

Ecrit par le 5 juillet 2026

Energie : partenariat inédit entre VPA et Enedis pour une meilleure attractivité du Vaucluse



Vaucluse Provence attractivité (VPA) et Enedis Vaucluse viennent de signer une convention de partenariat dans l'accompagnement aux entreprises et start-up voulant s'installer sur le territoire vauclusien. Un accord qui a eu lieu dans les locaux carpentrassien de Green spot technologies , première entreprise à bénéficier de ce nouveau dispositif visant à renforcer l'attractivité économique du département.

Une première régionale de la part d'Enedis, gestionnaire du réseau public de distribution d'électricité, représenté par [Sébastien Quiminal](#), directeur d'Enedis Vaucluse, qui s'est déroulée dans les locaux de l'entreprise [Green spot technologies \(GST\)](#), [nouvellement implantée à Carpentras](#). Start up d'origine néo-zélandaise fondée par la brésilienne [Ninna Granucci](#), GST est la première entreprise à avoir bénéficié de

Ecrit par le 5 juillet 2026

ce nouvel accord.

Lire également :

[“La startup agroalimentaire Green Spot Technologies s’implante à Carpentras”](#)

Un accord qui va plus loin que l’implantation d’une seule start-up

L’apport d’Enedis dans cet accord nouvellement signé est d’accélérer et de faciliter encore plus l’implantation d’entreprise pour faire rayonner le territoire à différents niveaux.

Prévenu en amont par VPA de la volonté d’entreprises de s’implanter en Vaucluse, Enedis s’engage donc à mettre en relation ces sociétés avec un conseiller qui sera l’interlocuteur privilégié entre le gestionnaire du réseau d’électricité et le nouvel arrivant. Le but étant de veiller à une bonne qualité de fourniture en électricité et donc favoriser l’implantation de ces nouvelles entreprises sur le territoire vauclusien.

« Le Vaucluse dispose d’une bonne qualité de fourniture électrique favorable à l’implantation de nouvelle industrie. »

[Sébastien Quiminal](#), directeur d’Enedis Vaucluse

« L’objectif de cet accompagnement est de prendre en compte la capacité et le maillage du réseau électrique local dans l’installation rapide et confortable de l’entreprise sans complication majeure lié au raccordement », explique Sébastien Quiminal qui rappelle également que « le Vaucluse dispose d’une bonne qualité de fourniture électrique favorable à l’implantation de nouvelle industrie. »

La convention de partenariat lie les deux structures, VPA et Enedis, pour les deux prochaines années.

Au cœur de la cible de VPA

« En facilitant l’accès au réseau d’énergie, nous avons permis l’implantation de Green spot technologie, se félicite [Pierre Gonzalvez](#), président de Vaucluse Provence attractivité, co-signataire de cet accord. VPA se donne pour mission de valoriser, accompagner et dynamiser le territoire en prospectant de nouvelles entreprises comme cela a été le cas avec Green spot technologie qui représente le cœur de cible de notre agence car elle est innovante, circulaire dans ses échanges et participe à des relations nationales et internationales. »

Pour Sébastien Quiminal, le choix de GST est aussi justifié « car en accélérant et en facilitant l’implantation d’entreprises qui ont une volonté de ‘décarboner’ leur production, nous satisfaisons aux valeurs d’Enedis et ce d’autant plus que GST ambitionne une production ‘zéro déchets’. »

« Dans tous les cas, tout ce qui facilite les démarches des entreprises souhaitant s’installer sur notre territoire est une bonne chose pour nous et pour le Vaucluse », poursuit [Cathy Fermanian](#), directrice générale de Vaucluse Provence attractivité.

Une entreprise aux objectifs et valeurs dans l’air du temps

Ecrit par le 5 juillet 2026

Green spot technologie devient donc une entreprise ambassadrice de cette volonté commune de développement de l'attractivité des territoires des deux partenaires.

GST, dont l'usine est maintenant installée dans la zone du Marché gare, a pour ambition d'embaucher d'ici la fin de l'année une quinzaine d'employés et, à terme, de se développer pour atteindre une centaine d'employés.

Nina Granucci, [récemment distinguée par le Prix de l'Union européenne des femmes innovatrices](#), a fondé cette entreprise à l'issue de sa thèse en Nouvelle-Zélande où elle a développé [un moyen de production de farines fermentées à hautes valeurs ajoutées produites par fermentation de coproduits](#) (ndlr : dit aussi 'fermentation en milieu solide' nécessitant 20 fois moins d'eau qu'une fermentation en milieu liquide) en valorisant les restes alimentaires encore consommables et utilisables provenant des productions agro-alimentaires industrielles (essentiellement aujourd'hui la pomme, la tomate et la drêche de brasserie).



Nina Granucci, créatrice de GST, et Benoît de Sarrau, directeur technique de Green spot technologie ont mis au point un procédé innovant fermentation en milieu solide permettant de valoriser les restes alimentaires provenant des productions agro-alimentaires industrielles. © Alain Hocquel/ VPA

Lire également :

Ecrit par le 5 juillet 2026

“ Prix de l’Union européenne des femmes innovatrices pour la néo-vaclusienne Ninna Granucci ”

« Nous voulons devenir un acteur industriel majeur de la chaîne de valeur agroalimentaire tout en gardant notre ambition zéro déchet et en diminuant les tensions sur les ressources », complète [Benoît de Sarrau](#), directeur technique de GST dont la production à l’échelle industrielle devrait véritablement débiter durant le 1^{er} semestre de cette année.

