Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026

Avignon, Nicolas Sartorius, ‘Comment j’ai créé AbracadaRoom’



Né à Avignon, le spécialiste des séjours insolites AbracadaRoom revendique aujourd’hui plus de 3 300 hébergements en France et accélère son développement européen. À l’origine du projet, Nicolas Sartorius, entrepreneur du tourisme, mise depuis 2012 sur une aspiration devenue centrale : vivre une expérience, plus qu’une simple nuitée.

« Il y a quatorze ans, le marché était balbutiant, relate Nicolas Sartorius. Quelques cabanes perchées en Bretagne, une poignée d’initiatives éparses, et beaucoup d’incrédulité. En 2012, Nicolas Sartorius lance un annuaire en ligne dédié aux hébergements atypiques. Le site s’appelle alors monhebergementinsolite.com. L’idée est simple : fédérer une offre émergente autour d’un imaginaire puissant, celui de l’enfance et du refuge dans les arbres. »
Très vite, le concept dépasse le simple référencement. La plateforme devient centrale de réservation,

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026

avec paiement instantané en ligne. Rebaptisée AbracadaRoom, intégrée au groupe Unic Stay, l'entreprise assume une ambition plus large : structurer un marché en pleine mutation et l'ouvrir à l'international.

L'insolite, miroir d'une mutation sociétale

« Le phénomène n'est pas né avec la crise sanitaire. Mais le Covid-19 en a été un accélérateur. » Effectivement, selon les dernières études comme données d'Atout France et de la Fédération des professionnels du tourisme, «la demande pour des séjours de proximité et de pleine nature a fortement progressé à partir de 2020. Les courts séjours, souvent à moins de deux ou trois heures du domicile, se sont multipliés. Les gens ne partent plus seulement trois semaines l'été. Ils fractionnent, ils cherchent des respirations tout au long de l'année », observe Nicolas Sartorius.

La promesse

« Le succès repose sur cette promesse : un dépaysement intense, sans aller loin. Dormir dans une cabane viticole, une bulle transparente ou une tiny house agricole devient un moment « hors du temps ». L'expérience prime sur la catégorie hôtelière.

Le cœur de cible ?

Majoritairement féminin, entre 25 et 45 ans. Un âge charnière, souvent lié à la vie de famille. Si l'offre a d'abord été pensée pour les couples, les structures familiales se développent, parfois adossées à des fermes pédagogiques ou à des domaines agricoles.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026



Nicolas SARTORIUS Copyright AbracadaRoom

Paradoxale Provence

« Si l'insolite a essaimé dans toute la France, le Sud reste un territoire complexe, analyse le chef d'entreprise. Contraintes d'urbanisme, pression foncière, zones protégées dans le Luberon ou les Alpilles : développer de nouveaux projets y est plus ardu qu'ailleurs. Autour d'Avignon, quelques adresses ont émergé, comme les cabanes des Grands Cépages à Sorgues. Mais comparée à d'autres régions, la Provence demeure relativement modeste en nombre d'hébergements atypiques, malgré son attractivité touristique. Ce paradoxe illustre un enjeu structurel : conjuguer innovation touristique et réglementation environnementale. »

Du séjour à l'émotion

Avec plus de 3 300 hébergements référencés sur l'ensemble du territoire français, AbracadaRoom revendique aujourd'hui une place majeure sur le segment. « Nous employons 11 collaborateurs à Avignon, et nous élargissons progressivement notre périmètre à la Belgique et visons à moyen terme l'Espagne, l'Italie et la Suisse. »

Vivre une expérience

La stratégie dépasse désormais la seule cabane dans les arbres. « Nous voulons devenir le leader du

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026

séjour d'émotion », explique son fondateur. Comprendre : valoriser des hébergements singuliers, mais aussi des expériences ancrées dans un territoire : vue exceptionnelle, immersion agricole, découverte d'un potager biologique.

