

Ecrit par le 4 avril 2025

Aujourd'hui, inauguration de la promenade photographique du Jardin des Doms d'Avignon à 17h

La Maison [Jean Vilar](#) apporte un vent de liberté... poétique et nous permet de respirer -enfin !- la culture à plein poumon avec cette [très belle idée](#) conçue par Nathalie Cabrera et son équipe mettant en scène 30 images inédites et géantes des années 50 pour fêter le créateur du festival d'Avignon, Jean Vilar. Une exposition bucolique retraçant des moments de la vie des troupes, au temps estival, à savourer au jardin des doms d'Avignon, jusqu'au 14 novembre 2021.

Le Réseau entreprendre Rhône Durance

Et comme toute belle initiative privée, celle-ci réclame, pour pouvoir se réaliser, l'aide de bonnes volontés. Un appel entendu par le Réseau Entreprendre Rhône Durance (RERD) qui accompagne l'exposition Côté jardin dans sa recherche de partenaires et mécènes. L'idée ? Elle est née début 2021 dans un contexte difficile pour la culture, c'est ainsi que le Réseau entreprendre a décidé, pour la 1^{re} fois, d'accompagner un projet culturel créant du lien entre l'art et les entreprises du territoire.

«Dans cette période compliquée pour la culture depuis un an, à cause de la crise sanitaire, il est apparu évident et essentiel aux membres de RERD, d'apporter leur soutien à ce projet culturel vraiment ancré dans l'ADN de la ville d'Avignon depuis le premier festival en 1947, précise Marie-Laure Baron, la présidente de l'association... Pour cette communauté composée de 150 chefs d'entreprise, il s'agit désormais d'accompagner dans leur approche stratégique et opérationnelle cette belle institution qu'est la Maison Jean Vilar. »

Devenez partenaires de cette initiative innovante

Deux niveaux de participation sont possibles pour accompagner ce beau projet. Les partenaires donateurs, avec une contribution de 3 000€ (ouvrant à une déduction fiscale de 1 800€) ; les bienfaiteurs avec une contribution de 5 000€ (pour une réduction fiscale de 3 000€). «Le mécanisme du crédit d'impôt mécénat permet aux entreprises versantes, dans la limite de 20 000€ ou de 5/1000 du chiffre d'affaires, de bénéficier d'un crédit d'impôt de 60 % (dans la limite de 2M€) des sommes versées au profit de certaines œuvres ou organismes visés par le Code général des impôts», détaille Brigitte Borel, directrice de l'association. Les versements excédant ce plafond peuvent donner lieu à réduction d'impôt au titre des 5 exercices suivants. [Réseau Entreprendre Rhône-Durance](#) fait partie de Réseau Entreprendre national, mouvement créé en 1986 qui comprend 130 implantations en France et à l'étranger soit une force de 14 500 chefs d'entreprise qui accompagnent 1450 entrepreneurs par an. Vous souhaitez soutenir la Maison Jean Vilar ? Faites le savoir à www.reseau-entreprendre.org/rhone-durance

Ecrit par le 4 avril 2025

Le temps du travail, du plaisir et des retrouvailles estivales pour les troupes de Jean Vilar, le fondateur du festival d'Avignon, visionnaire de la culture pour tous

La surprise

La surprise du jour qui s'étendra aussi à samedi 5 et dimanche 6 juin ? Un studio photo installé au jardin des Doms invitera les promeneurs à être photographiés en train de sauter. En fait une animation inspirée de la photographie de Maurice Costa, photographe pour le Provençal durant plus de 30 ans qui avait pris un cliché de Philippe Noiret et de Jean-Pierre Darras en train de sauter. Le studio rend également hommage à Philippe Halsman et sa [jumpology](#) (philosophie du saut).

Les infos pratiques

Retrouvez cette belle aventure ce soir vendredi 4 juin, à partir de 17h, au Jardin des Doms d'Avignon, pour l'inauguration en présence de Cécile Helle maire d'Avignon ; Didier Deschamps président de l'association Jean Vilar ; Olivier Py directeur du Festival d'Avignon, Nathalie Cabrera directrice déléguée de l'association Jean Vilar pour l'exposition 'Côté jardin, Jean Vilar et Avignon'.

(Vidéo)Tutut ! Vincent Chabbert a inventé la solution du dernier kilomètre

Vous en rêviez ? Il l'a fait ! Quoi ? Trouver une solution au dernier kilomètre. Vous savez, la réception de votre colis pile à votre porte au jour et à l'heure dite, y compris le dimanche et les jours fériés. L'idée ? Elle provient de cet entrepreneur installé à Saint-Laurent-des-Arbres qui met en lien utilisateurs de la route avec les particuliers en attente de colis. Et bingo, ça va cartonner !

Le concept ? Créer du lien entre les utilisateurs de voiture et les particuliers en attente de la livraison de leur colis tous les jours y compris les jours fériés. La solution ? L'appli [Tut-tut](#). Particuliers et coursiers-livreurs s'y inscrivent, sont mis en relation et le colis est livré à une date, à une heure et à un lieu précis. L'appli promet que toute la France soit accessible d'ici la fin de l'année, territoires urbains ou ruraux compris qu'il s'agisse de besoins ponctuels comme la livraison d'un canapé comme des courses tout près de chez soi et jusqu'à un rayon de 200 km. L'autre idée géniale ? Outre le fait que l'on peut suivre l'acheminement de son colis sur son smartphone, on peut, de la même manière l'envoyer.

Ecrit par le 4 avril 2025

Ils sont trois à être concernés

Qui est concerné ? L'entreprise ou le commerçant, le coursier-livreur et, -et c'est nouveau- les collectivités ? Pourquoi elles ? Pour se faire les ambassadrices de ce service de livraison externalisé, capable de booster la fréquentation des [commerces de proximité](#). Ce qui, d'ailleurs, était l'idée initiale de [Vincent Chabbert](#) pour la création de cette plate-forme collaborative. L'idée fondatrice ? Créer un écosystème où les habitants peuvent à la fois être expéditeurs, coursiers-livreurs et destinataires, tout en générant un petit complément de revenu, pas plus de 500€ par mois puisque 70% du prix de la course revient au livreur. C'est la raison pour laquelle Tut-Tut souhaite entrer en contact avec les managers de centre-ville ou les responsables du commerce des villages, villes ou communauté d'agglomération.

