Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 18 décembre 2025

# Magnus Global Business School, c’est le nouveau nom du campus de la CCI du Pays d’Arles

**Magnus, Global Business School, c’est le nouveau nom du campus de la Chambre de commerce et d’industrie du Pays d’Arles. Une référence historique à Charlemagne, considéré comme le fondateur de l’Ecole publique en Europe et figure universelle de la transmission du savoir. Magnus qui signifie grand, comme l’ambition d’un territoire pour ses habitants, ses professionnels et entreprises.**

«Chaque année, près de 85% des bacheliers arlésiens quittent la ville pour suivre leurs études, souvent loin, souvent à un coût élevé et nombreux sont ceux qui ne reviennent que bien plus tard,» relate un responsable de la CCI d’Arles.

**Poursuivre ses études sur place**

«En créant ce campus, la CCI du Pays d’Arles a voulu développer une alternative locale, accessible, tout en offrant aux entreprises du territoire des profils qualifiés et opérationnels qui sauront s’insérer rapidement. Le lieu est donc conçu comme un levier de développement local : créer une offre de formations supérieures reconnues, professionnalisantes, avec un haut niveau d’exigence et surtout en

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839
Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Ecrit par le 18 décembre 2025

lien direct avec les besoins du tissu économique du pays d’Arles.»

Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 18 décembre 2025

Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 18 décembre 2025

**Copyright CCI D'Arles Communication**

**Un bâtiment moderne 100 % financé par la CCI**
Implanté boulevard Marcellin Berthelot, face au lycée Pasquet, le campus Magnus s'étend sur 500 m² de locaux neufs. Le bâtiment, répondant aux dernières normes d'accessibilité, de sécurité et de performance énergétique, a été entièrement financé par la CCI pour un montant de 1,3M€. Les étudiants évolueront dans un environnement confortable, connecté et professionnel.

**Trois formations d'excellence dès la rentrée 2025**
Magnus accueillera, dès septembre 2025, trois parcours diplômants portés par deux grands réseaux nationaux : EGC Business School (22 campus en France). Un Bachelor visé par l'État (bac+3) et reconnu par la CEFDG en commerce, marketing et gestion. Porté par un réseau national de 22 campus, il est reconnu pour sa pédagogie de terrain, son ouverture internationale et son lien fort avec les entreprises. Accessible post bac. Rentrée : 1er septembre. 5 800€ pour la 1re année (initial) – 2e et 3e années en alternance.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 18 décembre 2025

Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 18 décembre 2025

**Copyright CCI d'Arles Communication**

**Negoventis – Le réseau formation des CCI**
Deux titres professionnels reconnus par l'État (bac+2), accessibles 100 % en alternance, sans frais de scolarité pour les apprenants : **GUC –** Gestionnaire d'Unité Commerciale. Rentrée : 8 octobre. AMLHR – Assistant(e) Manager Loisirs, Hébergement, Restauration. Rentrée : 8 octobre. Ces deux formations du réseau Négoventis s'adressent aux jeunes post-bac, aux adultes en reconversion, aux demandeurs d'emploi… et sont également accessibles par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

**Une insertion professionnelle facilitée**
Le campus Magnus s'appuie sur un réseau actif d'entreprises locales partenaires qui accueillent les étudiants en alternance et participent à leur insertion professionnelle dès la formation. En ce moment trois entreprises recrutent et proposent des offres de stage en développement commercial et management, pour un démarrage dès la fin de l'été.

**Il reste des places pour la rentrée 2025**
Inscriptions possibles à l'EGC jusqu'au 15 septembre 2025. Inscriptions possibles à Negoventis jusqu'à fin novembre 2025

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 18 décembre 2025

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 18 décembre 2025

**Copyright CCI d'Arles Communication**

---

# Philippe Taboulet, un expert-comptable à la manœuvre pour Cédants et repreneurs d'affaires (CRA)

**Philippe Taboulet, ancien expert-comptable, œuvre pour Cédants et repreneurs d'affaires**

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 18 décembre 2025

**(CRA). L'association encadre, conseille, mettant en relation les cédants de PME et ceux qui sont intéressés et susceptibles de reprendre leur entreprise, chaque partie étant accompagnée dans sa démarche. La grande surprise ? Le CRA ne perçoit ni honoraires ni commissions sur les transmissions réalisées directement ou indirectement par son intermédiaire. Bienvenue dans l'expérience du repreneuriat.**

**Un réseau national**
Il s'agit d'un réseau national de 240 professionnels qui accompagne les chefs d'entreprise dans plus de 800 cessions annuelles. Les membres du CRA sont des experts en transmission d'entreprise, tels qu'avocats, notaires, experts-comptables, banquiers, chefs d'entreprise et consultants.