Le marché du cadeau

Autre levier en forte croissance ? « Le marché du cadeau. Les box maison, distribuées notamment chez 'Nature & découvertes' » précise Nicolas Sartorius. Ces nouveaux cadeaux qualitatifs reposent sur un bon d'achat flexible plutôt qu'un catalogue figé. Un positionnement destiné à se distinguer des acteurs historiques du coffret touristique.

Une aventure enracinée à Agroparc à Avignon

Originaire d'Avignon, Nicolas Sartorius a fait le choix d'implanter son entreprise au cœur de la technopole d'Agroparc, « »Je suis Avignonnais, j'aime ma ville et Agroparc s'est révélé être un lieu central verdoyant et très accessible pour tous ceux qui travaillent dans l'entreprise. » Un ancrage local assumé pour une activité qui, paradoxalement, célèbre l'évasion. Dans un marché touristique en quête de sens et d'authenticité, l'insolite semble avoir trouvé sa place. Plus qu'un effet de mode, il s'inscrit dans une recomposition durable des usages : voyager moins loin, mais différemment.

Mireille Hurlin

À Avignon, l'essor discret du tourisme insolite avec AbracadaRoom

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026



Installé Chemin de la Rollande à Agroparc-Avignon, Nicolas Sartorius patron du groupe Unic Stay s'est imposé en une décennie comme l'un des français de l'hébergement insolite. Avec plus de 3 300 logements atypiques référencés, 300 000 voyageurs séduits et plus de 30 millions d'euros générés pour ses partenaires, la plateforme AbracadaRoom incarne la montée en puissance d'un tourisme d'expérience en plein essor.

Le siège est discret, mais l'impact considérable. Basé à Avignon, le groupe Unic Stay fédère trois plateformes : AbracadaRoom.com et Unicstay.com pour le grand public, ainsi qu'Esprit-Insolite.com dédié aux professionnels du secteur. Créée en 2014 par Nicolas Sartorius, AbracadaRoom s'est spécialisée dans un créneau alors émergent : l'hébergement atypique.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026



Copyright Abracadaroom

30M€ générés en 10 ans

En dix ans, la société a généré plus de 30 millions d'euros de volume d'affaires pour ses hébergeurs partenaires, contribuant directement à l'économie touristique française. Depuis 2016, près de 200 000 nuitées ont été enregistrées via la plateforme, pour 300 000 voyageurs accueillis. En 2025, le site a franchi un nouveau cap avec une progression de plus de 20% du nombre d'hébergements référencés, atteignant désormais 3 300 logements insolites répartis sur près de 1 300 destinations, en France et récemment en Belgique.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026



Copyright Abracadaroom

Le boom du tourisme d’expérience
L’essor d’AbracadaRoom s’inscrit dans une transformation plus large des pratiques touristiques. Selon les données d’Atout France et de plusieurs cabinets spécialisés, la demande d’« expériences » progresse plus vite que le tourisme traditionnel. Le séjour devient récit, souvenir, parenthèse hors du quotidien.

> **Nous avons senti l’engouement avant qu’il ne devienne une tendance**
>
> *Nicolas Sartorius*

Les chiffres
Les chiffres de la plateforme illustrent cette dynamique : 14 000 réservations annuelles ; 871 000 € de ventes d’offres cadeaux ; 12 millions de pages vues ; 3,4 millions de visiteurs uniques ; 185 000 abonnés

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026

sur les réseaux sociaux ; Note moyenne de 4,8/5 pour les hébergements et 9/10 pour le site. La clientèle est majoritairement féminine (64 %), avec un cœur de cible situé entre 25 et 54 ans, une génération sensible aux escapades courtes, au bien-être et à la déconnexion.



Copyright Abracadaroom

Cabanes perchées et bulles sous les étoiles

Le succès repose sur une sélection exigeante et une typologie d'offres diversifiée. En tête des préférences figurent : Les cabanes dans les arbres ; Les bulles transparentes pour dormir sous les étoiles ; Les cabanes classiques et sur l'eau ; Les chalets, roulottes, dômes et Tiny Houses. À ces formats s'ajoutent des séjours thématiques : parenthèses bien-être, escapades "seul au monde", glamping (contraction de glamour et camping), séjours responsables ou encore offres dédiées aux familles. Ce positionnement de niche répond à une attente claire : sortir du standard hôtelier pour vivre une immersion — en forêt, en montagne, à la campagne ou en bord de lac — tout en conservant un niveau de confort élevé.