« Des acteurs locaux pour une portée internationale », c’est l’objectif de la fondatrice de GST dont le siège et la R&D se situent à Toulouse et dont Carpentras sera le 1^{er} site de production. Une implantation en Vaucluse justifiée par l’existence d’un ‘gisement’ de coproduits liée à la présence d’une forte activité agricole ainsi qu’agro-alimentaire.

Pour se développer, GST, qui bénéficie déjà d’un budget d’investissement public, lance également une levée de fonds de l’ordre de 6 à 7M€ pour un investissement intermédiaire total d’environ 10M€.

[Maylis Clément](#)

Lutte contre le gaspillage : les magasins E.Leclerc vaclusiens arrêtent la distribution des prospectus

Ecrit par le 5 juillet 2026



D'ici à septembre 2023, les 734 magasins du Mouvement E.Leclerc, dont les six centres commerciaux vauclusiens, auront cessé toute distribution de prospectus dans les boîtes aux lettres. Plus de 50 000 tonnes de papier seront ainsi économisées chaque année.

Cette décision est l'aboutissement d'une démarche engagée depuis plusieurs années par le Mouvement E.Leclerc pour réduire la consommation de papier. Elle s'inscrit également dans la lignée des initiatives de l'enseigne pour limiter l'impact de son activité sur l'environnement, initiée dès 1996 lors de l'arrêt des sacs à usage unique en sortie de caisse.

« Je suis fier que les 600 adhérents E.Leclerc aient décidé de s'attaquer à un tabou : le bourrage des prospectus dans les boîtes aux lettres. Bien sûr, il y a un risque commercial. Mais enfin, 50 000 tonnes de papier économisées par an, ça ne peut être que bénéfique en termes d'émission de CO2 et de carbone » a déclaré Michel-Edouard Leclerc, président du comité stratégique des centres E.Leclerc.

Un arrêt progressif d'ici septembre 2023

Cet arrêt de la distribution des prospectus est une démarche déjà effective dans une centaine de magasins du Mouvement (les centres E.Leclerc de Luçon, Ville-la-Grand, Rambouillet, Trélissac...). A la fin du mois de mars, 250 magasins auront arrêté. D'ici à septembre 2023, l'arrêt sera progressif pour se généraliser à l'ensemble des 734 magasins du Mouvement, dont les centres d'Apt, d'Avignon, de Bollène, de Carpentras, de Morières-lès-Avignon et de Valréas. A cela s'ajoute aussi celui de Grand Angles, aux Angles sur le territoire de la communauté du Grand Avignon.

Ecrit par le 5 juillet 2026

Des alternatives en magasin et sur internet

En cette période d'inflation, la recherche de bons plans reste prioritaire pour les consommateurs et pour les magasins E.Leclerc il n'est pas question de limiter l'accès des clients à ce type d'informations. Une alternative numérique va être mise en place avec des prospectus entièrement disponible via internet (appli Mon E.Leclerc, sites marchands de l'enseigne, newsletters...). Pour accompagner les clients peu, ou pas, familiarisés avec ces supports, les équipes d'accueil en magasin seront mobilisées et leur indiqueront comment télécharger et utiliser l'application, comment scanner le QR code du catalogue, comment s'inscrire à la newsletter, etc.

Les clients attachés au papier pourront encore trouver quelques exemplaires de leurs prospectus au format papier en magasin.

J.R.

Carpentras : le Domaine Solence fait son marché de Noël

Ecrit par le 5 juillet 2026



Ce samedi 17 décembre, le [Domaine Solence](#), situé entre Carpentras et Mazan, se pare de guirlandes et de neige pour son marché de Noël. Pour ce faire, les propriétaires Anne-Marie et Jean-Luc font appel à trois jeunes femmes de la région qui présenteront des créations en feutrine, tissu, cuir, mais aussi des chocolats et de la vanille en importation directe de Madagascar.

En plus du savoir-faire de ces trois invités spéciales, les visiteurs pourront découvrir la cave du Domaine, déguster les vins en AOP Ventoux, partager le vin chaud de Noël, mais aussi déguster des chocolats chauds et des jus de pommes chauds.

Samedi 17 décembre. De 10h à 18h. Entrée libre. Domaine Solence. 4040 Chemin de la Lègue. Carpentras.

V.A.

Ecrit par le 5 juillet 2026

Château de Thézan, Voulez-vous devenir sponsor d'une grande fresque historique en son et lumière ?



Le projet ? Ce sont les Nuits Comtadines racontées et vécues au Château de Thézan ! Durant 1h30 une centaine de figurants mettront en valeur le patrimoine au travers d'une histoire passionnante. Objectif ? Eblouir les spectateurs en mêlant spectacle et vidéo mapping, hologrammes, cascades, chevauchées animées, danses, musiques...

La première aura lieu à la mi-juillet 2023

Le spectacle vivant verra le jour mi-juillet 2023 mais aussi en 2024 et 2025. Vous aussi vous voulez contribuer à cette formidable épopée ? Mettez à profit vos compétences en devenant acteur bénévole, en mettant vos compétences au service de cette belle initiative : couturier et Couturière, Conteur, musicien, décorateur...

Ecrit par le 5 juillet 2026

Le Comtat Venaissin de l'époque romaine à nos jours

Ce projet audacieux a pour but d'offrir une grande fresque historique, lors d'un son et lumière au Château de Thézan, l'histoire du Comtat Venaissin de l'époque romaine à nos jours sur une initiative originale de l'association Montjoie Comtadine 41, Chemin de la Monjoie à Carpentras.

L'avancée des travaux en ligne sur les réseaux sociaux

Suivez l'aventure de ces incorruptibles provençaux sur les réseaux sociaux : actualités, avancement du projet, et surtout découvrons ensemble l'histoire du Comtat lors de 4 soirées organisées en juillet 2023 + 1 générale réservée aux sponsors, mécènes et bienfaiteurs. La billetterie sera mise en activité courant janvier 2023.

Les petites rivières font les grands fleuves

Pour cela l'association a besoin de votre soutien ! Un reçu fiscal sera adressé aux donateurs pour bénéficier de ces dispositions : Impôts sur le revenu : 66% du montant du don / plafond annuel 20% du revenu imposable ; Impôt sur les sociétés - IS : 60% du montant du don / plafond annuel 20 000€ ou 0.5% du chiffre d'affaires (dons non soumis à la TVA).

Les infos pratiques

«Engagez-vous et vous permettrez aux Pouvoirs publics de s'investir à nos côtés dans la Culture et la Mémoire de notre Comtat Venaissin.»

Association Montjoie Comtadine. 41, Chemin de la Montjoie à Carpentras (84200).
contact@montjoiecomtadine.com ; Marie-Pierre du Crest [06 59 71 26 46](tel:0659712646) ; Bertrand de La Chesnais [06 89 32 20 37](tel:0689322037) ; François Clément [06 11 48 19 51](tel:0611481951) ; www.lesnuitscomtadines.com

Ecrit par le 5 juillet 2026



Cueillette des olives DR

Carpentras : la 15e édition des Noëls insolites démarre demain



La 15^e édition des Noëls insolites, le festival de rue de Carpentras qui accueille chaque année plus de 100 000 visiteurs, se déroulera du samedi 10 décembre au 31 décembre.

Cette année, la patinoire sera présente deux semaines au lieu de trois en raison de la hausse du coût de l'électricité, les organisateurs ayant souhaité rester sur une glace naturelle plutôt que sur du tout plastique. Les visiteurs pourront découvrir place d'Inguibert, en remplacement du jardin des neiges, deux simulateurs de ski pour garder l'esprit « station de sports d'hiver », ainsi qu'une « boule à neige » dans laquelle il est possible d'entrer.

[L'intégralité du programme Noëls insolites est à retrouver ici.](#)

L'évènement phare de cette 15^e édition est le spectacle « Le lustre musical », réalisé par la compagnie Transe express, avec la complicité des compagnies Aérosculture et Caramantran. Dans un cirque à ciel ouvert, ce spectacle de voltige et d'acrobatie s'annonce comme le plus grand spectacle en plein air du Vaucluse. L'évènement aura lieu le samedi 17 décembre à 17h30, place Aristide Briand.

15^e édition des Noëls insolites du 10 au 31 décembre à Carpentras.

Ecrit par le 5 juillet 2026

« *Le lustre musical* » samedi 17 décembre à 17h30, place Aristide Briand, Carpentras.

J.R.

Prix de l'Union européenne des femmes innovatrices pour la néo-vaclusienne Ninna Granucci

