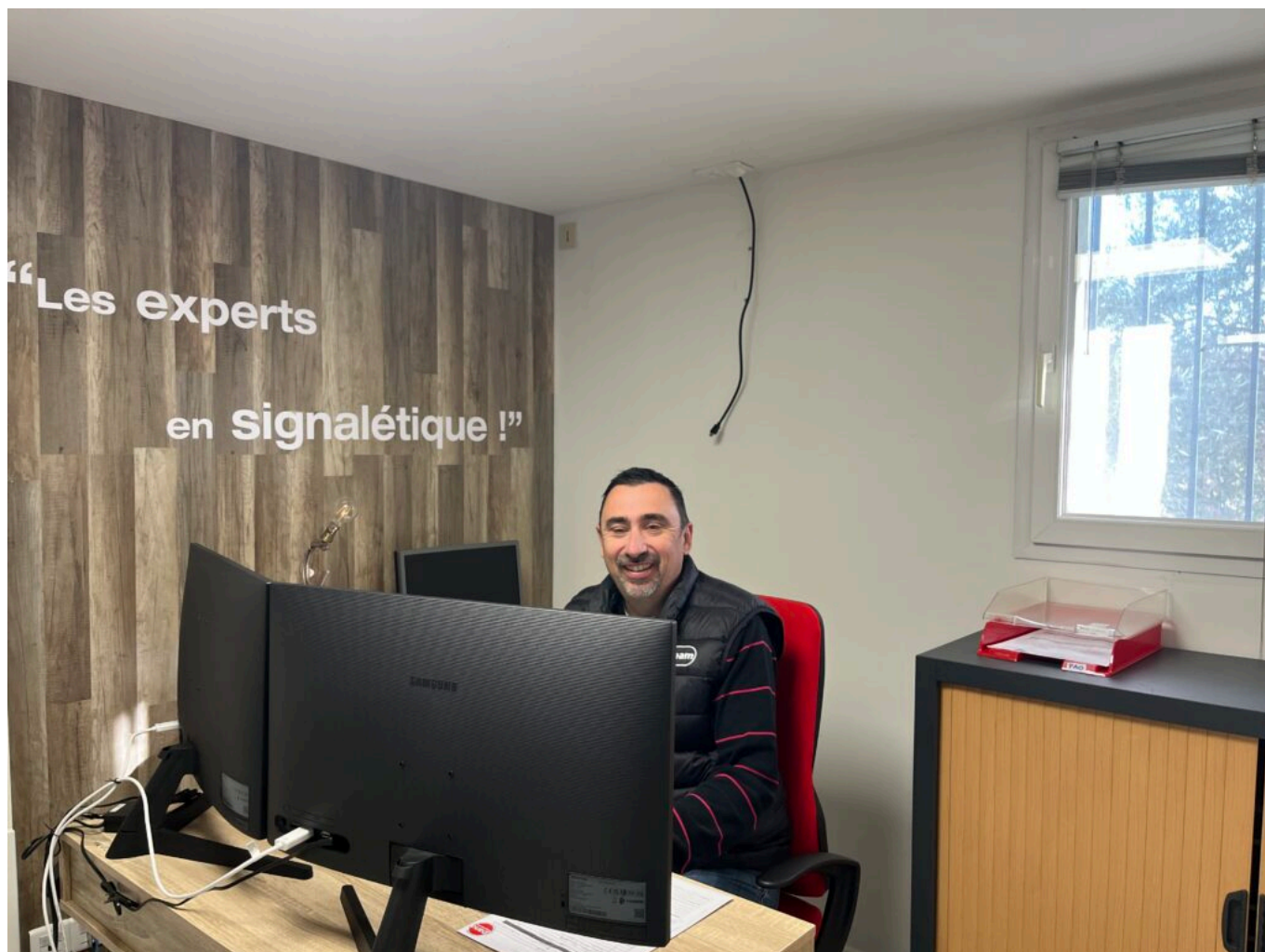
l'impression numérique. Ils maîtrisent ainsi l'ensemble de la chaîne publicitaire : La conception des logos et messages, la fabrication et la mise en œuvre comme l'habillage de vitrines, les enseignes, le marquage de véhicules et les impressions sur textile. La promesse ? Développer un chiffre d'affaires de 200 à 300 000€ après deux ans d'existence. La durée du contrat de franchise ? Il est de 9 ans.