Un observatoire devenu référence

Tous les deux ans, le groupe organise l'Observatoire de l'Insolite, en collaboration avec le cabinet

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026

Alliances. Ce rendez-vous professionnel est devenu un baromètre du secteur. Basé sur l'analyse de dizaines de milliers de nuitées, il décrypte les tendances d'un marché en constante évolution : montée du tourisme durable, recherche d'intimité, importance de l'offre cadeau, saisonnalité plus étalée. Pour les porteurs de projets comme pour les collectivités, ces données constituent un outil stratégique dans un contexte où le tourisme rural et expérientiel gagne du terrain.

> Il fallait une plateforme spécialisée pour que l'insolite ne soit plus noyé dans l'offre généraliste
>
> *Nicolas Sartorius*

Une success story avignonnaise

Dans un territoire déjà marqué par la puissance culturelle et patrimoniale — du Palais des Papes au Festival — l'émergence d'un acteur numérique du tourisme expérientiel illustre la diversification de l'écosystème économique local. Loin des projecteurs, Unic Stay incarne cette nouvelle génération d'entreprises régionales capables d'irriguer l'économie nationale depuis la Provence. Une réussite discrète mais structurée, à l'image d'un secteur qui a fait de l'évasion… son modèle d'affaires.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026



Copyright Abracadaroom

Le tourisme insolite en chiffres

L'insolite devient un vrai marché en France : offre en hausse, avec 2 226 sites professionnels recensés en 2024 (+30% par rapport à 2022) 430 M€ de chiffre d'affaires estimé (2023) soit +65% par rapport à 2021 ; et 1,2 M de nuitées, avec une montée du panier moyen à 265€ et 301€ pour les cabanes. En Région Sud, l'enjeu clé est l'étalement : en Vaucluse, la majorité des nuitées se fait hors été (65%), et Grand Avignon + Luberon concentrent près de 60% des nuitées. Le département a ainsi enregistré 22,3 millions de nuitées en 2024 avec 43% de clientèle étrangère, 65% de nuitées réalisées hors été. Le Luberon à hauteur de 30%, le Grand Avignon à hauteur de 29% concentrent 60% des nuitées en Vaucluse. Le territoire connait une forte attractivité patrimoniale et naturelle avec un potentiel important pour les courts séjours expérientiels et le lissage de saison.

Au chapitre de la demande insolite, le Var figure parmi les départements les plus recherchés : preuve que Paca (Provence Alpes Côte d'Azur) est un terrain naturel pour ces expériences : nature, littoral, arrière-pays, courts séjours. Les analyses glamping confirment la logique économique : différenciation, montée en gamme, rentabilité et extension de saison.

Mireille Hurlin

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026

‘Abracadaroom’, un avignonnais leader français de l’hébergement insolite



Cabane dans les arbres, tipi, yourte, tente suspendue, dôme, qui n’a jamais rêvé d’évasion le temps d’une nuit, en communion avec la nature et ses secrets ? Nicolas Sartorius à la tête de la société ‘Unic stay’ a eu écho de vos désirs.

L’aventure ? 3,4M€ de volume d’affaires généré pour les hébergeurs en 2019 et pas moins de 15 500 réservations. « Dormir dans une cabane dans les arbres a toujours été un rêve de gosse ! », nous glisse le fondateur. En 2012, Nicolas Sartorius en activité dans l’industrie du tourisme et du web marketing fait une rencontre décisive : un client qui propose des cabanes dans les arbres. Il identifie immédiatement l’intérêt de développer l’offre et la demande autour de l’hébergement insolite. Il créé ‘Unic stay’ en 2014

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026

avec le développement de deux marketplaces : la Cabane en l'air, réseau de cabanes dans les arbres et sur l'eau, et Abracadaroom, la première plateforme de réservation en ligne dédiée uniquement aux hébergements insolites.