Tut-Tut mode d'emploi

1, Les demandes de livraison se font sur le site Tut-Tut.com. Pour les professionnels un espace pro est mis à disposition gratuitement. 2, Dès que la demande de livraison est validée, l'offre de course est envoyée à tous les particuliers vérifiés qui sont inscrits sur l'application Tut Tut dont le profil correspond aux critères (type de véhicule, localisation, disponibilité...) 3, Le premier coursier-livreur à accepter la course se présentera en boutique pour collecter le colis grâce à un code collecte qui lui sera communiqué sur place. 4, En saisissant ce code, un sms automatique est envoyé au destinataire pour l'informer de la prise en charge et du temps qui le sépare de son colis. Exemple ? «Richard P. vient de collecter votre colis à 'Avignon', il est en route. Le temps du trajet est estimé à 23 min. Communiquez le code 1234 à Richard P. pour valider la livraison. En cas de besoin, vous pouvez joindre Richard P. au 06.....» 5 La saisie du code de réception valide la course, déclenche le paiement de l'expéditeur (Commerçant ou destinataire) et du coursier livreur.

Écrit par le 4 avril 2025



Vincent Chabbert, fondateur de Tut-Tut et lauréat du réseau Entreprendre Rhône Durance

Mon parcours ?

«Tout petit déjà, après l'école, j'allais travailler. Alors que nous habitons à la campagne, j'allais aider l'agriculteur à ramasser les légumes et en contrepartie, j'avais le droit de conduire le tracteur. A 10 ans,

Ecrit par le 4 avril 2025

j'ai payé mon premier portable en allant vider, le mercredi, les camions sur le marché de Bagnols-sur-Cèze. J'étais passionné de sport auto, de karting, mais je n'avais pas les moyens de pratiquer ces sports, or, lors de mon stage de collège j'ai pu entrer au [pôle mécanique d'Alès](#). Le mercredi, le week-end, lors des vacances scolaires j'allais y travailler pour, toujours en contrepartie, faire un tour ou deux de karting.»

L'avenir ? On se le trace soi-même

«Ma force ? Aimer me lever le matin pour faire quelque chose. Mon cursus ? Un BEP hôtellerie. Etais-je déjà attiré par l'hôtellerie ? Je n'avais pas plus de conviction que cela. Mon père me disait qu'il y aurait toujours du travail dans cette branche. J'ai commencé en faisant une saison en tant que commis de cuisine, puis de l'intérim. J'avais 18 ans, je commençais à gagner de l'argent, j'avais la voiture. J'étais content. Un jour, je suis entré dans un hôtel Mercure comme commis de cuisine et plonge, j'y suis revenu plusieurs fois puis ai décroché un contrat de commis de cuisine, pour ensuite devenir chef de partie. Le chef de cuisine a été licencié en pleine saison, le second est parti par solidarité. Je me suis retrouvé tout seul en plein été, à la tête de la cuisine et là je me suis débrouillé. Il fallait être organisé, passer les commandes, j'ai appris et à la fin de la saison mon directeur a dit : 'on va recruter quelqu'un'. Je lui ai dit 'non, j'ai fait le boulot, je reste !' Il a dit 'banco'. J'ai fait tous les postes du restaurant, suis devenu réceptionniste, ai fait du commercial, ai été responsable technique...»

Toujours progresser

«A 21 ans, je suis devenu directeur-adjoint dans un établissement parisien. Deux ans après, mon directeur me rappelait pour prendre la direction du Mercure et de l'Ibis de Cavaillon. Une holding privée de Valence m'a remarqué et recruté pour manager des directeurs puis devenir directeur des opérations du groupe d'hôtel. Ma formation ? En dehors des formations obligatoires sur l'hygiène pour l'alimentation, ou veilleur de nuit -ce qu'exigeait le groupe Accor, j'ai tout appris sur le tas. A quoi dois-je ma réussite ? Je me lève très tôt le matin et je veux tout savoir. J'ai l'esprit ouvert. Ce que je disais à mes équipes ? -Je dirigeais plus de 200 personnes en janvier dernier- : Rien n'est impossible, faites votre boulot et on vous remarquera. Faites-en un poil plus, restez 5 minutes de plus pour apprendre une nouvelle chose, poser une question et vous sortirez tout de suite du lot. C'est réel, je ne leur vendais pas du rêve.»

Et puis j'ai basculé... dans l'entrepreneuriat

«L'idée de mon concept ? Elle m'est venue sur la route, lorsque j'allais d'un établissement à l'autre. Pourtant, mon avenir, à moins de 30 ans dans l'hôtellerie restauration était tout tracé. Simplement j'avais cette idée de messagerie faite par des conducteurs sur leur propre trajet et je ne m'en débarrassais pas. Je m'en suis ouvert à mon directeur-général qui m'a dit : «Tout le monde a des idées et de bonnes idées mais peu sont capables de parier dessus, que décides-tu ?» Alors j'ai décidé de foncer. J'ai commencé par écrire mon projet, à en parler autour de moi : [Réseau Entreprendre Rhône-Durance](#), [Terres de Vaucluse](#), [BPI France](#) (Banque publique d'investissement), tout le monde acquiesçait à cette idée. Aujourd'hui nous sommes prêts et agiles car s'adapter est le nerf de la guerre.»

Ecrit par le 4 avril 2025



L'équipe Tut-Tut dans ses locaux à Saint-Laurent-des-Arbres

Le mot du parrain

C'est [Fabien Hernandez](#), à la tête de [ARG Solutions](#) et [Boutigo](#) qui 'coache' Vincent Chabbert le fondateur de Tut-Tut. Le premier est le parrain et le second lauréat du Réseau Entreprendre Rhône-

Ecrit par le 4 avril 2025

Durance installé à Avignon. «Nous nous voyons de une à deux fois par mois. Il m'appelle dans les moments d'euphorie et aussi de doute. Cela lui permet, comme tout dirigeant, de se sentir moins seul, face à des décisions à prendre et de s'appuyer sur quelqu'un qui lui donne un peu de temps. C'est toute l'essence de la démarche du Réseau entreprendre. Cet accompagnement est d'autant plus important qu'il a lancé son application, tut-tut le 26 avril. Nous sommes également proches du fait que chez ARG solutions nous développons des applications, des logiciels et des sites Web sans toutefois, par souci d'éthique -c'est une règle immuable du Réseau entreprendre et des parrains, de ne jamais travailler ensemble. Nous conversons sur l'aide à la décision, les choix techniques, de stratégie commerciale.»

