

Ecrit par le 7 juillet 2026

Evénement : quelles places pour l'humain dans les entreprises d'aujourd'hui ?



Alors que les dernières crises que nous avons traversé ont accéléré la mutation des rapports dans l'entreprise, [le Centre de formation sophrologie et développement](#) basé à Avignon et [la Chambre de commerce et d'industrie de Vaucluse](#) organisent, le 16 juin prochain, une journée événement sur le thème 'Quelles places aujourd'hui pour l'humain dans l'entreprise ?'

« Cette journée a pour ambition d'apporter aux chefs d'entreprises et managers un temps de réflexion sur la place de l'humain dans l'entreprise », explique [Sylvie Bertrand](#) sophrologue praticienne et formatrice, également directrice du Centre de formation sophrologie et développement basé dans la zone d'Agroparc à Avignon.

« Les chefs d'entreprises et les managers sont aujourd'hui dans une posture difficile, poursuit celle qui exerce depuis près de 30 ans. Le travail n'est plus une valeur dominante, l'état de santé mentale des salariés s'est dégradé, l'implication des salariés est en recul, les recrutements sont dans, bien des domaines, difficiles. Ces questions, qui deviennent de vraies préoccupations pour les managers, sont aujourd'hui centrales pour les entreprises. »

Avis d'expert, témoignages d'entrepreneurs et ateliers pratiques

Ecrit par le 7 juillet 2026

C'est donc à ces problématiques que cette journée va tenter de répondre. Pour cela, l'évènement animé par notre confrère [Didier Bailleux](#) se déroulera en trois temps. Le premier est d'établir un constat sur le vécu des entreprises de la région, suivi du regard avisé du sociologue vauclusien [Jean Viard](#). Le deuxième temps permettra de partager des expériences au travers de témoignages d'acteurs locaux avec des entreprises comme [Petit Léon](#) à Avignon, [Juste Bio](#) à Carpentras, [Kookabarra](#) à Cavillon ainsi que [Madis Provence](#) à la Roque-d'Anthéron.



Le sociologue vauclusien Jean Viard interviendra longuement durant cette journée dédiée à la place de l'humain dans les entreprises d'aujourd'hui. © Facebook-Jean Viard

Enfin, un troisième temps sera dédié à la participation à des ateliers pratiques sur des thématiques directement en lien avec l'entreprise comme la communication ou l'écologie relationnelle, la gestion du stress et des émotions, 'Comment mobiliser et motiver ses équipes ?' avec un formateur d'athlètes de haut niveau qui fera une analogie avec le sport ou bien encore la créativité dans l'entreprise (voir également programme ci-dessous). Le but de ces ateliers étant aussi de proposer des solutions concrètes aux problématiques évoquées.

La journée s'achevant par un temps d'échange ainsi que l'évocation de la place de la sophrologie dans l'entreprise.

Ecrit par le 7 juillet 2026

La sophrologie met un pied dans le monde de l'entreprise

« Il y a une quinzaine d'année on ne mettait pas un pied dans l'entreprise », rappelle Sylvie Bertrand qui a l'origine intervenait davantage dans la formation aux métiers de sophrologue, la spécialisation ou le perfectionnement des sophrologues en activités.

« Aujourd'hui, une grande partie de mon activité concerne le monde de l'entreprise où j'interviens sur tout ce qui touche à la relation humaine, celle avec le public, les salariés, les managers... Tout ce qui tourne aussi autour de ces thèmes-là comme la cohésion d'équipe, la gestion des conflits, la communication interne... En fait, tout ce qui concerne l'humain dans l'entreprise. »

La crise du Covid a accéléré les prises de conscience

« Avec la succession des crises, le travail est en grande difficulté aujourd'hui, insiste la sophrologue qui intervient de plus en plus en milieu professionnel dans toute la France. D'abord, il y a eu le confinement. Un temps d'introspection où les gens ont beaucoup réfléchi au sens de leur vie. Les gens sont beaucoup plus anxieux qu'avant et avec le Covid, les demandes ne sont plus les mêmes qu'auparavant. Aujourd'hui les entrepreneurs voient leurs salariés leur dire 'maintenant je ne veux plus travailler le vendredi' et il trouve personne pour le remplacer. Il y a des angoisses supplémentaires, il y a de l'agressivité supplémentaire, il y a un stress qui est différent de celui d'avant. Il y a aussi tout ce qui est autour de l'accélération du temps. »