Quand un client change la donne

« Au bout de 5 ans en tant que responsable marketing, j'en ai eu marre, je voulais créer ma propre entreprise et la gérer comme je l'entendais. Je me suis donc mis en auto-entrepreneur à Paris, puis je suis redescendu à Avignon, ville où je suis né », nous raconte Nicolas Sartorius. L'entrepreneur développe alors sa clientèle et conçoit un jour un site pour un client propriétaire de cabanes dans les arbres. « J'ai trouvé l'idée rigolote. J'ai toujours été attiré par ces hébergements d'un nouveau genre. J'aime le côté magique, ça a fait remonter en moi des souvenirs d'enfance avec le tipi dans la chambre et la cabane en bois dans le jardin », se remémore le fondateur.

Nicolas s'amuse alors à créer un annuaire en ligne pour référencer les hébergements insolites en France. Il contacte un par un les domaines pour leur proposer d'intégrer son annuaire. « Très vite, j'ai découvert un véritable engouement autour de ce nouveau mode de vacance, aussi bien du côté des voyageurs en quête d'expériences atypiques, que du côté des hébergeurs, à la recherche d'un site spécialisé qui leur offrirait un peu de visibilité », explique-t-il.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026



Bulle de cristal ©Abracadaroom

Une centrale de réservation en temps réel

La marketplace 'Abracadaroom' se dote d'une vraie centrale de réservation. « C'était hyper décevant de payer pour au final ne pas être assuré d'avoir une chambre disponible sur d'autres plateformes. Avec notre solution, les réservations se font de manière instantanée et non sur le système 'on request' (à la demande). Pas de mauvaise surprise ni de frustration donc, toute l'offre est en réservation instantanée », poursuit le fondateur. Une solution qui implique *de facto* une architecture technologique fiable, en lien avec tous les partenaires hébergeurs pour la bonne transmission de l'information. L'objectif de la société 'Unic stay' ? Permettre de vivre une expérience d'hébergement différente grâce un réseau de propriétaires prêts à montrer les coins cachés de leur région.

9 salariés, 3,4M€

L'entreprise, dont le siège est à Avignon, compte désormais neuf salariés. « Nous avons fait deux recrutements pour la centrale de réservation, dédiés au service client, précise-t-il. Nous avons en moyenne deux recrutements par an. Quatre chargés de compte accompagnent l'hébergeur, de la

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026

prospection jusqu'à la mise en place de la collaboration. Chacun des chargés de compte gère un portefeuille produits. » 'Unic stay' se développe afin de devenir leader sur le marché de l'insolite en Europe avant de se déployer à l'international. « Nous sommes leader sur le marché de l'hébergement insolite. Booking.com et Airbnb ne sont pas des acteurs spécialisés comme nous le sommes », précise le CEO.



Spa cabane flottante ©Abracadaroom

1 400 hébergements en France, 400 destinations

Les chiffres donnent le tournis. Plus de 1 400 hébergements insolites proposés partout en France, 400 destinations, plus de 30 typologies d'hébergements insolites, et un site traduit en 4 langues. Ce n'est pas tout : 17 millions de pages vues en 2019 pour 4 millions de visiteurs uniques. La notoriété ? C'est simple, 'Unic stay' est chouchou de la presse : plus de 100 parutions médiatiques en 2019. « Le top 3 ? Je dirais que la cabane dans les arbres fonctionne le mieux, la cabane sur l'eau également, la bulle transparente fait son effet. Les nouvelles tendances mettent au goût du jour la tiny house », explique-t-il.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026

C’est quoi un hébergement insolite ?