Les futurs concessionnaires

choisissent leur niveau d'investissement pour 4 formules de pack allant de 52 500€ à un peu moins de 140 000€, sommes qui comprennent l'apport personnel et le droit d'entrée. Ce qui fait la différence entre les différentes formules ? Les droits de concession d'exclusivité sur une zone géographique, la formation initiale, le mobilier, le matériel informatique, le show-room, les imprimés, le marketing, l'inauguration, le stock de départ et les outils de production inhérents à la formule choisie. Quant à la redevance mensuelle ? Elle est de presque 300€ la 1^{re} année, 400€ la deuxième, et 500€ pour la troisième année et les suivantes.

L'interview

Ecrit par le 21 novembre 2024



Jérôme Chantron Copyright JC

Jérôme Chantron, patron de [Pano Sign'service à Bagnols-sur-Cèze](#)

«J'ai été séduit par cette franchise parce que je connaissais déjà le patron des agences d'Avignon et d'Orange qui est d'ailleurs mon parrain. Il est mon référent et surtout celui qui m'accompagnera les premières années, dans ce nouveau métier. Il est concessionnaire de cette franchise depuis plus de 20 ans. Alors que j'étais encore imprimeur, je voyais son entreprise se développer. Ce que j'apprécie ? Nous échangeons beaucoup entre concessionnaires car nous ne sommes pas tous équipés de la même manière en termes de parc outils ce qui nous permet de collaborer ensemble, sur un territoire plus vaste. Cela est d'autant facilité que la grille des prix est commune.»

Est-ce que le marché est porteur ?

«Oui, alors que l'impression a été complètement happée, à prix très bas par Internet, le milieu de la communication audiovisuelle est en constante demande. C'est à l'image du milieu de l'entrepreneuriat qui

Écrit par le 21 novembre 2024

reste très dynamique avec des créations et des reprises d'entreprises, des modifications de société, de façades, d'images et de logos, de nouveaux habillages de véhicules, autant de services qui ne peuvent se concevoir sur Internet puisqu'il est question de création au mesures et de pose de communication visuelle sur place. Là, tout se fait en direct parce que nos clients veulent passer par un professionnel.»

Tracer son chemin avec la force du groupe

«Et puis, je n'avais pas envie d'avancer seul, dans mon coin, dans mon agence de com'. Alors j'ai contacté franchise et me suis déplacé à Bordeaux, ville où la franchise a été fondée. Apparemment mon profil leur a plu. Puis nous avons, ensemble, déterminé la zone géographique d'implantation de l'agence puis ils m'ont accompagné dans le choix du local commercial.»

Ecrit par le 21 novembre 2024



Écrit par le 21 novembre 2024



Ecrit par le 21 novembre 2024

Exemple de flockage véhicule copyright JC

15 à 20 nouveaux concessionnaires par an

«Ce qui m'a conforté dans mon choix ? La franchise ouvre entre 15 à 20 concessionnaires par an. On s'entraide entre concessionnaires, on a du poids par rapport aux fournisseurs. On communique entre nous grâce à un réseau extranet ce qui permet de trouver des solutions très rapidement face aux demandes des clients.»

Nos clients

«Nous avons un tout petit peu de particuliers souvent pour un événement du type anniversaire ou familial et pour le flockage ou la broderie de tee-shirts. Le plus gros de nos clients sont des grandes enseignes, des sociétés de plus de 100 salariés, des transporteurs... Pour la première année ? Je table sur un chiffre d'affaires de 120 000€ pour viser les 230 000€ à trois ans. L'activité croît régulièrement et le fait que nous soyons situés à proximité d'un rond-point, sur une rue passante nous apporte 50% de notre chiffre d'affaires et autant par Internet. Nous nous faisons connaître essentiellement sur les réseaux sociaux, tandis que la franchise s'occupe de la communication digitale et occupe la 1^{re} place, dans son domaine, en termes de référencement.»

Mon état d'esprit après 3 mois d'activité ?

«Nous avons atteint les objectifs de septembre et octobre et novembre s'annonce très bien donc nous sommes sereins. Notre force ? La rapidité d'exécution. Nous pouvons concrétiser une demande en une journée, voire en 48h, une fois les cotes prises, une semaine pour un projet plus complexe.»

Les infos pratiques

Jérôme Chantron. [Pano sign' service](#). Signalétique. Inauguration vendredi 14 novembre à 18h. 1, rue Antoine Balpetre. 30 200 Bagnols-sur-Cèze. 04 12 38 07 20. Du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 18h. Contact@pano-bagnols-sur-ceze.fr. www.pano-bagnols-sur-ceze.f

Ecrit par le 21 novembre 2024



Ecrit par le 21 novembre 2024



Exemples de réalisations copyright JC

Bagnols-sur-Cèze : l'entreprise Handiwork lève 1,3 million d'euros pour accélérer son développement



L'Entreprise solidaire d'utilité sociale (ESUS) [Handiwork](#) spécialisée dans l'accompagnement, la formation en situation de travail et l'insertion professionnelle de personnes en situation de handicap, annonce sa première levée de fonds d'un montant de 1,3M€.