« L'ensemble des besoins fondamentaux a été ébranlé à la base. »

« On a failli mourir du Covid, puis on a failli manquer d'eau, d'électricité, de chauffage, de nourriture. Maintenant on va mourir de chaleur, d'une guerre atomique... Les besoins fondamentaux, tout ce qui était dans la pyramide de Maslow, ont été ébranlé à la base. A partir de là, tout notre système, le haut de la pyramide qui est le sens de ta vie, est revisité. »

Ecrit par le 7 juillet 2026



Ecrit par le 7 juillet 2026

Sylvie Bertrand, directrice du Centre de formation sophrologie et développement situé dans la zone d'Agroparc à Avignon.

Une vraie demande pour repositionner l'humain dans l'entreprise

« Il y a une véritable difficulté à gérer du personnel aujourd'hui, poursuit Sylvie Bertrand. Les entrepreneurs galèrent, se sentent démunis et sont prêt à accorder des tas de choses à leurs salariés. On sent qu'il y a une vraie demande de leur part pour repositionner l'humain dans l'entreprise. Que l'on ne soit pas que sur des chiffres, car ce que je vois tous les jours dans mon cabinet ce sont des gens en souffrances. »

« Je suis avec l'humain, dans l'échange et dans l'écoute. »

« C'est là que nous intervenons en leur faisant comprendre qu'ils ne sont pas des surhommes. Que plutôt de se prendre la tête la nuit, nous pouvons les aider. On leur dit 'vous ne pouvez pas tout faire'. 'Vous êtes déjà des supers gestionnaires mais il faut arrêter de se disperser'. On essaie alors de les sensibiliser sur leur propre efficacité et leur propre efficience en proposant des ateliers ou des journées de formation sur-mesure en fonction de leur besoin. C'est plus facile pour nous d'identifier ces besoins car nous arrivons avec un autre regard qui est complètement détaché de l'entreprise car nous n'y avons aucun intérêt particulier. Je suis avec l'humain, dans l'échange et dans l'écoute. Et c'est ensemble que l'on trouve des solutions en adaptant en permanence la méthode que l'on transmet. »

Powerpoint contre solutions concrètes

« Par contre, il ne s'agit pas de faire défiler un powerpoint toute la journée. Nos interventions fonctionnent autour de cas concrets. Je suis dans le pratico-pratique. Cela veut dire 'tu as mal ici', 'tu as la respiration qui s'accélère'. Et bien tu repars avec des exercices que l'on peut refaire. Tu es complètement autonome. Après, c'est de la pratique. Je transmets de la pratique. L'avantage c'est qu'il ne faut pas 3 ans pour obtenir des résultats. Rien qu'en 2 ou 3 interventions on peut déjà apporter des choses », précise celle qui dispose d'un [catalogue de formation pour les entreprises](#) adaptable aux besoins comme elle a pu le faire lors d'interventions pour des salariés de plateforme téléphonique, du personnel travaillant au sein de des centres pénitentiaires, des grands groupes mais aussi des PME ou de plus petites entreprises.

« Les gens en ont ras-le-bol de n'entendre parler que de stress. »

« Il n'y a pas que du stress, tempère cependant Sylvie Bertrand. Il y a aussi la psychologie positive qui fonctionne bien car les gens en ont ras-le-bol de n'entendre parler que de stress. Ces périodes peuvent

Ecrit par le 7 juillet 2026

aussi se traiter comme une opportunité de changement. Comment je peux transformer une situation en quelque chose de positif. C'est ça qui m'intéresse, c'est la transformation. Moi je suis dans le 'comment'. Comment on trouve des solutions. »