C'est intelligent

«Je crois beaucoup en son projet et son application va cartonner puisque dès le début, beaucoup de coursiers se sont inscrits sur la plateforme et que la demande d'un transport de colis est happée en seulement quelques secondes, détaille Fabien Hernandez. Maintenant, il entre en exploitation. Outre les partenariats possibles avec les commerçants de grands donneurs d'ordre et enseignes qui le sollicitent, il ajuste sa stratégie commerciale. La force du réseau Entreprendre ? Avoir conçu une vraie organisation autour de cet accompagnement avec des indicateurs propres à l'activité du lauréat mais aussi à la qualité de l'accompagnement. Moi ? Je me régale parce que c'est passionnant et concret. Lors de nos soirées nous nous rencontrons entre chefs d'entreprise, repreneurs, créateurs, partageant nos expériences. Nous sommes dans un réseau d'entrepreneurs qui a, surtout, une vraie vocation : créer de l'emploi. C'est la raison pour laquelle j'ai adhéré au réseau Entreprendre.»

Le réseau Entreprendre Rhône-Durance

Réseau Entreprendre Rhône Durance, créé à Avignon en 2003, regroupe 150 membres et lauréats, accordant des prêts d'honneur à des porteurs de projet à taux 0, sans garantie et à condition de créer 5 emplois à 3 ans, tout en assurant, pendant 3 an, l'accompagnement du lauréat par un chef d'entreprise avec des résultats significatifs car 82% des lauréats sont toujours en activité à 3 ans et créent, en moyenne, 13 emplois à 5 ans.

En 2020, le Réseau Entreprendre-Rhône-Durance a accompagné 11 entreprise lauréates : 6 créations, 3 reprises, 2 développement, soulevé 430 000€ de prêt d'honneur, soutient 43 lauréats en cours d'accompagnement, accueille 91 membres, 48 accompagnateurs et 110 emplois sauvegardés à 3 ans pour la promotion 2020.

Réseau Entreprendre compte 130 associations en France et à l'étranger, créé en 1986, il réunit 14 500 chefs d'entreprise bénévoles. Sa mission ? Faire réussir les créateurs, repreneurs, développeurs de futures PME/ETI (Petites, moyennes entreprises et entreprises de taille intermédiaire) par un accompagnement humain et financier réalisé par des chefs d'entreprise en activité pour créer de l'emploi durable.

Contact 04 90 86 45 59 rhonedurance@reseau-entreprendre.org &

www.reseau-entreprendre.org/rhone-durance

(Vidéo) Avignon-Le Pontet quand Self tissus promeut le DIY high level !

Flore Linotte et son époux Michel sont à la tête de [Self tissus](#), magasin de 600m² situé dans la zone du Centre commercial d'Auchan-Le Pontet. Le lieu, entièrement dédié au 'DIY' (Do it yourself / au faire soi-même) version couture propose de concevoir sa propre mode vêtement, déco, d'apprendre à tricoter, crocheter et même de refaire une beauté à son vieux fauteuil fatigué. L'idée de génie ? Pouvoir tout trouver et tout faire sur place !

Flore Linotte ne savait pas qu'en empruntant la machine à coudre de sa grand-mère, son destin basculerait. Au début, il était simplement question de trouver des tissus et des accessoires de couture, de regarder des tutos sur internet pour s'exercer à faire des vêtements pour ses enfants... «Puis, en parlant autour de moi, j'ai découvert que mes collègues de travail cousaient aussi, se souvient Flore Linotte. J'ai compris que le marché était en pleine expansion. Nous nous plongeons enfin dans le Do it yourself alors que, pour d'autres pays, particulièrement en Angleterre, ce [mécanisme](#) était déjà enclenché depuis plusieurs dizaines d'années.

Une vraie réponse à la demande

«Pour autant, je n'étais pas toujours satisfaite de ce que je trouvais dans les magasins. Je voulais un concept total, un lieu où l'on puisse acheter du tissu, de la mercerie une machine à coudre, du SAV (service après-vente) et même, de prendre des cours de couture. Est-ce que le concept existait en France ? J'ai mis un temps infini à trouver la perle rare en Bretagne, à Quimper avec [Self tissus](#). L'entreprise existait depuis 1986, disposant aujourd'hui de 25 magasins en France et d'un site vendeur internet. J'ai contacté son fondateur, Hugues Boursin.»

On fonce

Le rendez-vous est fixé à Quimper, au magasin pilote, où Flore et Michel sont reçus par le patron de la chaîne, entrant dans un circuit programmé de visites de magasin de Nantes à Brest, sur deux jours pour bien comprendre le concept et son environnement. Le couple est enthousiaste. Flore, de formation commerciale, s'occupera du magasin, Michel, expert en électro et micromécanique s'attellera à la vente des machines, à la prise en main de la machine ainsi qu'au SAV. Ils signent leur contrat avec le repreneur

Ecrit par le 4 avril 2025

de la franchise, Dominique Thibaud et ouvrent Self Tissus Avignon-Le Pontet en août 2019.

Self Tissus un choix d'étoffes très souvent renouvelé

Ce qu'il faut bien comprendre

«On n'ouvre pas un magasin que par passion, relativise Flore. La franchise ne recherchait pas une couturière mais un profil commercial avec des compétences de gestion du stock, de management, un profil de chef d'entreprise dynamique, entreprenant, capable de prendre les bonnes décisions au bon moment et solidement ancré dans la réalité. L'accompagnement du franchiseur a été déterminant et Self tissus nous a beaucoup accompagnés tout en étant ultra réactif dans cette période très troublée, nous permettant de tout mettre en place pour continuer à travailler. En temps normal nous assistons à 2 séminaires par an avec de très riches échanges et une mise en avant des perspectives, remplacés actuellement par des réunions en visio-conférence. Enfin, nous employons 3 salariés.»