**Un accompagnement protéiforme et personnalisé**
Les chefs d'entreprise bénéficient d'un accompagnement personnalisé, depuis la phase de diagnostic jusqu'à la cession ou la reprise. Tout au long du projet, les membres du CRA apportent leur expertise dans différents domaines : valorisation de l'entreprise, négociation des termes de la transaction, rédaction des contrats ou encore le financement de l'opération.

**Des événements pour se rencontrer**
Le CRA organise également des événements de mise en relation entre les cédants et les repreneurs potentiels, tels que des forums de la transmission d'entreprise. Ces événements permettent aux chefs d'entreprise de rencontrer des professionnels de la transmission d'entreprise, d'échanger sur leur projet et de découvrir des opportunités de cession ou de reprise d'entreprise.

**A y regarder de plus près**
Pour adhérer au CRA et pouvoir bénéficier de l'ensemble des services que l'on soit cédant ou repreneur, il est nécessaire de se prêter à un entretien préalable d'environ une heure avec un délégué, afin de s'assurer de la maturité et de l'adéquation de son projet avec les possibilités d'intervention du CRA.

DR

**Le CRA**
Plus de 240 délégués sont ainsi répartis sur plus de 70 délégations couvrant l'essentiel des bassins d'emplois de la France métropolitaine. Ce sont des bénévoles, anciens patrons d'affaires ou dirigeants salariés, anciens professionnels de la transmission, banquiers ou experts comptables.

**L'interview**
«L'association s'est constituée il y a un peu plus de 35 ans et est très souvent accueillie par les Chambres de commerce, comme ici à Avignon, et, bien sûr, à Arles, entame Philippe Taboulet, ancien expert-comptable et délégué CRA. Notre délégation est ancrée sur le Vaucluse, le nord Bouches-du-Rhône et une partie du Gard. Étant structure associative, nous n'avons pas de vocation lucrative. Nous sommes d'anciens experts comptables, avocats, notaires, banquier, pour certains anciens chefs d'entreprise qui, parfois, ont acheté avec le CRA une Pme (petite et moyenne entreprise) qu'ils vendent 10 ans après, par notre intermédiaire.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 18 décembre 2025

**Ce que nous ne faisons pas ?**
«Nous ne faisons pas de fonds de commerce, ni d'immobilier. Nous ne travaillons que sur la Pme, comprenant de 5 à 40 salariés, ce qui est un petit échelon au niveau des territoires, pour lesquels les vendeurs sont souvent vieillissant, ils ont entre 55-65 ans. Ils ne savent pas très bien comment faire, nourrissent peut-être des illusions sur la valeur de leur entreprise, n'osent pas trop en parler à leur conjoint, à leurs banques, à leur expert-comptable.»

**En face ?**
«Nous avons deux types distincts de repreneurs : des entreprises d'ici ou d'ailleurs qui veulent faire de la croissance externe, en conjuguant volume et complémentarité d'activités et puis la seconde catégorie, plus originale, constituée de cadres supérieurs de 50 ans, managers de grands groupes, tels que Total, Unilever, à qui l'on propose un plan de sortie assorti d'une prime non imposable de 200, à 400 000€, voire plus. Ils ont des compétences sectorielles, métier, de l'expérience, un carnet d'adresses, du relationnel et s'interrogent sur la reprise d'une entreprise, dans un secteur géographique de prédilection – il y a un vrai mouvement entre Paris, la région parisienne et le Sud-. Ces cadres vont alors se renseigner sur les entreprises à vendre, les activités compatibles avec les leurs.»