Le programme

- 8h30 - Accueil café
- 9h - Ouverture par [Gilbert Marcelli](#), président de [la CCI de Vaucluse](#) et [Sylvie Bertrand](#), directrice du CFSD, ainsi que [Sandra Guiliani](#) formatrice consultante
- 9h15 - Plénière : 'Les mutations sociales en cours et les incidences pour le monde de l'entreprise' par [Jean Viard](#), sociologue
- 10h30 - Partages d'expériences de chefs d'entreprises et de managers locaux :
 - o [Franck Bonfils](#), président de [Juste Bio](#) à Carpentras.
 - o [Jérémy Marcuccilli](#), PDG Fondateur de [Kookabarra](#) à Cavaillon.
 - o [Guillaume Lefevre](#), directeur de [Madis Provence](#) à la Roque-d'Anthéron
 - o [Myriam Dugnas](#), dirigeante de [Petit Léon](#) à Avignon
- 12h - Buffet déjeunatoire
- 14h - Ateliers pratiques animés par des sophrologues sur des thématiques concrètes en lien avec l'entreprise :
 - o La communication ou l'écologie relationnelle
 - o Gestion du stress et des émotions
 - o Comment mobiliser et motiver ses équipes ?
 - o La créativité dans l'entreprise
- 16h - Retour en plénière :
 - o Temps de questions/réponses
 - o La place de la sophrologie dans l'entreprise
- 17h - Fin des échanges

Informations et inscriptions

Vendredi 16 juin 2023. 8h30 à 17h. Nombre de places limitées : inscription obligatoire. Tarif : 60€ (repas et petit-déjeuner inclus). CCI de Vaucluse, 46 Cours Jean-Jaurès. Avignon. Inscriptions : <https://ypl.me/qIt>

Najim Barika : « A une époque digitale, nous sommes à fond dans l'humain. »

Ecrit par le 7 juillet 2026



« Si tu peux voir détruit l'ouvrage de ta vie, et sans dire un seul mot te mettre à rebâtir : tu seras un homme. » S'il y a bien une personne à qui ce poème de Rudyard Kipling pourrait être destiné c'est bien [Najim Barika](#). Il faut dire que depuis 20 ans, ce natif de la Cité des papes a multiplié les aventures professionnelles. N'hésitant pas à se remettre en cause alors qu'il était, chaque fois, en pleine réussite.

A l'orée des années 2000, c'est avec sa multiple casquette de chanteur, musicien, auteur et même producteur qu'il connaît le succès avec le groupe de rap avignonnais Talisman où figure également son frère [Akim](#). Avec en point d'orgue, le titre [Torrid amor](#) qui sera le tube de l'été de TF1 en 2001. Une période d'enregistrement en studio et de tournage des clips à travers le monde où, après la musique, Najim Barika commence aussi à se passionner pour l'image. En pleine lumière, l'envie de partir à la rencontre des gens est pourtant trop forte. Il décide alors de lâcher cet univers pour se consacrer pleinement à sa nouvelle passion : la photographie.

Ecrit par le 7 juillet 2026



© Hédi Barika

Là encore, le succès est au rendez-vous. Il devient notamment un photographe de mariage particulièrement demandé dans toute la France. Il croule sous les demandes et, de 2004 à 2018, il parcourt l'Hexagone quasiment tous les week-ends multipliant les shootings. Avec le temps, il étoffe ses équipes, fait de la vidéo, apprend à piloter un drone via le diplôme de la DGAC (Direction générale de l'aviation civile)... Le tout, toujours avec son sourire et sa bonne humeur communicative. Une boulimie de travail qui l'éloigne cependant de plus en plus des siens.

De quoi le motiver à tenter un énième tapis dans le poker de sa vie professionnelle. Fini les mariages et autres festivités : il arrête tout à nouveau pour se lancer pleinement dans la vidéo.

« Nous sommes avant tout des 'fabricants d'histoires'. »

2019 : naissance de Newcom au Thor

C'est comme cela qu'il crée en 2019 [New com](https://www.newcom.com), son agence de création de contenu audiovisuel basée au

Ecrit par le 7 juillet 2026

Thor. Sa cible : les entreprises et les institutionnels tout particulièrement.