Le contexte

«Jusqu'en janvier de cette année, le magasin fonctionnait bien. Ce qui a rompu dans notre élan ? La fermeture d'Auchan et de la galerie marchande qui sont les locomotives du flux de clientèle. Le coup de grâce ? Le couvre-feu à 18h. Quant aux aides de l'Etat ? Elles ne concernaient que les magasins fermés. Le [PGE](#) (Prêt garanti par l'Etat) ? On a eu besoin de l'utiliser en février dernier. On ne s'est jamais arrêtés et l'on s'adapte en permanence aux horaires. Demain sera mieux qu'aujourd'hui car je suis très confiante en l'avenir. Notre prévisionnel en temps normal ? Nous aurions dû réaliser un chiffre d'affaires de 500 000€ en 2021. Nous prévoyons 750 000€ de CA en 2022 si la situation sanitaire le permet. Notre zone de chalandise ? Marseille, Salon-de-Provence, plateau d'Albion, Apt, Villeneuve, les Angles, Nîmes. Nous sommes un magasin de destination.»

L'accompagnement du Réseau entreprendre

«Je suis accompagnée dans mon parcours de cheffe d'entreprise par le [Réseau Entreprendre Rhône-Durance](#). [Laurent Danset](#) qui m'a énormément aidée pour candidater au Réseau Entreprendre, particulièrement dans l'administration de mon dossier. Nous avons pu, ainsi, en tant que lauréats, bénéficier de 40 000€ à taux zéro mais ce qui nous a le plus séduits est sans conteste leur accompagnement. Nos réunions mensuelles nous éclairent sur un sujet à chaque fois déterminant comme 'savoir lire et interpréter un bilan, analyser les chiffres' en l'espace de très peu de temps. Le plus précieux ? Etre accompagnés par de vrais chefs d'entreprise. Mon parrain ? C'est le directeur de La Mirande, [Francis Lacoste](#) qui est à mes côtés durant deux ans. Ensemble, nous élaborons un plan de 'pilotage' des chiffres mensuels mettant en exergue l'objectif, le réalisé, les point forts et à améliorer ; les réalisations importantes du mois passé et les actions à entreprendre dans les prochains mois, bref, c'est une feuille de route conçue pour mesurer, en temps réel, sa progression et pour se projeter.»

Ecrit par le 4 avril 2025

Le mot du parrain

«[La Mirande](#) est membre du Réseau Entreprendre Rhône-Durance depuis 4 ans. J'ai investi le Comité d'engagement qui a pour objet de sélectionner les lauréats et de leur accorder des crédits en plus d'un accompagnement bénévole -mensuel sur deux ans- à la fois technique et humain. Flore vend du tissu tandis que je vends des chambres d'hôtel. Si nos produits sont différents ils répondent à des exigences économiques et de saisonnalité très proches. Nous nous voyons pour examiner les tendances, les évolutions, faire le point et échanger sur toutes les problématiques afin de les analyser et surtout mettre en évidence des solutions qui permettront de rebondir. Si le commerce reste, en tous secteurs, très fluctuant, l'entreprise de Flore est très saine et l'accompagner relève d'une belle aventure humaine.»

L'atelier de couture

Surfer sur le Do It Yourself

«Notre pari ? Le DIY. Les femmes se rappellent qu'avant, chaque foyer comptait sa machine à coudre sourit Flore et l'ont, lors du 1^{er} confinement, redécouverte au fond de leur placard. La tendance s'est d'ailleurs accentuée lorsque l'on a tous compris à quel point nous étions dépendants d'autres pays, cela impliquait une prise de conscience en commençant par fabriquer des masques puisque nous n'en disposions pas.»

Montrer sa différence

«Les femmes se sont dit qu'elles pouvaient aller plus loin. Outre la satisfaction de faire soi-même, elles confortaient leur confiance en elles. Le DIY c'est justement ça, montrer sa différence ! Et plus loin encore, avec l'envie de sortir du rang, de choisir son tissu, ses accessoires pour concevoir des vêtements inspirés et inspirants. Car, à bien y regarder, le prêt à porter grand public propose peu de diversité de formes et de couleurs pour plaire au plus grand nombre sans pour autant monter en qualité ni de coupe, ni de tissu. Et puis la génération de nos enfants nous incite à l'achat responsable, au recyclage. Ils sont très conscients des enjeux environnementaux. C'est ainsi qu'on les accueille à partir de 9 ans. Ils viennent apprendre à coudre des pochettes, des lingettes démaquillantes, des fabrications allant dans le sens du zéro déchet.»

Quelle clientèle ?

«Notre clientèle est très axée habillement. Nous avons, par exemple, des clientes qui créent des patrons très tendance pour venir réaliser leur vêtement avec notre couturière. Elles produisent même des tutos sur Internet. Notre rôle ? Les accompagner du choix du patron à sa mise à la mesure, en passant par le choix du tissu et la confection du vêtement fini. Cette qualité de service a tout de suite eu pour effet d'augmenter notre panier moyen qui est le plus élevé des Self tissus de France à 45€ alors que la moyenne est, ailleurs, de 26€. Nous vendons également beaucoup de machines à coudre et de surfileuses, notamment grâce à la formation de mise en service, à leur entretien et à un SAV toujours sur place.»

Ecrit par le 4 avril 2025

Comment expliquer ce boom ?

«Les couturières savent que l'on va au-delà du travail soigné en faisant de très belles finitions intérieures qui peuvent même être fantaisies avec du fil métallique ou autre, la créativité est devenue technologiquement sans limite, comme, par exemple coudre des leds ! Et puis plein de nouveaux produits facilitateurs et gains de temps sortent en permanence comme les patrons transfert qui 'se dessinent' directement sur le tissu vous évitant nombre d'étapes. La promesse ? En 3h l'on peut désormais confectionner son vêtement, à sa taille, en trouvant tout sur place et en suivant ses cours de couture. En 7h ? On peut refaire entièrement son fauteuil. Il devenait également difficile, en France, de trouver des produits qui sortent de l'ordinaire, particulièrement en mercerie. Et bien, chez nous, La mercerie Prim qui travaille en haute couture pour Gucci, propose des boutons-bijoux tout ce qu'il y a de plus raffiné, des sangles pour fabriquer ses sacs...»