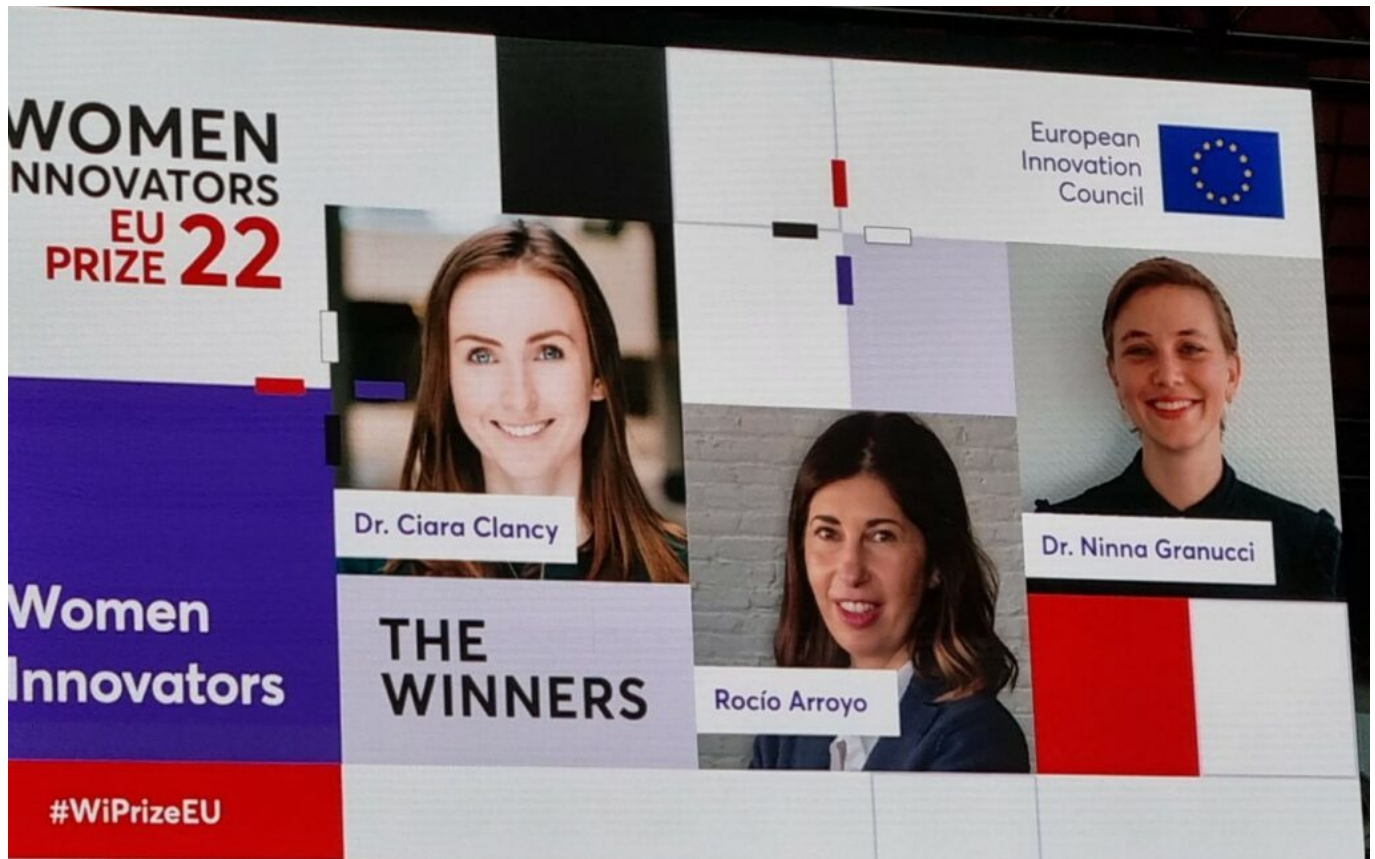


[Ninna Granucci](#), cofondatrice et présidente de [Green Spot Technologies](#), vient de se voir décerner le prix européen '[Women innovators of 2022](#)'. Attribué par le Conseil européen de l'innovation (CEI), ce prix doté de 100 000€ par lauréates a aussi été octroyé à l'espagnole Rocío Arroyo et l'irlandaise Ciara Clancy.

« Je suis très reconnaissante au Conseil européen de l'innovation ainsi qu'à l'EISMA (l'agence exécutive

Ecrit par le 5 juillet 2026

du Conseil européen de l'innovation auprès des PME) et au jury pour cette reconnaissance de mon travail et de l'impact de Green Spot Technologies », a précisé Ninna Granucci suite à la remise de son prix.



© DR

Implantée en France depuis 2018, Green Spot Technologies est une société agroalimentaire engagée dans la lutte contre le gaspillage alimentaire. Née en Nouvelle-Zélande à l'initiative de Ninna Granucci, [la startup a choisi Carpentras pour développer son volet industriel](#).

Accompagnée par [Vaucluse Provence Attractivité](#), Green Spot Technologies s'est implanté tout récemment dans un bâtiment de 1 600m² situé au Marché gare pour une production attendue pour le début de l'année 2023.

La jeune société a également été retenue dans le cadre de l'appel à projet 'Première usine' doté de 2,3 milliards d'euros afin de soutenir les start-up industrielles françaises. Green Spot Technologies figure ainsi parmi les 3 entreprises de Provence-Alpes-Côte d'Azur à avoir été retenue pour le premier appel à projet 2022-2026.

« Nous honorons des femmes entrepreneurs qui sont à l'origine d'innovations révolutionnaires. »

Ecrit par le 5 juillet 2026

Mariya Gabriel, Commissaire européenne à l'innovation, la recherche, la culture, l'éducation et la jeunesse

Dans le même temps, afin de célébrer l'[Année européenne de la jeunesse](#), 3 autres 'innovatrices montantes' âgées de moins de 35 ans ont aussi été mises à l'honneur par le CEI : la bulgare Iva Gumnishka, l'irlandaise Niamh Donnelly et la portugaise Mehak Mumtaz. A ce titre, elles ont reçu 50 000€ chacune de la part du Conseil européen de l'innovation.



Les six lauréates du Prix de l'Union européenne des femmes innovatrices 2022 dont Ninna Granucci, en robe verte au centre. © DR

« Nous honorons 6 femmes entrepreneurs qui sont à l'origine d'innovations révolutionnaires, explique, Mariya Gabriel, Commissaire européenne à l'innovation, la recherche, la culture, l'éducation et la jeunesse, qui a remis les prix lors de cette édition 2022. Six femmes entrepreneurs qui connaissent la réussite et ont mis leurs innovations sur le marché ; 6 femmes entrepreneurs talentueuses qui inspireront

Ecrit par le 5 juillet 2026

nos jeunes et les lauréats de demain. »

[Lire également : “La startup agroalimentaire Green Spot Technologies s’implante à Carpentras”](#)

Métropole Aix-Marseille Provence capitale européenne de l’innovation

Par ailleurs, le CEI a aussi dévoilé les lauréats de la 8^e édition du prix de la [capitale européenne de l’innovation](#). C’est la Métropole Aix-Marseille Provence qui remporte ce titre 2022 ainsi qu’une récompense de 1M€. Le prix de la ‘ville européenne montante de l’innovation’ a été décerné à Haarlem aux Pays-Bas.