Newcom c'est ainsi des films corporate, publicitaires, du reportage, des documentaires, des courts-métrages, des web-séries mais c'est aussi les réseaux sociaux, des podcasts, de l'événementiel, du conseil, des visites virtuelles 3D à 360°, des vues par drones et, quand même, encore un peu de photo.

« Si nous proposons de la vidéo, nous sommes avant tout des 'fabricants d'histoires' », explique Najim Barika pour qui « l'essentiel ce n'est pas la technique mais le regard que l'on apporte. C'est ce qui fait toute la différence. » Et ce décalage, c'est l'une des marques de fabrique de Newcom.



Savoir mettre les gens à l'aise est l'une des clefs du succès de New com.

Savoir bousculer

« Quand on participe à des réunions de travail, il faut savoir bousculer, interrompre, rebondir sur un besoin ou une idée qui est émise, insiste le quadragénaire. Et au final, une réunion qui devrait durer 3 heures, dure trois quart d'heure avec de la rigolade et des M&M's. »

Une énergie que cet autodidacte a su préserver avec le temps. « Savoir y voir clair avec la bonne paire de lunettes, c'est très important, confirme-t-il. Cela ne s'achète pas, cela s'acquiert avec le temps. Ma technique c'est d'avoir appris à diriger les gens. Je les laisse s'entraîner, je les laisse parler. J'observe, je suis en train de les 'apprendre'. On est là pour saisir l'essentiel. Les gens peuvent parler 100 ans, j'écoute, j'écoute, j'écoute et finalement il n'y a que 4 trucs qui vont me faire rebondir. Et c'est là que je vais choisir l'angle. »

« Quand on regarde une vidéo qui est coupé 150 fois, ce n'est pas celui qui est filmé qui a des problèmes d'élocution c'est celui qui filme qui est mauvais. »

Ecrit par le 7 juillet 2026

« Ensuite je leur demande de parler de ça, de ne pas trop s'étaler, de rester axé sur le thème, poursuit le patron de Newcom. Je leur demande de ne pas avoir le regard fuyant quand ils parlent, de prendre confiance... C'est un travail de direction. Il faut faire en sorte que la personne ne se contente pas d'un simple témoignage mais vive une vraie expérience. Je suis désolé, mais quand on regarde une vidéo qui est coupé 150 fois, ce n'est pas celui qui est filmé qui a des problèmes d'élocution c'est celui qui filme qui est mauvais. Avec nous, ce qui est différent, c'est que les gens se sentent valorisés. Et du coup, ils aiment leur interview. »

Ne pas être trop poli, ni trop gentil

« Ce qu'il faut, c'est comprendre l'émotion des gens, précise-t-il. La capter car ils nous donnent une partie d'eux-mêmes. Une fois, je suis allé en immersion dans Eurotunnel. Il y a des normes de sécurité avec des sas où l'on reste parfois jusqu'à 5 heures.

Durant ce temps passé ensemble, mon guide était tellement investi et passionné qu'il m'a tout raconté dans les moindres détails. Et moi, caméra en main et sans stylo dans l'autre j'ai dû tout résumer en 3 minutes ! On peut alors avoir tout le matériel du monde mais, au final, c'est à la technique de s'adapter car il y en a qui se contentent de faire des images alors qu'ils y en d'autres qui racontent une histoire. A une époque digitale, nous, nous sommes à fond dans l'humain. »

Ecrit par le 7 juillet 2026



Faire parler les gens et raconter une histoire : c'est la vision que Najim Barika a de son métier afin de ne pas se contenter d'un simple témoignage mais d'une véritable expérience.

Loin de jouer les 'gourous', Najim ne veut toutefois pas se contenter d'être un prestataire de service qui pose sa caméra.