Les premiers chantiers d'une apprentie couturière ? Les coussins parfaits en out door

Ce que propose Self tissus

Vente de tissus, voilages, laine, mercerie-rubannerie, machines à coudre, confection sur mesure, cours et ateliers de couture, tapisserie. Initiation à la machine à coudre et à la surjeteuse. Des ateliers libres ou d'initiation pour apprendre : le tricot, des éléments tapissiers, coudre des accessoires, des vêtements, de la décoration... 10€/h, un atelier s'étend sur 3h. Ils sont destinés aux novices, débutants, intermédiaires et experts. La franchise Self tissus compte 25 magasins en France. Des ateliers enfants à partir de 9 ans sont organisés les mercredis et samedis. Le futur adhérent et dirigeant de son magasin prévoira un droit d'entrée de 18 000€, un apport personnel de 50 000€, un investissement global de 350€/m², un chiffre d'affaires la 1^{re} année de 460 000€ HT et de 550 000€ à 2 ans. La formation initiale est de 4 semaines. En période 'normale', la franchise promettait 460 000€ de chiffre d'affaires la 1^{re} année. L'enseigne prévoit de réaliser 14M€ de CA en 2020, soit une progression de 50% depuis 2017. Près de 3 à 4 magasins ouvrent chaque année.

Concept store

La conception du magasin [Self tissus](#) ? Tout d'abord un joli cadre, des espaces soigneusement organisés et délimités par des couleurs, des jeux de lumières doux : Tissus mode, tissus décoration, mercerie, table présentoir à machines à coudre, garnissage, nappage, mercerie, laine, atelier couture et même le bar à coudre proposant la location, sur place, de machines à coudre et de surjeteuses. On y apprend, sur rendez-vous, à coudre ou à se perfectionner. Et parce que ce sont souvent les femmes qui cousent, un espace enfant jouxte opportunément l'atelier de couture. Les atouts du magasin ? Des nouveautés, des animations, une ambiance conviviale, des vendeurs experts et à l'écoute. [Self Tissus Avignon-Le Pontet](#). **Au shopping Avignon Nord. 472, avenue Louis Braille. 04 90 03 13 28.**

Écrit par le 4 avril 2025

Innovation : découvrez les lauréats de la 7e édition Entrep' Vaucluse



Pendant 5 mois, 19 équipes ont expérimenté la création d'entreprise dans le cadre du programme 'Les Entrep' 100% digitalisé'. Découvrez les projets novateurs récompensés à l'issue de cette 7e édition.

Ils testent l'entrepreneuriat depuis novembre, ils innovent et développent de nouvelles compétences, rien ne semble freiner la créativité des jeunes étudiants et diplômés. [Véronique Coppin](#), coach d'entreprise et coordinatrice de l'association avait virtuellement convié les 81 étudiants et jeunes diplômés de la session 2020/2021, les 22 experts et les 47 coaches bénévoles, entrepreneurs issus notamment du [Réseau Entreprendre Rhône Durance](#), du [Centre de jeunes dirigeants 84 \(CJD\)](#) et du réseau [Force cadres](#) pour la remise des trophées.

Ecrit par le 4 avril 2025

Les inventeurs d'aujourd'hui font les génies de demain

Le défi : s'entraîner dans la vraie vie à monter une entreprise. Présidée par Serge Edmond, président [Les Entrep' Vaucluse](#), la soirée a récompensé 7 équipes dont les idées se sont transformées en véritables opportunités d'affaires.

- Le prix 'communication' pour l'équipe ["No Waste, All sold"](#), une plateforme mettant en lien commerçants, producteurs et consommateurs.
- Le prix 'entreprendre autrement' pour l'équipe ["Déam'bulle"](#), un déambulateur aquatique permettant aux personnes à mobilité réduite d'accéder à la mer/piscine en autonomie.
- Le prix 'dream team' pour l'équipe ["Horse Sport Rescue"](#), une gamme d'équipements recyclés et biosourcés pour l'équitation.
- Le prix 'parcours entreprendre' pour l'équipe ["Epi"](#), un restaurant proposant une cuisine de terroir, 100% locale et raisonnée.
- Le prix 'clip vidéo' pour l'équipe des ["Disciples de Thétys"](#), une gourde proposant un nouveau mode de consommation plus sain et éco-responsable.
- Le prix 'innovation' pour l'équipe ["Mix ton Frig"](#), une application pour étudiants qui génère des recettes en fonction de ce qu'il y a dans le frigo et les placards.
- Le prix 'coup de cœur' pour l'équipe ["Mélior"](#), un concept store éthique proposant plusieurs offres : salon de thé et restaurant gastronomique, le tout dans un lieu verdoyant.

L'équipe ["Brunü"](#) représentera le Vaucluse à la finale nationale

Clou du spectacle, le trophée Entrep' a été décroché par l'équipe "Brunü", qui représentera le Vaucluse à la finale nationale le 27 mai prochain. L'équipe passera le grand oral aux côtés de 15 autres équipes régionales et auront 3 minutes pour convaincre lors du e-Trophée France Les Entrep'.

Ecrit par le 4 avril 2025



©Les Entrep'Vaucluse

[Brünü](#) est une entreprise de collecte et de valorisation de drêches, issus du brassage du malt des brasseries. Le projet entend lutter contre le gaspillage alimentaire et devenir l'intermédiaire clé dans la valorisation des drêches bio pour l'alimentation humaine. Objectif ? Créer du lien social entre les brasseries bio locales et industrielles transformatrices de farines (boulangers, pastiers, etc.).

Brice Levasseur et Mélisande Nardy, tous deux étudiants ingénieur en agronomie, Joy Repos, étudiante en management d'entreprise, et Mazzy Djezzar, étudiant en mathématiques, forment cette équipe d'innovateurs de choc.