Le terme ‘insolite’, est propre au marché français. Il n’est pas encadré par la loi et, par conséquent, qualifier un hébergement d’insolite reste quelque chose de très subjectif. Pour limiter cette subjectivité, ils ont créé leur propre définition : « Un hébergement insolite est un hébergement qui surprend, qui étonne, qui sort de l’ordinaire, qui donne envie de tenter l’aventure. C’est en général un logement que l’on découvre pour la première fois, et qui amène de l’excitation avant même d’y aller. »



Cabane flottante ©Abracadaroom

Le caractère insolite peut provenir de différents aspects : la nature de l’hébergement (une yourte, dans un arbre, sur un bateau, dans un château, dans une roulotte, dans une grange, dans un train), le lieu de l’hébergement (en haute montagne, à la ferme, sur une île, sous terre, dans les airs, sur l’eau, en mouvement), la qualité des hôtes de par leur profession (agriculteurs, pêcheurs, chasseurs, vignerons), leur culture (musique, poésie), leur langue ou leurs traditions. Également parmi les critères, les activités proposées (artisanat, activités à la ferme, élevage, pêche, découverte d’une civilisation).

Un tas de facteurs entrent en ligne de mire pour sélectionner le partenaire. Le caractère insolite de l’hébergement, la dimension expérientielle du séjour, le site internet du propriétaire, les photos de

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026

l'hébergement, les avis voyageurs, le contact téléphonique avec le propriétaire, la visite physique du domaine, pour ne citer que ceux-ci.

'Abracadaroom' : première plateforme de réservation dédiée aux hébergements insolites

Pour étayer ses propos, Nicolas Sartorius avance une statistique : « un français sur deux aurait déjà séjourné dans un hébergement insolite ». Avec 'Abracadaroom', l'objectif est de rompre avec le quotidien, se laisser surprendre. Ici, on peut défier le vertige dans une cabane à 13m de hauteur. On peut se lancer dans le vide au bout d'une tyrolienne, ou se laisser flotter au milieu d'un lac. On peut observer les étoiles depuis son lit dans une bulle ou une pyramide de verre. On peut vivre comme un indien le temps d'un séjour dans un tipi, braver le froid dans un igloo, se prendre pour un trappeur dans une cabane en rondins ou encore partir sur les traces de l'anneau dans un trou de Hobbit.



Cabane grands chênes ©Abracadaroom

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026

1er réseau de cabanes dans les arbres et sur l'eau en France

Chaque cabane est unique et est construite en fonction de l'arbre et de son environnement, ainsi arbre et cabane continuent de grandir ensemble. « Notre force vient des hommes qui se rassemblent autour de ce concept et qui font de notre réseau un lieu d'échange, de partage d'expérience, de savoir-faire et de savoir-être. Nos partenaires accueillent chaque nuit de nombreux « cabaneurs » réalisant ainsi le rêve de chacun d'entre nous », se réjouit Nicolas Sartorius. Passer une nuit dans les arbres est désormais accessible à tous de 2 ans à 99 ans, en couple, en famille ou entre amis.

« De manière générale, il y a un énorme potentiel de développement d'hébergements insolites, qui se heurte quelques fois aux contraintes. Je pense à la règlementation relative à la protection des parcs naturels régionaux, qui rend les démarches plus compliquées », souligne-t-il. Les villes plébiscitées ? « Les milieux ruraux, tout ce qui se situe à 3h des grandes villes fonctionne très bien. Si vous tenez à avoir quelques exemples, la Bretagne et l'Aquitaine recensent beaucoup d'hébergements. Mais il en existe absolument partout en France, même si dans le Vaucluse, on n'en compte un peu moins. Il y en a dans la Drôme également. »



Lit bulle perchée ©Abracadaroom

Ecrit par le 6 novembre 2026

Une commission ponctionnée seulement du côté de l'hébergeur

'Unic stay' prélève une commission sur les réservations, du côté de l'hébergeur uniquement. « Nous n'opérons pas comme d'autres modèles qui prennent une partie des frais de dossier du côté de l'hébergeur mais aussi du client. » 'Unic stay', c'est avant un tout un lien privilégié avec l'hébergeur. « Notre combat de tous les jours, c'est de déployer un large panel de services, de créer énormément de lien, jusqu'à conseiller sur la stratégie tarifaire du partenaire. Nous nous différencions des gros acteurs par les valeurs que nous véhiculons. La commission que nous prélevons se justifie par l'accompagnement global, ce n'est pas uniquement un référencement web. » A titre d'exemple, la société met à disposition des reportages photos gratuits, une expertise marketing à travers les réseaux sociaux, une présence dans les communiqués de presse, etc. « Une plateforme comme Airbnb et ses milliers d'annonceurs n'a pas le temps de construire ce type de relation. »