**Parlons argent**
«Le niveau moyen de cession d'une entreprise tourne autour de 800 000€, si vous apportez entre 150 et 200 000€, vous allez voir votre banquier pour qu'il vous prête 600 000€ sur 7 ans. Il vous faudra, alors, dégager la capacité de financement pour monter puis développer le business, puis le revendre. Rien de compliqué si vous êtes dans votre domaine de compétence.»

DR

**De son côté**
«De son côté, le CRA entre alors en course, faisant son 'Mercato' (marché de transferts) assorti de sa politique d'achat. Son objectif ? Trouver la bonne personne en face de demandes hétéroclites en termes géographiques, sectoriels, de compétences et d'âge. Notre rôle ? Faire se rapprocher les gens. La difficulté ? Nous ne sommes pas les opérationnels de la transaction, je ne vais pas faire l'audit d'acquisition, je ne vais pas rédiger La lettre d'intention pour racheter l'entreprise. Nous sommes des accompagnateurs qui allons essayer de faire se rencontrer cédants et acheteurs, souvent au moyen d'ingénierie d'idées, pour que toutes les parties se disent que le deal est correct. On parle transparence, empathie, personnes qui doivent à un moment, échanger, se parler, puis transmettre le flambeau.»

**La difficulté 2023 ?**
«Les métiers se transforment et les affaires qui peuvent paraitre intéressantes et sont généreusement valorisées actuellement, n'existeront plus demain. Des exemples ? Les piscines sont actuellement et depuis des décennies une affaire florissante mais qu'en sera-t-il dans 7 ans ? De même pour les stations de lavage de voitures, même si l'eau se recycle. Qu'en sera-t-il pour les avions d'affaires ? Voyagerons-nous dans les mêmes conditions demain ? La question de la Responsabilité Sociale et Environnementale des entreprises (RSE), de l'énergie, de l'eau deviennent sujet d'interpellation, or, lorsque vous achetez une affaire, c'est le coup d'après que vous jouez : le coût de revente de l'entreprise.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839
Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 18 décembre 2025

**Etat d'esprit**
«La difficulté ? Le vendeur se dit que l'entreprise va perdurer comme cela a été le cas, par le passé, tandis que l'acheteur se penche sur une analyse de risque de plus en plus sophistiquée. Ces sujets sont tous nouveaux, et pourtant c'est ce qui sera au centre de la discussion.»

**Le plus important ?**
«La pérennité des affaires parce que c'est toute la question du partage des richesses. Il faut développer, alimenter, construire, attirer sur le territoire, et l'ingéniosité des jeunes est telle que tout est possible en termes de business et de renouveau. Les entreprises sur le Vaucluse ? Elles sont plutôt traditionnelles, avec beaucoup d'entreprises du bâtiment, de services, un peu d'industries spécialisées. Les banquiers –tétanisés- ne financent plus le secteur de l'hôtellerie et de la restauration. Pourquoi ? Parce qu'ils considèrent les affaires très fragiles.»

**Le pricing power**
«C'est la capacité d'une entreprise à répercuter sur les clients les augmentations de prix qu'elle subit. Un exemple ? La maison Hermès qui organise la pénurie de carrés et de pochettes pour vendre moins, mais à un prix que les clients ne discutent pas et qui achètent, quel que soit le prix. Moralité ? Il y a des niveaux de dépense que les gens ne regardent pas.»

DR

**Les cessions**
«Les entreprises que nous visons sont toutes pérennes pour plusieurs raisons : si elles se vendent c'est qu'elles ont intrinsèquement une valeur économique. Ceux qui les reprennent sont des professionnels du métier. Si le Covid a touché certains acteurs, ça n'est pas le cas de tous. Les laboratoires d'analyses biologiques ont engrangé des sommes colossales. Les ventes d'ordinateurs se sont envolées lors du télétravail. Il y a des facteurs qui portent ou plombent les business.»

**Les taux bancaires**
«L'autre difficulté de 2023 est la remontée des taux d'intérêt qui interpelle les business plan. Quand nous étions proches de zéro –en taux d'intérêt-, finalement l'affaire ne coûtait rien. Il n'y avait que le remboursement du capital. Désormais il y a plus d'intérêts, de capital à rembourser avec un banquier qui émet plusieurs conditions. Tout cela bouscule davantage les reprises de sociétés. Finalement notre rôle est de faire 'atterrir' les gens. Il ne faut pas faire preuve de naïveté sur la valeur de l'entreprise.»