11 équipes nominées

« La motivation, l'enthousiasme, la bienveillance, la fantaisie, le travail des 19 équipes soutenues par l'ensemble des acteurs de la Promo 2021 ont donné naissance à des projets d'une qualité jusque-là inégalée. Merci de votre confiance renouvelée depuis 5 ans, encore bravo aux 8 Équipes Lauréates et aux

Écrit par le 4 avril 2025

11 Équipes Nominées ! », déclare [Véronique Coppin](#) à l'issue de la cérémonie.

©Les Entrep'Vaucluse

À propos du programme Les Entrep' Vaucluse

Depuis 2014, l'Association [Les Entrep' Vaucluse](#) encourage tout jeune post-bac Vauclusien à devenir intrapreneur ou entrepreneur demain. Le programme d'entraînement terrain innovant et gratuit pour tous les jeunes, est accompagné par de nombreux bénévoles, chefs d'Entreprise, experts et par une équipe Les Entrep'. Conçu par l'Association nationale 'Les Entrepreneuriales', le programme est activement soutenu par Réseau Entreprendre Rhône Durance et le CJD Vaucluse, co-fondateurs de l'antenne Vauclusienne. [Antoine Morvan](#), Société Ikone, est le parrain de la promo 2021.

Réseau Entreprendre Rhône-Durance : plus d'entrepreneurs pour plus d'emplois

Le [Réseau Entreprendre Rhône Durance](#) vient de tenir son assemblée générale. Mission ? Accompagner les créateurs et repreneurs d'entreprises afin d'accroître l'économie sur le territoire et de créer des emplois. En 2019, les chefs d'entreprise 'lauréats' -sélectionnés par l'association- accueillait 1 315 personnes dont 142 emplois nouvellement créés cette même année. En 2020, le réseau vise l'accueil de 14 nouvelles entreprises lauréates pour 85 nouveaux emplois par an et l'octroi de 490 000€ de prêt d'honneur.

■ Dans le détail

« Le Réseau Entreprendre est un réseau de dirigeants d'entreprises expérimentés qui offre aux créateurs, aux repreneurs et aux développeurs d'entreprises un prêt d'honneur et un accompagnement gratuit, pendant une période de 2 à 3 ans », explique [Marie-Laure Baron](#), la présidente du Réseau. « Il s'agit de faire émerger les PME et ETI (petites et moyennes entreprises et entreprises de taille intermédiaire) créatrices d'emplois dans nos territoires. » Résultat ? « Ce type d'accompagnement augmente fortement les chances de réussite des jeunes entreprises et favorise leur croissance : 92% des entreprises accompagnées sont toujours en activité après 3 ans. » Objectif ? Créer au moins 5 emplois à 3 ans. Au niveau national, 52% des lauréats des promotions 2014-2018 étaient salariés avant de construire leur projet. 30% des entreprises lauréates, sur cette même période, ont développé leur activité à l'international. 81% des lauréats sont des hommes et 19% des femmes.

Ecrit par le 4 avril 2025

■ 3 parcours d'accompagnement

Le Réseau Entreprendre s'adresse aux créateurs, repreneurs, start-upers et porteurs de projets innovants ainsi qu'aux entrepreneurs sociaux... Les programmes d'accompagnement tablent sur la finalisation du projet, son démarrage, son développement et sa croissance. C'est ainsi que le programme 'Start' permet de renforcer son projet en l'étudiant plusieurs mois avant de lancer la phase de création d'une entreprise. Le programme 'Booster' s'articule autour d'un passage de cap pour entamer le développement significatif de l'entreprise sur une durée de 2 à 3 ans tandis que le programme 'Ambition' a pour objectif la croissance. Il est, là, question de changer d'échelle et de doubler l'activité sur une phase qui peut s'étendre, là encore, sur 2 à 3 ans.

■ En chiffre

Près de 135 porteurs de projets ont approché le Réseau Entreprendre Rhône-Durance durant l'année écoulée. 28 candidats ont été reçus, 16 projets ont été étudiés, 15 ont été présentés en comité et 14 acceptés, dont 8 concernaient des créations d'entreprises et 4 des reprises. Le montant total de prêt d'honneur octroyé a été de 530 000€ et le montant moyen versé de 37 857€. Le Réseau Entreprendre aura accompagné 103 entreprises depuis sa création en 2003 dont 82% étaient pérennes à 3 ans et 65% à 5 ans.

« Ensemble, faisons réussir les entrepreneurs ambitieux. »

■ Se retrouver

L'association organise des rencontres thématiques mensuelles dédiées au retour d'expérience et à l'intervention d'experts qui sont, notamment, intervenus sur 'La gestion du temps' ; 'L'analyse des tableaux de bord' ; 'Les financements, la levée de fonds, la trésorerie' ; 'Le management humain et innovant' ; 'La démarche appréciative et la révolution positive' ; 'Bien-être et coaching'. D'autres rendez-vous étaient dédiés à la visite d'entreprises comme 'MG imprimerie' ; 'La Carrière Delorme travaux publics' ; 'Le groupe Moscatelli' ; 'L'entreprise A&O'...

■ Le guide du recruteur

L'association a conçu et édité pour la 2e édition le Guide du recruteur 2019-2020, qui recense 109 organismes de formation situés en Vaucluse, dans le Nord des Bouches- du-Rhône, dans l'Est Gardois

Ecrit par le 4 avril 2025

indiquant précisément les noms et coordonnées du responsable du recrutement afin de permettre aux entreprises de trouver, très rapidement, un collaborateur ou un stagiaire dans son secteur. L'annuaire regroupe 876 formations diplômantes, 14 secteurs d'activité et 6 niveaux d'études du CAP au doctorat. Le guide du recruteur est [téléchargeable ICI](#)

■ Fonctionnement

[Marie-Laure Baron](#) préside [Réseau Entreprendre Rhône Durance](#). L'association est dirigée par [Brigitte Borel](#) avec, à ses côtés, [Carole Leleu](#), chargée de mission. La structure est financée, à hauteur de 15% par des subventions diverses et à 85% par les cotisations annuelles des membres chefs d'entreprise à hauteur de 1 695€ -dont 60% éligibles à réduction d'impôt- assortis d'heures de bénévolat dédiées à l'accompagnement des chefs d'entreprise. Le fonds de prêt est financé par un Collège des financeurs régional constitué pour les 5 associations Réseau Entreprendre de la Région Sud. Ce Collège est composé de BPI, SMC, Crédit Agricole, Caisse d'Epargne et Banque Populaire.

■ Le Conseil d'administration

Le Conseil d'administration est présidé par Marie-Laure Baron accompagnée par Jérôme Antonin, Hélène Bout, Eric Bruxelles, Laurence Castelain, Lionel Dosne, Pascal Germain, Stéphane Granier, Daniel Labails, François Llado, Jean-Marc Mielle, Jean-Gabriel Olivier, Pierre Pernias, Joseph Roussel, Olivier Rousset, Emmanuel Sertain, Jean-Charles Teyssier et Arnaud Tribhou.

■ Les partenaires

Les partenaires du Réseau Entreprendre sont La Banque populaire Méditerranée, la Caisse d'Epargne Cepac (Provence-Alpes-Corse et Côte d'Azur), Le Crédit Agricole Côte d'Azur et Alpes-Provence, la Société marseillaise de crédit, BPI France. Les partenaires régionaux sont La Région Sud, Deloitte, Lafarge, EDF, Une rivière un territoire, CIC, BNP Parisbas.

Rocamboles : une appli pour lire sur son smartphone

Ecrit par le 4 avril 2025

Rocambole est une start-up française née d'un Start-up Week-end et soutenue par la French Tech Grande Provence. Ambition ? Devenir le Netflix français du livre sur smartphone. L'entreprise, dont le siège social se situe à Avignon, vient de lever 350 000€ via BPI France, les Business angels, le Réseau Entreprendre Rhône-Durance et The Bridge. Entretien avec François Delporte, co-fondateur de Rocambole.

Rocambole c'est quoi ?

«C'est une application de séries littéraires délivrées sur smartphone dont les épisodes durent 5 minutes, explique François Delporte, co-fondateur de Rocambole. Pourquoi le smartphone ? Parce que c'est un objet tendance, qui s'est inséré dans le quotidien des Français et que l'on met dans sa poche. Notre intention ? Proposer aux Français de lire, tous les jours, 5 minutes.»

Pourquoi parier sur la lecture via un smartphone alors que les liseuses existent ?

Notre offre est complémentaire à la liseuse. Nos épisodes sont 'calés' sur 5 minutes pour des séries d'environ une à deux heures maximum. Nous sommes donc sur un usage différent puisque les personnes lisent, sur la liseuse, des livres en séquences de plusieurs heures que l'on peut retrouver en librairie, alors que nous, nous sommes sur des contenus originaux que l'on ne peut trouver nulle part ailleurs. Notre intention est de proposer un 'choc' d'imaginaire à consommer avec son café, dans les transports en commun, avant de s'endormir, ou en cas d'insomnie.»

D'où proviennent ces séries ? Comment prenez-vous lien avec les auteurs ? Combien sont-ils ? Sont-ils de nationalités différentes ?

«Nous sommes organisés en trois modes de production. Le 1^{er} s'instaure sur le mode de la candidature : les auteurs candidatent sur notre site, 'rocambole.io', formulaire 'devenir auteur' joignant leurs premiers épisodes, l'arc narratif de la 1^{ère} saison et la construction des 5 minutes proposées car ce ne sont pas des épisodes 'découpés' que nous souhaitons mais bien des constructions complètes sur un délai court. Nous répondons aux candidatures dans le mois qui suit. Nous sommes très exigeants car nous ne retenons que 5% des candidatures. Nous travaillons avec des directeurs de collection -métier propre au monde de l'édition- qui accompagnent les auteurs jusqu'au niveau d'exigence requis pour être publiés sur l'application. La 2^e façon de produire est de s'adresser à notre pool d'auteurs et de scénaristes que nous faisons se rencontrer afin qu'ils travaillent ensemble sur un sujet donné, comme, par exemple, notre série 'Coronavirus'. La 3^e façon de produire est une commande que nous adressons à un auteur ou à un journaliste de renom sur un sujet précis et dont il a l'expertise, mais cela réclame plus de moyens, justement pour rémunérer ces grands noms. Nous collaborons avec 50 auteurs situés partout en France -y compris en Corse- et dans les Dom-Tom (Départements et territoires d'Outre-mer), tous de nationalité Française, pour 60 séries réalisées. Une fois intégré dans notre écosystème certains auteurs réécrivent de nouvelles séries.»

Ça coûte combien ?

«Nous fonctionnons comme une maison d'édition mais pas comme celles qui souvent travaillent à compte

Ecrit par le 4 avril 2025

d'auteur. Nous avons conservé le système d'à valoir qui est une avance sur les droits futurs s'échelonnant entre 50 et 500€ pour la partie candidature. Pour le pool auteurs c'est un peu différent car, là, nous entrons sur des commandes qui se négocient au cas par cas ce qui permet à l'auteur d'obtenir une rémunération pour son travail et qui touchera, ensuite, 10% de la consommation qu'il y a sur sa série ce qui lui permet d'obtenir un revenu récurrent et non négligeable lorsque l'on connaît le statut et la précarité d'être auteur en France. Finalement, le lecteur soutient ce qu'il a consommé et aimé.»

Quand l'appli a-t-elle été lancée et combien de lecteurs/ abonnés avez-vous ? Quels sont leurs profils ?

«Notre histoire s'est construite en 3 dates. Le projet a été lancé en juin 2018 lors d'un start-up Week-end organisé par le Ministère de la Culture. Nous avons 2 jours pour proposer un projet, le présenter devant un jury et convaincre celui-ci. C'est ainsi que l'on a remporté un accompagnement à Avignon avec l'incubateur The Bridge. Cela nous a permis de nous lancer puis nous avons créé la société en juin 2019. Ensuite, nous avons lancé l'application en 2019 et sommes passés en accès gratuit lors du confinement dû à la Covid-19 tout en tissant des partenariats avec 20 minutes et Neon magazine qui diffusaient nos épisodes numériques sur leur site. C'est d'ailleurs ainsi que nous avons pu convaincre des investisseurs. Aujourd'hui nous avons 15 000 utilisateurs et 600 abonnés. Leur profil ? Ils ont entre 25 et 60 ans. Ce que l'on observe ? La génération Z (18-25 ans) est très sollicitée et conçoit à nouveau de l'intérêt pour la lecture, particulièrement lorsqu'elle aborde la vie active. Les 50-60 ans comprennent, sans surprise, une forte majorité de femmes ce qui est corrélé aux études sur la lecture qui confirme qu'il s'agit aux 2/3 de femmes habitant majoritairement dans les grandes villes françaises.»