Chez 'Abracadaroom', le référencement est fait par tout le monde, à travers la création régulière de contenu sur le blog par exemple. « Nous nous sommes aperçus que sans la publicité Google Adwords, le trafic marketing était plus que satisfaisant. Nous avons donc coupé ces dépenses marketing », explique-t-il. Ce qui fonctionne bien ? Les cartes cadeaux. Facile à offrir et à utiliser. « Nous ne sommes pas dans une logique Smartbox ou Wonderbox par exemple. Nous sommes au tarif de l'hébergeur pour une réservation classique », ponctue le fondateur.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026



©Abracadaroom

Bpi France, PGE, aide régionale

Pour lui permettre le meilleur démarrage, la société s'ancre très tôt localement. Levée de fonds auprès de Bpi France et aide régionale 'Paca émergence' de 50 000€ pour le projet innovant touristique. « Nous venons de bénéficier d'une assurance à la prospection de Bpi France pour aller sur les marchés anglais et espagnol, confie le chef d'entreprise. Notre plateforme Treego.nl est bien implantée au Pays-Bas par exemple. L'objectif est multiple, faire venir les touristes étrangers dans nos domaines en France mais également développer le tourisme local de proximité. La France reste un pays attractif, le touriste néerlandais s'arrête dans deux ou trois cabanes en Franche-Comté, le touriste anglais lui aime aller du côté de la Dordogne. »

+15% de croissance en 2020 malgré la crise

2020, année noire pour le tourisme mondial. L'année 2020 débutait bien, avec un chiffre d'affaires en croissance sur les mois de janvier (+18% par rapport à 2019) et février (+32%) avant que tout ne bascule lors du premier confinement. Le site connaît alors une chute de 95% de son chiffre d'affaires par rapport

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

à mars 2019. « Nous avions du en plus rembourser les clients, c'était très compliqué », se remémore le fondateur.

En mai, lorsque nous avons enfin pu sortir de chez nous, mais dans un rayon de 100 km, 'Abracadaroom' a rapidement proposé un filtre de recherche d'hébergement à moins de 100 km. Les français ont ainsi pu répondre à leurs envies de dépaysement, de nature et de déconnexion, en toute sécurité dans des hébergements le plus souvent isolés.

Cette réactivité de la part du leader français de l'hébergement insolite lui a permis de connaître une explosion des réservations au printemps et à l'été. « Nous avions fait deux fois et demie le chiffre d'affaires de l'année précédente. Nous avions quasiment rattrapé notre retard, tout s'est concentré sur quelques mois », poursuit le fondateur. Le panier moyen quant à lui connaît une croissance de 4% en 2020. L'impact du deuxième confinement a, lui, été sauvé par la vente de bons et cartes cadeaux pour Noël.



La Bienveilleuse, Lavau-Sur-Loire ©Abracadaroom

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 6 novembre 2026

L’insolite écoresponsable

La société a choisi de candidater au dispositif Cedre mis en place par la région Sud Provence Alpes Côte d’Azur pour soutenir les entreprises en développement qui s’engagent dans la transition écologique et la responsabilité sociale et environnementale. Ce contrat pour l’emploi et le développement responsable des entreprises vise à soutenir la création d’emplois de qualité, favoriser la structuration des entreprises en croissance au travers de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE), accélérer leur transition écologique et favoriser les échanges de bonnes pratiques en matière d’économie circulaire et de RSE. ‘Abracadaroom’ vient donc d’obtenir une subvention soumise à la création nette de 2 postes minimum et la mise en œuvre d’au moins trois actions de son plan d’actions RSE. Et ce n’est que le début de l’aventure…



Photo: Nicolas Sartorius