« Avant de tourner avec la personne, il faut passer un moment avec elle, martèle-t-il à nouveau. Je ne suis pas un 'énergie-thérapeute' mais il faut passer du temps avec les gens pour les ressentir. Et des fois cela ne peut prendre que seulement 2 minutes avant d'y aller car le bon moment se présente. Nous arrivons ainsi à faire s'exprimer des gens dont on nous avait dit qu'ils seraient difficiles à faire parler. Ça c'est quelque chose que nous savons très bien faire. C'est pour cela, qu'il ne faut pas être trop poli, trop gentil. »

Etablir une relation de confiance réciproque

« Aujourd'hui, nous sommes arrivés à un stade où les boites avec qui nous bossons régulièrement n'envoient plus leur chargé de communication sur certains reportages qu'ils nous commandent. Ils nous

Ecrit par le 7 juillet 2026

disent désormais 'c'est toi qui nous représente'. Cela veut dire que nous avons franchi un cap : celui de la confiance qui est si vital pour nous. L'essentiel ce n'est pas d'avoir du boulot, ça c'est facile. L'essentiel, c'est comment le conserver et établir une relation de confiance avec ses clients qui deviennent des partenaires. Bien évidemment, si nous devons connaître nos clients, il est également important qu'ils apprennent aussi à nous connaître. C'est comme cela, en devenant plus intime, que nous parlerons le mieux d'eux. »



« Dans 80% des cas, quand nous allons en immersion dans un groupe on s'aperçoit également que grâce à notre présence les gens découvrent des choses sur les autres alors que cela fait parfois 10 ans qu'ils bossent ensemble, poursuit ce fou de chaussures de sport qui achète régulièrement des baskets aux couleurs des entreprises où il intervient. Notre façon d'aborder les choses sous un angle différent séduit beaucoup de dirigeants qui estiment que notre présence facilite leur travail de cohésion. »

« Nous sommes là pour aider les gens. »

« Récemment, nous avons aussi interviewé un chef d'entreprise, complète Najim Barika. Il est venu avec une problématique. On l'a écouté et en parlant, nous avons résolu son souci en moins d'une heure. Il nous a ramené son sac de problème, son sac d'épines et finalement il est reparti tranquille. Nous sommes là pour aider les gens. Car si chaque jour qui passe nous produisons des images, nous sommes des facilitateurs avant tout. Nous ne sommes pas là pour vendre de la vidéo. Nous sommes des faiseurs de solutions. Et c'est ces valeurs qui intéressent les entreprises lorsqu'elles font appel à nous. Des valeurs que nous incarnons par notre cheminement et notre histoire fondée sur le respect de la parole donnée, de

Ecrit par le 7 juillet 2026

la qualité du travail bien fait, des délais... »



Une partie de l'équipe de New com lors d'un tournage.

Un état d'esprit, une philosophie même, qui semble avoir séduit de nombreux grands groupes comme NGE, Biocoop, le Crédit agricole, KP1, Agilis, Eurotunnel, ID Logistics, Loc+... pour qui New com a autant réalisé des suivis de chantiers, que des films en immersions terrain avec les équipes, des vidéos QSE (qualité, sécurité et environnement) ou RSE (Responsabilité sociétale des entreprises) ou bien encore des vidéos événementielles.

Pour cela, l'agence de Najim Barika s'appuie sur une équipe de 4 personnes, dont [Kamel Naïb](#), le dernier arrivé, qui a rejoint New com en juin dernier. Par ailleurs, le chef d'entreprise vauclusien s'est aussi constitué un réseau d'une trentaine d'intervenants indépendants ayant le « même ADN » pour couvrir toute la France ou pour venir renforcer sa « team » si nécessaire. « Cela nous permet de répondre très rapidement à un tournage de dernière minute dans tout l'Hexagone où même au-delà si besoin »,

Ecrit par le 7 juillet 2026

explique-t-il.

Être réactif sans perdre notre côté créatif

« Travailler vite, c'est bien. Mais il faut aussi continuer à bien travailler, prévient-t-il. C'est pour cela qu'il faut être réactif sans perdre notre côté créatif même si nous avons cette capacité à répondre promptement à une demande et de l'exécuter aussi rapidement. »

« On peut tout faire en moins de 48 heures, reconnaît-il. On arrive en avion le matin, on filme l'après-midi et on monte dans la foulée à l'hôtel pour être opérationnelle pour une nouvelle mission dès le lendemain. »



Pour Najim Barika, la confiance réciproque est essentielle pour créer du lien avec ses clients.

Avant d'ajouter avec un œil malicieux : « Parfois, ce sont même les chargés de com qui mettent plus de temps à télécharger le lien du film que ce que nous avons mis pour fournir la captation complète. »

Aujourd'hui, New com réalise environ 200 films par an et ambitionne de doubler son activité d'ici l'année

Ecrit par le 7 juillet 2026

prochaine en ciblant plus particulièrement les acteurs économiques et institutionnels locaux.

Un enfant du pays qui veut dynamiser son territoire

Et si la parcours de celui qui s'est toujours considéré comme un enfant du pays lui a permis d'être connu, il est clair qu'aujourd'hui il veut être reconnu chez lui.

« Je peux faire des choses sur ce territoire, je peux fédérer en nous servant de toutes nos petites réussites au quotidien. Les collectivités de ce magnifique territoire de Vaucluse ont besoin de communiquer, elles ont des choses à dire. Le local cela nous plaît, insiste ce père de 3 garçons de 19 ans (qui travaille désormais avec lui), 17 ans et 10 ans. Je préfère ça que partir à l'international pendant 15 jours. »

C'est avec cette même logique qu'il souhaite que son savoir-faire reste accessible aux petites entreprises qui constituent l'écrasante majorité du tissu économique local. C'est donc pour cela que New com a créé le concept de communication [King.com](#). Des offres de capsules vidéo particulièrement attractives en termes de tarifs avec pour objectifs de permettre aux entreprises disposant de petits budgets de pouvoir être présentes de manières innovantes sur les réseaux sociaux notamment. Le tout, toujours en prenant le temps de raconter une histoire.



« J'aime la direction de projet, mettre en place des scénarios, mettre de l'énergie positive », explique Najim Barika.

Ecrit par le 7 juillet 2026

Coupable d'être soi-même ?

« La musique, la photographie, la vidéo, effectivement d'une manière ou d'une autre on raconte chaque fois une histoire », rappelle celui qui a grandi dans le quartier de la Croix-des-Oiseaux et qui participera bientôt à une conférence 'business & succès', le 4 mai prochain à l'Université d'Avignon sur le site d'Agroparc (voir affiche en fin d'article).

« J'aime la direction de projet, mettre en place des scénarios, mettre de l'énergie positive. Nous avons cette bienveillance naturellement, nous veillons sur les autres. Tout part de l'amour. Notre ingrédient c'est les humains », confesse celui dont les compétences ont mis du temps à le défaire de certaines étiquettes.

Ce n'est d'ailleurs pas un hasard s'il y a quelques années il a aussi lancé une ligne de vêtement : ['Coupable d'être moi-même'](#).

« On a des particularités, pourquoi se fondre dans la masse, s'interroge-t-il dans un cri du cœur afin de revendiquer sa singularité ? Soyons nous-même, car actuellement, à force d'être ce que tout le monde veut que nous soyons, nous devenons personne. »

Nul doute alors que si le chanteur de Talisman de 2001 pouvait croiser aujourd'hui le patron de New com il serait certainement ravi de l'histoire qu'il lui raconterait.

Ecrit par le 7 juillet 2026




CONFERENCE BUSINESS & SUCCÈS

LIBÉREZ VOS **TALENTS** POUR **ENTREPRENDRE** EN PARTANT DE RIEN

4 témoignages de chef d'entreprise autodidacte qui ont bougé les lignes



Yazid Ichemrahen
Champion du monde de pâtisserie



Younès Khattabi
Joueur de rugby international et entrepreneur



Abdel Rchouk
Directeur national du programme d'insertion par le sport



Najim Barika
Patron de l'agence Newcom

4 MAI | 339 Chemin, des Meinajaries, 84140 Avignon
Bâtiment CERL
A 18h00 | Stationnement gratuit prévu à cet effet
Réservation par mail : becoming.projet@gmail.com

 [becoming.projet](#)

 [BECOMING projet](#)

 [Becoming Projet](#)

















Entraigues-sur-la-Sorgue : une visite du U proximité 'le mistral' organisée par la CPME84



Une visite d'entreprise du U proximité 'le mistral', à Entraigues-sur-la-Sorgue, est organisée par la [CPME 84](#) le mercredi 26 avril.