Avez-vous organisé un comité de lecture pour sélectionner les séries proposées ?

«Tout à fait, nous collaborons avec un Comité de lecture indépendant -que nous avons créé, auparavant, dans le cadre de notre organisation- qui, sur 100 séries, en présélectionnent une dizaine leur semblant prometteuses. Cette sélection est ensuite lue par nos directeurs de collection et notre directeur éditorial qui effectuent un second tri, cette fois-ci définitif. Le Comité de lecture regroupe une dizaine de personnes passionnées de littérature, également sélectionnées à partir d'un test, qui effectuent ce travail, sur leur temps libre. Les personnes qui voudraient en faire partie peuvent s'inscrire sur Rocambole.io, onglet contact. On peut également proposer sa candidature pour devenir Directeur de collection, car nous sommes sensibles aux profils très qualitatifs. Nous sommes toujours à l'écoute de personnalités, d'entreprises qui souhaiteraient collaborer avec nous...»

Votre catalogue donne à choisir de la Science-fiction, de la romance, de la fantasy, du thriller ... Allez-vous proposer des livres audio ? Est-ce que des ouvrages de BD dans la même veine pourraient étayer votre catalogue ?

«Nous proposons l'ensemble des genres et également des autobiographies, événements tirés de faits réels, de l'érotique, de la comédie, de l'historique, tout sauf la littérature Jeunesse qui nécessite un autre type de plume... Notre challenge ? Proposer des séries qui sortent des genres habituels que les lecteurs lisent habituellement. Les livres audio ? On pourrait proposer cette fonctionnalité d'écouter l'histoire

Ecrit par le 4 avril 2025

néanmoins cela aurait un coût car pour bien le faire il faudrait s'entourer du talent, en plus de l'auteur d'acteurs, de comédiens... Cela pourra faire l'objet d'un développement lors d'une prochaine levée de fonds. La BD (bande dessinée) ? Il s'y fait des choses tout à fait intéressantes. Si nous souhaitons aborder ce genre il faudra le faire par un biais différent, c'est-à-dire proposer au dessinateur, à l'illustrateur d'écrire pourquoi il a décidé de créer cette BD, comme un best of complémentaire à la BD. Offrir du contenu additionnel autour d'une œuvre.»

Rocamboles aujourd'hui ?

« Rocamboles ? C'est une dizaine de collaborateurs, tout statut confondu. Nous avons profité de l'été pour nous structurer grâce, notamment, à la levée de fonds. Nous nous développerons durant ces 12 à 18 mois prochains pour, peut-être, nous restructurer à nouveau comme toute jeune entreprise.»

Comment l'idée de Rocamboles a-t-elle germé ?

«C'est l'histoire d'une rencontre, celle de Camille Pichon et moi. Camille venue du monde de la littérature et de l'édition numérique et moi du monde de l'investissement et de l'entrepreneuriat. L'idée a germé en discutant et nous nous sommes dits : 'Ce serait chouette de recevoir, chaque jour, un bout d'histoire par sms'. Ça a été l'élément déclencheur. Puis Camille s'est exclamée : Ca ressemble beaucoup au format du roman feuilleton du 19^e siècle auquel on pourrait adjoindre la technologie d'aujourd'hui pour passer du roman feuilleton à la série, du sms à une application. C'est ainsi que l'on a construit les fondamentaux qui font Rocamboles aujourd'hui autour d'une intention forte : lire 5 min chaque jour.»

Qui compose l'équipe ?

«Nous sommes 4 co-fondateurs : Camille Pichon est présidente-directrice générale, moi, directeur-général, Boris Duda un ami d'école de commerce travaillant sur la partie marketing-communication et Julien Simon notre directeur éditorial qui cumule 20 ans d'expérience en édition, libraire, auteur également entrepreneur du numérique. Nous venons de lever 350 000€ de fonds grâce à l'aide des Business Angel et de BPI France et sommes également lauréats du Réseau Entreprendre Rhône-Durance.»

Comment allez-vous employer cet argent ?

«Selon 3 axes, en se faisant connaître du grand public car nous sommes plutôt innovants : marque, format, personne ne peut nous trouver 'naturellement'. Nous cherchons à créer des séries avec de grands noms de l'édition, du divertissement, de la télévision et nous souhaitons professionnaliser notre pool de production comprenant des scénaristes et auteurs pour être en capacité de produire des séries qui nous paraissent dans l'air du temps et prometteuses afin de ne pas dépendre du flux entrant de candidatures.»

Quelles sont vos stratégies pour vous faire connaître du plus grand nombre ?

«Il y a 5 canaux : les relations presse et les médias, les réseaux sociaux, en faisant appel aux influenceurs en proposant des partenariats, en B to B to C (Business to business to consumer) comme, par exemple,



Ecrit par le 4 avril 2025

travailler avec des mairies et autres collectivités qui proposeraient aux adhérents de la bibliothèque un abonnement à Rocambole, ou aux usagers des transports en commun ou, pourquoi pas, dans le domaine de la santé à des personnes qui seraient hospitalisées ou qui sortiraient d'un établissement de santé et enfin, pour le 5^e canal il s'agirait de street marketing en distribuant des prospectus avec des crieurs de rue, comme à l'époque du roman feuilleton qui annonce des meurtres ou quelque chose comme ça, avec une gazette imprimée en noir et blanc... Opération que nous mènerons à Paris, en octobre.

Rocambole premium ce sont 2 mois gratuits pour accéder à 12 mois de lecture pour 39,99€ ou 3,99€ par mois renouvelable et l'offre découverte pour accéder à 5 séries qui représentent 4h de lecture. <https://rocambole.io>