**Success story**
«L'année dernière j'ai vendu une entreprise de chaudronnerie à un jeune couple d'ingénieurs. Le cédant avait dépassé la soixantaine, et la cédait, après l'avoir 'ouverte' 25 ans auparavant. Il fallait trouver un espace de discussion avec une ancienne et une nouvelle génération. A un moment, l'échelle de pratiques, de raisonnement, de modélisation n'a plus rien à voir avec ce que le chef d'entreprise a vécu.»

**Comment recruter ?**
«Je travaille sur un peu moins d'une dizaine de cessions et reprises d'entreprises par an. J'accompagne

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 18 décembre 2025

les personnes à leur demande entre 12 et 24 mois. Les personnes intéressées proviennent du site du CRA duquel nous recevons des mails tous les jours et de prescripteurs tels que des banquiers, des experts-comptables, des fédérations d'entreprises.»

**La différence entre le CRA et les cabinets de transmission d'entreprise ?**
«Le CRA prendra aux environs de 1 500 à 3 000€ d'adhésion annuelle pour un cédant et de 600€ à 1 000€ pour un repreneur. Nous ne sommes pas payés, juste défrayés pour les kilomètres parcourus. J'offre deux jours par semaine de mon temps et un suivi méticuleux des dossiers. Les cabinets spécialisés prendront, eux, un pourcentage du prix d'achat de l'entreprise. N'étant pas intéressés à un chiffre d'affaires, nous disons ce que nous pensons et voulons être justes dans nos affirmations. Nous disposons d'un site national ce qui nous permet de recruter beaucoup de cédants et repreneurs, sur la France entière, dont de nombreux parisiens attirés par le Sud. Faire appel à une association nationale est donc un atout. Quant aux entreprises d'importance elles sont traitées par des fonds financiers.»

**Les infos pratiques**
Philippe Taboulet. Délégation Arles & Avignon. 06 60 66 52 34
philippe.taboulet@cra-asso.org
cra.arles@cra-asso.org
CRA a des bureaux dans les Chambres de commerce et d'industrie d'Arles et Avignon.

---

# Une nouvelle gouvernance à la CCI de Vaucluse

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 18 décembre 2025

**Gilbert Marcelli, président de la Chambre de commerce et d'industrie de Vaucluse vient de nommer Sophie Gleizes au poste de directeur général et Tomas Redondo au poste de directeur exécutif.**

«La Chambre de Commerce et d'Industrie est la maison de l'entreprise, a relevé Gilbert Marcelli, président de la CCI 84. Notre institution consulaire doit arborer un visage agile, calqué sur calqué sur celui de ses ressortissants. Un mode de fonctionnement reposant sur des centres de profits et des services supports.

**Lire également : "La CCI de Vaucluse affiche ses ambitions jusqu'en 2026"**

Sophie Gleizes prend la succession de Michel Maridet qui a pris sa retraite en décembre dernier. Secrétaire général en 2002, puis directeur général depuis 2010 de la CCI de Vaucluse, Michel Maridet avait collaboré avec cinq présidents.

Sophie Gleizes a officié au ministère de l'Economie et des finances, de l'action et des comptes publics durant 20 ans avant d'intégrer la Direction régionale de l'Economie, de l'emploi, du travail et des solidarités Provence-Alpes-Côte d'Azur (DREETS Paca) où elle a été en charge de la tutelle consulaire des

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 18 décembre 2025

CCI.

Nommé directeur exécutif, Tomas Redondo opèrera sur les grands projets, les infrastructures, les territoires et la prospective. Ils constituent désormais l'exécutif à deux têtes.

**En savoir plus sur la CCI**
La Chambre de commerce et d'industrie est au service de 43 000 entreprises du département : tourisme, services, commerces, industries, de la création à la transmission, les accompagnant à chaque étape de leur croissance : développement commercial, financement, international, règlementation, sécurité, prévention des difficultés, formation des collaborateurs, stratégie d'entreprise et pilotage budgétaire systèmes d'information…

MH

Gilbert Marcelli Président de la CCI Vaucluse ; Sophie Gleizes Directrice générale et Thomas Redondo Directeur exécutif

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839
Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !