

Ecrit par le 17 avril 2026

Le Comptoir de Mathilde se rapproche des consommateurs avec ses kiosques



Le Comptoir de Mathilde, entreprise basée à Camaret-sur-Aigues, prend désormais la forme de kiosque où les consommateurs peuvent profiter d'un bar de dégustation, mais aussi de la vente en vrac de certains produits incontournables de la marque.

À la fin de l'année 2025, Le Comptoir de Mathilde a lancé ses kiosques, un nouveau concept de vente pour l'entreprise camarétoise qui souhaite renforcer son maillage territorial tout en se rapprochant de ses consommateurs. Ces kiosques se déclinent sous forme de franchises.

Un premier kiosque pilote s'est installé au sein du centre commercial Aix-La-Pioline à Aix-en-Provence en novembre dernier, deux autres devraient s'implanter à Saint-Brieuc en Bretagne, et à Laon dans les Hauts-de-France au cours de l'année 2026. « Cette approche est une réponse à la demande croissante de proximité et de rapidité de la part de nos clients », affirme [Philippe Kratz](#), directeur général du Comptoir

Ecrit par le 17 avril 2026

de Mathilde.

Un concept imaginé pour les lieux à fort trafic

Les kiosques, qui font entre 12 et 20 m², présenteront une partie de l'offre classique et incontournable que l'entreprise propose dans ces boutiques et sur son site internet, mais aussi de la vente en vrac ainsi qu'une offre de dégustation avec gourmandises et boissons.

Le concept a été étudié pour des lieux avec beaucoup de passage comme les centres commerciaux, les gares, les aéroports et bien d'autres. « Ce kiosque a l'avantage de proposer un modèle équilibré entre investissement et rentabilité : une petite surface de vente permet de maîtriser la pression de la charge locative tout en bénéficiant d'une visibilité et d'un flux plus importants », explique le directeur général.

Un nouveau concept pour booster le développement

Avec les formats kiosque, Le Comptoir de Mathilde vise à multiplier les points de contact avec ses clients. L'entreprise vauclusienne ambitionne d'en ouvrir cinq par an, avec pour objectif d'atteindre une soixantaine de kiosques dans les prochaines années.

En se rapprochant de ses consommateurs et en renforçant son maillage territorial, l'entreprise, qui compte 2 500 revendeurs et plus de 150 points de vente, entend poursuivre son développement tout en continuant à valoriser son savoir-faire artisanal et ses produits.

(Vidéo) Télévision : Ces patrons vauclusiens qui passent sur M6

Ecrit par le 17 avril 2026



Décidément, les patrons vauclusiens ont la côte à la télé. Après [Richard Fournier](#) du [Comptoir de Mathilde](#) passé dans 'Patron incognito' mercredi 19 novembre, c'est à [Vincent Chabbert](#) de [Tut Tut](#) de trouver écho dans Capital de M6 ce dimanche 30 novembre à 21h10 dans 'Folie fiscale : quand le travail ne paie plus, les solutions pour s'en sortir'.

Face à un pouvoir d'achat sous pression, de nombreux Français s'appuient sur des solutions simples et ingénieuses pour arrondir leurs fins de mois. À Nîmes, Line utilise l'application [Tut Tut](#) pour rentabiliser ses trajets quotidiens et gagner 200€ par mois. Derrière cette plateforme en plein essor, le parcours singulier de son fondateur, Vincent Chabbert, illustre une nouvelle manière d'innover au service du quotidien.

Ecrit par le 17 avril 2026



Line la nîmoise, utilisatrice de l'appli Tut Tut Copyright Capital de M6 novembre 2025

Line la nîmoise

Line, une nîmoise de 46 ans, travaille dans une usine automobile et élève seule deux enfants. Pour alléger un budget mis à mal par l'essence et les dépenses essentielles, elle a trouvé une parade simple : livrer un ou deux petits colis chaque jour sur son chemin du retour grâce à Tut Tut. Résultat : un gain d'environ 200€ mensuels, qui couvrent entièrement son carburant et permettent quelques petits extras familiaux. Une micro-activité souple, intégrée à sa routine, qui améliore très concrètement son quotidien.

Tut Tut, la livraison collaborative

Lancée en 2021, Tut Tut société avignonnaise, s'est imposée comme une plateforme de livraison courte distance entre particuliers. Le principe est simple : chacun peut transporter un colis sur son trajet, contre une petite rétribution du site. Le modèle séduit, notamment dans les villes moyennes où chaque euro compte. Aujourd'hui, l'application, qui offre une solution au casse-tête du dernier kilomètre, revendique plus d'un million de livraisons annuelles et une croissance soutenue, confirmant l'appétence des Français pour des solutions locales, rapides et accessibles.

Vincent Chabbert, l'entrepreneur autodidacte qui transforme l'ordinaire

À l'origine de Tut Tut, on trouve Vincent Chabbert, 34 ans, un autodidacte passé de plongeur à directeur des opérations dans l'hôtellerie avant de tout quitter pour lancer sa propre entreprise. Une idée simple : utiliser les trajets quotidiens pour livrer des colis, s'est muée en une société dynamique d'une cinquantaine de salariés, aujourd'hui prête à s'étendre à l'international. Un parcours atypique qui montre

Écrit par le 17 avril 2026

que l'innovation peut émerger d'un besoin du quotidien, observé au bon moment.

[\(Vidéo\) Dernier kilomètre, le million de livraisons atteint pour Tut Tut](#)

De l'audace et des histoires croisées

L'histoire croisée de Line et de Vincent Chabbert, le patron fondateur de Tut Tut illustre une tendance profonde : les Français ne renoncent pas face aux difficultés, ils inventent, ajustent, bricolent intelligemment. Ces initiatives ne remplacent pas un salaire, mais elles apportent souplesse, respiration et autonomie. Une preuve que la débrouille, loin d'être un pis-aller, peut devenir une force collective et une source d'opportunités, pour ceux qui, chaque jour, cherchent simplement à mieux vivre.

Les infos pratiques

Dimanche 30 novembre. 21h10. Emission M6. 'Folie fiscale : quand le travail ne paie plus, les solutions pour s'en sortir'.

Mireille Hurlin