Les prix décernés récompensent les efforts à long terme que déploient les villes pour créer un environnement propice à l’innovation. Les finalistes du prix de la capitale européenne de l’innovation étaient Espoo (Finlande) et Valence (Espagne), tandis que Mayence (Allemagne) était deuxième et Aveiro (Portugal) troisième du classement pour le prix de la ville européenne montante de l’innovation.

« Les villes finalistes du prix iCapital jouent un rôle d’accélérateur dans la mise en place d’écosystèmes d’innovation florissants dans toute l’Europe, insiste Mariya Gabriel. Je suis impressionnée de voir à quel point les villes sont des lieux d’expérimentation pour l’innovation, testant divers types d’approches, de services et de produits en vue de rendre le monde urbain de demain meilleur, plus durable et plus numérique. »

La CoVe accueille des collégiens dans le cadre de leur stage d’observation

Ecrit par le 5 juillet 2026



La difficulté de trouver un lieu de stage, notamment pour les élèves vivant dans des familles en difficulté et ne disposant pas d'un réseau social à activer dans ce cadre, est un constat partagé par la CoVe et ses partenaires, l'Etat, l'Education nationale et la ville de Carpentras. De ce constat est né le projet d'un accueil collectif de stagiaires à la CoVe.

Un des stages scolaires pour lequel la CoVe est le plus sollicitée est celui de 3^e dans le cadre du stage d'observation obligatoire à accomplir pour le cursus pédagogique. Si pour bon nombre d'élèves trouver un lieu de stage ne pose pas de problème, pour d'autres la recherche d'une entreprise d'accueil est plus compliquée et relève parfois du parcours du combattant.

Le projet mis en place par la CoVe cible trois collèges de la cité éducative de Carpentras : Raspail, Daudet et Fabre. Les établissements scolaires sont chargés de repérer les élèves en difficulté dans leur recherche de stage et de constituer les groupes. Comme pour tout stage, des conventions sont signées par la CoVe avec les collèges concernés.

3 sessions d'accueil collectif

Trois sessions ont été définies pour cette première expérimentation d'accueil collectif de stagiaires :

Ecrit par le 5 juillet 2026

- du 28 novembre au 4 décembre 2022 pour les élèves du collège Raspail.
- du 12 au 18 décembre 2022 pour les élèves du collège Daudet.
- du 23 au 29 janvier 2023 pour les élèves du collège Fabre.

Pour chaque période de stage, la CoVe accueillera deux groupes de quatre élèves maximum, soit au total une offre de stage collectif pour 24 élèves. La semaine de stage consistera en un parcours de découverte dans différents services de la CoVe à raison d'un demi-journée dans chaque service.

Au sein de chaque groupe sera désigné sur la base du volontariat un élève « reporter » pour réaliser des photos de leur parcours de découverte des métiers. Des éléments qu'ils partageront pour le rapport de stage qu'ils pourront travailler lors de la dernière demi-journée à la CoVe.



À leur arrivée, les stagiaires se voient remettre un livret d'accompagnement© la CoVe

J.R.

La startup agroalimentaire Green Spot Technologies s'implante à Carpentras



[Green Spot Technologies](#) est une société agroalimentaire engagée dans la lutte contre le gaspillage alimentaire. Née en Nouvelle-Zélande à l'initiative de [Ninna Granucci](#), la startup a choisi Carpentras pour développer son volet industriel.

À l'issue de ses études en biotechnologie qu'elle a effectué au Brésil, [Ninna Granucci](#) se voit obtenir une opportunité dans un laboratoire de métabolomique et de microbiologie industrielle en Nouvelle-Zélande, où elle propose de travailler sur la résolution des déchets via la fermentation. De là naît Green Spot Technologies, qui s'est installé en France en 2018, deux ans après sa création.

La startup est engagée dans la lutte contre le gaspillage alimentaire. Ainsi, elle transforme les coproduits d'origine végétale en une poudre riche en nutriments.

Une société qui répond aux problèmes mondiaux

Ecrit par le 5 juillet 2026

1.3 milliard de tonnes de nourriture sont gaspillées dans le monde chaque année. D'ici 2050, l'ONU estime que la population mondiale aura augmenté de 16%, la production alimentaire devra elle aussi augmenter, et donc le taux de gaspillage sera inévitablement en hausse. C'est dans une dynamique de réduire ce gaspillage et d'éviter les problèmes qui y sont liés, tels que son coût annuel et les émissions de gaz à effet de serre qu'il engendre, qu'agit Green Spot Technologies.

En réalité, 32% des déchets quotidiens sont encore consommables, comme les pelures de fruits et légumes, les drêches de brasserie, ou encore le marc des jus et du vin. La startup néo-zélandaise s'engage donc à collecter ces végétaux non utilisés auprès des industriels, puis vient l'étape de fermentation avant d'obtenir le produit fini. Ainsi, Green Spot Technologies participe à l'économie circulaire tout en proposant des produits composés d'ingrédients 100% naturels.

L'entreprise s'installe en Vaucluse

Après s'être exportée en France en 2018, Green Spot Technologies continue de s'agrandir et choisit de poser ses valises en Vaucluse. Accompagnée par [Vaucluse Provence Attractivité](#), la startup va s'installer à Carpentras pour développer son volet industriel.

Ce choix géographique s'est dessiné autour de plusieurs arguments : la disponibilité de coproduits intéressants, la présence d'acteurs d'intérêt pour l'entreprise tels que le Centre régional d'innovation et de transfert de technologie (CRITT), le Centre technique agroalimentaire (CTCPA), l'Institut national de la recherche agronomique (INRAE), ou encore l'Ecole Supérieure de Commerce des Entrepreneurs de la Naturalité (Isema). Le fait que la Région Sud met un point d'honneur à soutenir les initiatives autour de la naturalité a également été un argument phare.

Green Spot Technologies sera donc installée dans un bâtiment de 1600m² au Marché Gare de Carpentras. La production débutera au début de l'année 2023. Une dizaine recrutements et de transferts ont déjà été faits. L'entreprise recherche toujours un technicien de bioproduction agroalimentaire. Pour plus d'informations sur cette offre d'emploi, [cliquez ici](#).

Lauréate de l'appel à projet 'Première usine'

L'appel à projet 'Première usine' a pour objectif de soutenir le développement de start-ups et de petites et moyennes entreprises innovantes dans le milieu industriel. 100 entreprises ont candidaté au premier appel à projet, qui est doté d'une enveloppe de 550 millions d'euros sur la période 2022-2026. Parmi ces 100 entreprises, 18 ont été retenues.

Ces 18 projets représentent 467 millions d'euros d'investissements cumulés. Parmi les entreprises lauréates, dans la catégorie 'Industrie agroalimentaire' se trouve Green Spot Technologies pour son projet 'GST demo'.

Ecrit par le 5 juillet 2026

Portrait de Cédric Rouire, chef d'entreprise avignonnais, fondateur d'Edissyum, société de dématérialisation de documents



C'est à 34 ans que Cédric Rouire plonge dans l'univers de l'entrepreneuriat avec, tout de suite, une idée en tête : embaucher. Mais pas seulement, car le futur dirigeant veut voir plus grand. L'ambition ? Faire de la Tech là où il n'y a que de l'agroalimentaire. Pourquoi cette idée

Ecrit par le 5 juillet 2026

farfelue ? Juste parce que depuis tout petit il est amoureux du Vaucluse. Une histoire de fidélité aussi. Ses parents sont pontétiens, il est Avignonnais et veut travailler à Carpentras. Voilà, tout est dit ? Non.

Soulever des montagnes

Il lui faudra soulever des montagnes, une bonne dose d'abnégation et de pugnacité pour faire d'une terre en jachère, un beau champ de blé, propre à nourrir le tissu économique local. Il explique sans fard, comment il a procédé. Et l'histoire de cet ingénieur des mines n'est pas banale.

Comment tout a commencé

C'est ainsi que Cédric Rouire, ingénieur des Mines, fonde en 2009, [Edissyum](#), une société spécialisée dans la dématérialisation de documents. Au programme durant ces 13 ans d'activités ? Des produits, des offres et des conseils pour gagner en productivité en gestion documentaire. Ça commence par la dématérialisation, la qualification et l'indexation des documents d'entreprise en passant par la gestion, la circulation de l'information et les réponses à y apporter.

Les clients d'Edissyum ?

Le secteur public avec les collectivités territoriales -mairies, Département, communautés de communes, administrations ; et le secteur privé comme l'assurance, l'industrie, les bâtiments et les métiers de la santé. A la manœuvre ? Le diagnostic de la demande, des process cousu mains agrémentés d'un peu d'intelligence artificielle, de numérisation automatisée, et la gestion des documents d'entreprise entrants, sortants et circulants. A 47 ans, 13 ans après avoir fait ses premiers pas de chef d'entreprise, Cédric Rouire déroule son expérience.

Quel parcours ?

«Je travaillais, en tant que directeur de projet grands comptes, dans une société américaine spécialisée dans l'édition de logiciels. Je voyageais beaucoup, en Europe, et je ne me retrouvais plus dans une société qui avait peu de valeurs humaines, très focalisée sur la rentabilité et la rentabilité. Au bout de 10 années, à 34 ans, je décidais de créer et de géolocaliser mon activité là où je vivais, à Carpentras. Je tournais le dos à un salaire plus que très confortable et à une très belle carrière en perspective... A condition de rentrer dans le moule.»

Ecrit par le 5 juillet 2026



Ecrit par le 5 juillet 2026

Cédrid Rouire, version expert en BTP, lors de la construction des bureaux

Le revers de la médaille ?

«Je voyageais beaucoup. J'avais un semblant de vie sociale à Paris, Madrid, Milan mais je n'en n'avais pas là où je vivais. Et puis à un moment je n'avais plus de valeurs. J'étais rincé par la politique de l'entreprise que je trouvais dénuée de sens, notamment vis-à-vis des clients car nous n'étions plus du tout orientés vers eux. Nous ne pensions qu'à l'argent généré. Je ne me retrouvais plus là-dedans. Ça ne rimait plus à rien.»

Le déclic ?

«Il a eu lieu lorsque la société américaine a décidé de fermer les bureaux d'Aix-en-Provence où nous étions établis. La représentation commerciale était située à Paris. Du point de vue des américains, Aix-en-Provence n'existait pas sur la carte du monde. Il n'existait que Paris. La France c'est Paris. C'est là que j'ai dit non. Ce jour-là j'ai pris mon destin en main et j'ai décidé de travailler là où je vivais. Aujourd'hui ça pourrait paraître être un concept naturel mais pour moi, ça ne l'était pas. Je n'avais pas particulièrement de dispositions ni pour entreprendre ni pour manager. Ce sont les circonstances qui m'y ont amené. Si elles avaient été différentes, je me serais laissé porter par le confort du salariat, mais la fermeture les bureaux pour migrer sur Paris, ça, je ne pouvais l'envisager.»

Je me suis formé moi-même

«Je ne peux pas dire que j'étais particulièrement outillé lorsque j'ai créé la société. Je sortais d'une grande société américaine où je gérais les grands comptes des entreprises du Cac 40 comme Elf, Total, Gaz de France, Banque de France, EDF... Lorsque je m'adressais à eux, mon discours allait dans le sens de leurs stratégies, c'est-à-dire une vision large du monde, avec des solutions informatiques atteignant parfois plusieurs millions d'euros, alors que ma future clientèle était celle de PME (petites et moyennes entreprises) et donc d'une réalité très proche du terrain.»

Un an pour se mettre à la bonne échelle

«Pour vendre, il me fallait adapter à la fois l'offre, le discours et le marketing. Ça a pris du temps, une bonne année. Pour cela, je me suis fait accompagner par un consultant. Ensemble, nous avons repositionné l'offre commerciale. Il fallait passer d'une approche grande société, grands comptes disposant de confortables budgets et de projets d'envergure de plusieurs millions d'euros à des solutions adaptées à des collectivités territoriales et à de petites entreprises où l'enveloppe et les discours ne sont plus les mêmes. En clair ? J'allais vendre des solutions informatiques à des décideurs qui seraient aussi les utilisateurs et qui me paieraient en direct pour cela. Là, c'était le grand écart et une logique imparable : le territoire offre le potentiel financier qu'il peut et qui est différent selon chaque département, région, pays.»

Comme faire de l'idée au succès ?

«Il n'y a jamais eu de financement externe ni pour créer ni pour développer la société. Nous ne fonctionnons qu'en fonds propres, hormis pour l'achat des bureaux que je souhaitais spacieux. J'ai démarré la société avec 5 000€. Au départ j'ai réussi à trouver des clients à Marseille et Lyon où de grandes sociétés se trouvaient être réceptives à mes offres. Cela permettait d'amorcer le chiffre

Ecrit par le 5 juillet 2026

d'affaires. Parallèlement, je souhaitais être entouré pour ne pas m'isoler dans ma solitude. C'est là que j'ai pris le risque d'embaucher. Je pouvais le faire parce que j'avais confiance en l'offre. Egalement je disposais de réseaux qui m'ont beaucoup aidé, notamment grâce au [Rile](#) de Carpentras (pépinière d'entrepreneurs). Il y a eu des accompagnements marketing, l'adaptation et l'approche de nouvelles cibles. Le Rile m'a notamment aidé dans le maillage cohérent des réseaux -Avignon Delta Numérique (qui n'existe plus), la French Tech, Made in soft, le CIP (Cercle des informaticiens de Provence), et, actuellement, FFI (Forces française de l'industrie), pour construire et nourrir ma structure. Il est important de pouvoir partager avec ses homologues, sans être trop dans un format business mais avec lesquels l'on peut dégager des synergies.»

Nos métiers ?

«Nous sommes organisés en deux métiers, d'une part l'acquisition de documents : numérisation, extraction, reconnaissance de documents, intelligence dans la capture de documents ce que nous appelons communément la LAD : lecture automatique de documents. Notre 2^e métier ? La gestion de documents. Les deux étant liés l'un nourrissant l'autre. Au cœur de cette activité ? L'intervention de plus en plus prégnante de l'intelligence artificielle. Aujourd'hui ? Des ministères, de grandes sociétés commencent à s'intéresser à notre offre. Notre chiffre d'affaires ? Cette année, à 20 salariés, nous approchons le million d'euros.»

Ecrit par le 5 juillet 2026



Soirée pizza et jeux

Réussites, échecs, comment garde-t-on le cap ?

«Le quotidien des chefs d'entreprise c'est énormément de travail. Ça commence aussi par une gestion très prudente pour un développement de l'entreprise en bon père de famille. La culture et le développement de valeurs ont été importants car je ne voulais pas reproduire le schéma que j'avais connu à mes débuts dans la grande entreprise américaine. Donc l'état d'esprit s'est révélé fondamental et c'est en cela que le recrutement a été crucial car s'il fallait trouver la bonne compétence, il fallait aussi trouver le bon état d'esprit.»

Fidéliser ses salariés

«Ça se traduit aujourd'hui par 20 personnes et zéro départ en 15 ans. C'est assez exceptionnel dans nos métiers où, en informatique, ces compétences sont extrêmement demandées et créent un énorme turn-over assorti d'une toute aussi grande difficulté à recruter. Ça prouve aussi que nous ne sommes pas trompés dans le recrutement. Pourtant je n'offre pas les conditions salariales les plus avantageuses mais

Ecrit par le 5 juillet 2026

en revanche un beau cadre vie au travail au cœur d'un parc très verdoyant et de somptueux locaux -300m2- disposés à la mode start up dont la moitié est dévolue aux loisirs et à la détente : baby-foot, salle de repos et de fitness, ping-pong... On passe du temps au travail et je voulais que les gens s'y sentent bien. Et puis je suis vraiment contre le télétravail. Pour moi, lorsqu'on vient travailler le matin, on se retrouve, on se parle, on se voit, on partage beaucoup de choses, un repas, des jeux, de la convivialité. Ces moments sont importants dans la vie d'une société.»

Ce qui me satisfait le plus ?

«Ce qui me rend le plus fier ? Constater l'épanouissement de mes collaborateurs dont ceux que j'ai recruté à peine diplômés de leur école. Je vois ce qu'ils sont devenus, leur posture, leur confiance en eux, l'envergure qu'ils ont pris, leur épanouissement. Et puis je me rends compte que l'entreprise fait vivre des familles, que celles-ci participent au projet de vie de la ville et le département. C'est un vrai pari d'être une entreprise de la tech dans un tissu plutôt agroalimentaire.»

La géographie de la pertinence

«Le confort d'entreprendre aurait été plus pertinent à Aix-en-Provence ou à Montpellier pour une entreprise comme la mienne. On serait peut-être 30 personnes de plus pour 2M€ de chiffre d'affaires. C'est même une certitude. Mais je voulais réussir là où les talents, en général, ne restent pas. Je suis Avignonnais et mes parents Pontétiens, il était hors de question que je quitte le lieu où j'avais grandi. Je voulais y installer ma famille, y voir grandir mes enfants, garder un lien fort avec mes parents, ma famille. Même si cela représentait des difficultés.»

Les plus gros coups durs ?

«Lorsque les décideurs ne vous font pas confiance et préfèrent travailler avec des sociétés qui ne sont ni locales ni en lien avec le territoire, pour des raisons que vous ignorez et que l'on ne vous explique pas. C'est assez paradoxal car mes premiers clients étaient partout en France, très loin du Vaucluse, avant que je ne puisse toucher au département dans lequel je vivais. J'ai mis plus de 5 ans avant de séduire les premières collectivités : Avignon, Grand Avignon, Carpentras, Orange. Maintenant ? L'entreprise continue son développement, forte d'une très bonne réputation et d'un bon chiffre d'affaires qui donne confiance aux clients.»

L'évolution d'Edissyum ?

«Elle colle à la réalité d'un dirigeant d'entreprise. C'est quels sont les niveaux de bons de commande, facturation, trésorerie et business, payer les salaires et quelles sont les prochaines étapes de développement de la société. Voici ce qui occupe 140% de mon temps. Pour être le capitaine il faut déléguer beaucoup de fonctions, ce que j'ai fait. Les plus anciens salariés sont devenus cadres. Je leur ai confié beaucoup de fonctions comme le commercial, le marketing, la direction de projets. Je reste sans doute un peu trop sur la partie R&D (Recherche et développement). L'entreprise se développe aussi beaucoup via des partenariats avec des éditeurs spécialistes des collectivités qui distribuent nos produits et sont devenus de bons leviers.»

La qualité de services

«La qualité de services reste le 1er vecteur auquel je reste attaché c'est la culture de l'opérationnel.

Ecrit par le 5 juillet 2026

Nous sommes très axés sur l'accompagnement puisque géographiquement nous sommes proches de nos clients. Ce sont eux qui nous recommandent et c'est ainsi que nous entretenons et développons notre réseau. Nous sommes peu visibles et même un peu cachés, pour autant notre développement se fait via nos partenaires. C'est ce qui nous fait gagner des projets.»

Ce qui est important pour moi ?

La pérennité de l'entreprise. Et elle ne sera possible qu'au regard de la satisfaction clients. A moi de consolider les fondations et de ne jamais déroger à la qualité des produits, des services et de l'accompagnement. Nous sommes sur une croissance à deux chiffres très linéaire, solide, sans emprunts ni dettes, nos clients sont fidèles, nous renouvelant leur confiance. C'est ainsi que s'est construite l'entreprise : vente de produits, abonnements, maintenance. 200 clients nous font confiance, ils sont à l'origine de tout.»

Penser l'entreprise de demain ?

«Les décisions les plus importantes ? Je les prends en faisant du trail, en parcourant de longues distances. Evidemment je parle de ma stratégie et de pistes de développement avec des proches. Mais les décisions sont prises lors de gros efforts physiques. Il y a ce double effet d'être à fois focalisé sur le sujet et en même temps de s'en éloigner par l'effort qui vous fait dire : je suis sur le bon chemin. C'est mon yoga.»

Si je n'avais été ni informaticien ni chef d'entreprise ?

«Je suis très manuel. Si je n'avais pas été chef d'entreprise ni informaticien, j'aurais été maçon parce que j'aime créer de mes mains. Je bricole beaucoup, je sais à peu près tout faire. Je fais l'électricité et je sais réparer les voitures. C'est marrant parce que je fais un métier plutôt intellectuel.»

Cédric Rouire. Fondateur et dirigeant d'**Edissyum**. 98, avenue Pierre Sémard à Carpentras.

Ecrit par le 5 juillet 2026



L'équipe lors d'une compétition de karting