L'entreprise gardoise Handiwork a levé 1,3M€ auprès de la [Banque des Territoires](#), [Federal Finance Gestion](#), [France Active Airdie-Occitanie](#) et [IRDI Capital Investissement](#). Cet argent devrait permettre à l'entreprise d'accélérer son développement et accroître son impact sur l'insertion professionnelle des personnes en situation de handicap. « Nous nous réjouissons de la confiance de nos partenaires dans notre capacité à atteindre notre objectif qui contribuera, de manière significative, à l'inclusion professionnelle en France des personnes en situation de handicap », ont déclaré [Lionel Satouf](#) et [Jean-](#)

Écrit par le 21 novembre 2024

[Baptiste Honorin](#), cofondateurs d'Handiwork.

Depuis sa création en 2017, Handiwork a déjà permis à 500 personnes en situation de handicap de signer un contrat de travail durable au sein d'entreprises de la grande distribution, de la restauration et de la logistique, et a formé près de 2000 personnes issues d'établissements du milieu protégé dans des secteurs d'activité à fort potentiels de recrutement. L'entreprise projette de former 5 000 personnes par an d'ici 5 ans.

Les objectifs d'Handiwork

Aujourd'hui, l'entreprise basée à Bagnols-sur-Cèze emploie huit personnes, réalise un chiffre d'affaires de plus de 2M€, et est présente en Occitanie, Provence-Alpes-Côte-d'Azur, Auvergne-Rhône-Alpes, Ile-de-France et Normandie. Cette levée de fonds devrait lui permettre de continuer à se déployer sur le territoire national.

Handiwork a pour objectif d'expérimenter ses dispositifs innovants dans de nouveaux secteurs d'activité en tension tels que l'hôtellerie-restauration ou encore l'industrie agroalimentaire, et d'étendre son réseau de partenaires et de clients. L'entreprise a également déclaré s'engager à maintenir un haut niveau de qualité et d'engagement sur les sujets de Responsabilité sociétale des entreprises (RSE) et de Qualité de vie au travail (QVT).

Benoît Rabilloud intègre le groupe Perret en tant que directeur général

Ecrit par le 21 novembre 2024



[Benoît Rabilloud](#) vient de rejoindre le groupe [Perret](#), basé à Bagnols-sur-Cèze, en tant que directeur général de Vindima, holding animatrice du groupe. Auparavant, il a occupé divers postes de direction au sein de la société pharmaceutique et agrochimique allemande Bayer. Il a même été président de Bayer France et directeur de la région Europe Ouest et Nord de la division CropScience. « J'avais envie d'un nouveau projet professionnel plus agile et flexible mais aussi plus proche du monde agricole, un monde complexe dont j'apprécie énormément la dimension humaine », explique-t-il.

Au sein du groupe aux 255 millions d'euros de chiffre d'affaires, 612 salariés et 60 sites, Benoît Rabilloud supervisera sa direction opérationnelle, mais aussi le transfert d'une partie de ses activités vers le digital. « Nous travaillerons en binôme pour poursuivre notre croissance en faisant évoluer la gouvernance et l'organisation, dans l'esprit et les valeurs familiales qui ont toujours prévalu au sein de notre entreprise », ajoute [Bernard Perret](#), PDG du groupe.

[Lire également : 'Bernard Perret, le 'Géo Trouvetout' du monde agricole'](#)

V.A.

Renforts de police en Vaucluse et dans le Gard Rhodanien



La police de Vaucluse va accueillir 36 éléments supplémentaires en 2021. Ce renfort intervient dans le cadre du souhait d'Emmanuel Macron, président de la République, d'avoir déployé 10 000 policiers et gendarmes supplémentaires sur la durée de son quinquennat.

Dans le détail, 31 policiers seront affectés à la circonscription de sécurité publique d'Avignon et 5 à celle de Cavaillon. A noter que dans le même temps, 6 policiers supplémentaires sont annoncés pour la circonscription de sécurité publique de Bagnols-sur-Cèze, 14 pour Nîmes et 17 pour Tarascon.

Ecrit par le 21 novembre 2024

L'augmentation de ces effectifs fait notamment suite à ceux de 25 policiers supplémentaires et de 4 adjoints de sécurité à Avignon l'an dernier. Au total, les 4 circonscriptions de sécurité (Avignon, Carpentras, Cavaillon et Orange) regroupent près de 650 personnes (commissaires, officiers, gradés, gardiens de la paix, contractuels, personnels administratifs techniques et scientifiques). A cela, s'ajoute les 702 personnels (militaires et civils) ainsi que les 380 réservistes de la gendarmerie de Vaucluse dont les 4 compagnies et l'escadron départemental de sécurité routière sont basés à Avignon, Carpentras, Orange et Pertuis).

Orano: 200 offres pour les alternants dans la région sud-est



Orano propose près de 200 postes aux candidats à l'alternance de la région sud-est, des postes

Écrit par le 21 novembre 2024

à dominante technique, notamment dans les métiers de la production, de la chimie, de la maintenance industrielle, de l'environnement ou de la sûreté.

Le périmètre sud-est représente 5 500 emplois et regroupe à la fois la plateforme du Tricastin et les implantations Melox du côté de Bagnols-sur-Cèze. Plus au sud, Narbonne et Saint-Paul-les-Durance sont inclus dans le périmètre. Après [l'opération digitale de recrutement](#) menée en 2020 par [Orano DS](#) (Démantèlement et services) proposant 60 postes dans des sites nucléaires, la dynamique de recrutement se poursuit malgré le contexte sanitaire exceptionnel.

Dans une logique de formation et d'insertion, Orano a adopté le modèle de l'alternance comme « meilleure option d'intégration sur le marché du travail pour un futur diplômé ». Les offres (<https://www.orano.group/fr/carrieres>) permettent aux jeunes du territoire d'acquérir des compétences et de mettre en pratique leurs connaissances.

Avec 301 alternants présents en 2020 sur les différents sites Orano de la région Sud-est de la France, cette population représente un véritable vivier de recrutement. Chaque campagne de recrutement annuelle assure le renouvellement d'environ deux tiers des alternants. « L'alternance est un véritable tremplin vers l'emploi pour nos jeunes du territoire. Il s'agit d'une réelle expérience professionnelle valorisable au sein d'une filière industrielle qui recrute, précise [Bruno Girard](#), directeur emploi et formation Orano pour le Sud-est de la France. A travers ces recrutements, Orano propose aux jeunes de donner du sens à leur carrière en relevant le défi et en contribuant à imaginer et produire aujourd'hui l'énergie bas carbone de demain. »

Bagnols-sur-Cèze : 366 930 € d'amendes pour démarchage téléphonique interdit

Ecrit par le 21 novembre 2024



Les services de la [DGCCRF](#) (Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes) du Gard viennent d'infliger une amende de 366 930 € à l'encontre de la SAS groupe Beaumet Energies.

Il est reproché à cette entreprise du Gard rhodanien, dont le siège social est basé à Bagnols-sur-Cèze, d'avoir procédé à un démarchage téléphonique dans le secteur de la rénovation énergétique. Un procédé très largement encadré suite à l'adoption de [la loi n°2020-901 du 24 juillet 2020](#) visant à réglementer le démarchage téléphonique et à lutter contre les appels frauduleux, dans le secteur de la rénovation énergétique notamment. De manière générale, toute prospection téléphonique à des fins commerciales de consommateurs par des professionnels, ayant pour objet la vente d'équipements ou la réalisation de travaux pour des logements en vue de la réalisation d'économies d'énergie ou de la production d'énergies renouvelables est interdite, à l'exception des sollicitations intervenant dans le cadre de l'exécution d'un contrat en cours ([Article L.223-1 Alinéa 3 du code de la consommation](#)).

1 225 consommateurs démarchés en 2 mois

En ayant démarché 1 225 consommateurs par voie téléphonique sur une période de moins de 2 mois le groupe Beaumet Energies (CA 2019 : 5,84M€), société proposant la vente de biens et la fourniture de prestations susceptibles de générer des économies d'énergie (pompes à chaleur, ballons thermodynamiques, isolation thermique), a donc été sanctionné par une amende administrative prononcée par le directeur départemental de la protection des populations du Gard.

Pour rappel, la [DGCCRF](#) rappelle « que l'interdiction du démarchage téléphonique dans ce secteur d'activité émane d'une volonté ferme du législateur qui doit s'entendre strictement : le démarchage

Ecrit par le 21 novembre 2024

téléphonique est interdit, même si le consommateur n'est pas inscrit sur [BLOCTEL](#), et même s'il a pu donner son consentement pour être rappelé par téléphone. Tout manquement au présent dispositif sera très lourdement sanctionné, avec des montants pouvant atteindre 375 000 €, par consommateur démarché illégalement. »