La confédération des petites et moyennes entreprises de Vaucluse ([CPME 84](#)), l'organisation au service des TPE-PME, commerçants et indépendants dans le département organise la découverte d'une plateforme logistique historique de plus de 70 ans d'existence, centrale d'achats de produits de gros à prédominance alimentaire dédiée aux enseignes de proximité Utile et U express, affiliée au groupement 'Système U' : le U proximité 'le Mistral', situé au 641 avenue de Counoise, à Entraigues-sur-la-Sorgue.

Ecrit par le 7 juillet 2026

Cette visite d'entreprise aura lieu le mercredi 26 avril, de 9h30 à 11h30.

Inscription ferme et définitive au 04 90 14 90 90 ou sur contact@cpme84.org (visite limitée aux 40 premières inscriptions).

risingSUD sélectionné pour déployer le programme « Erasmus pour jeunes entrepreneurs »



Ce programme européen finance des bourses de mobilité pour donner aux entrepreneurs qui

Ecrit par le 7 juillet 2026

ont créé leur société depuis moins de 3 ans, mais sans limite d'âge, la possibilité de se former auprès de dirigeants expérimentés pendant 1 à 6 mois dans un pays d'Europe.

RisingSUD rejoint ainsi un réseau de 100 opérateurs actifs dans 45 pays, pour faire émerger et accompagner des collaborations entre entrepreneurs de différents marchés et différents secteurs. L'agence représente également la France dans un consortium qui vise à faciliter les projets de mobilité avec l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne, la Grèce, le Danemark, la Suède, les Pays-Bas, la Pologne et la Roumanie, de 2023 à 2027.

Vous pouvez rejoindre ce programme si :

- Vous allez ou avez créé votre entreprise depuis moins de 3 ans et vous cherchez un mentor.
- Vous êtes un chef d'entreprise et vous avez envie d'accompagner un entrepreneur européen au démarrage de son activité.

En tant que nouvel entrepreneur, vous pouvez acquérir des compétences pour réussir le lancement de votre projet : plan stratégique, accès aux marchés visés, ingénierie financière, structuration RH, etc. En fonction de votre pays d'accueil, vous pouvez bénéficier d'une bourse de mobilité de 600 à 1 100€ par mois.

En tant qu'entrepreneur d'accueil, vous bénéficierez d'un regard neuf au sein de votre équipe. Ce sera l'occasion de tester de nouvelles idées, d'envisager des coopérations avec des partenaires étrangers, d'évaluer de nouveaux marchés ou de repenser votre modèle. Vous n'aurez aucuns frais à engager.

Pour en savoir plus, cliquez [ici](#).

Pour candidater, cliquez [ici](#).

3 ans après le début de la crise sanitaire, 94% des entreprises disposent d'une politique de télétravail

Ecrit par le 7 juillet 2026



Les DRH ont tourné la page de la crise sanitaire et le télétravail est désormais devenu la norme au sein des entreprises avec des règles bien établies pour assurer le bon fonctionnement de l'organisation et répondre aux attentes des salariés et candidats. Optimistes en 2022, les DRH se montrent prudents en 2023 tout en faisant preuve de détermination. C'est ce que révèle la nouvelle édition du [Baromètre des DRH*](#) réalisée par [WTW](#), [ABV Group](#) et [RH&M](#).

« En 2023, les DRH doivent s'adapter à la volatilité croissante de l'environnement des entreprises et se focaliser sur la gestion de l'humain tout en ayant à cœur d'accompagner la transformation de leur organisation, souligne [Laurent Termignon](#), directeur de l'activité Work & Rewards chez WTW. Ils pilotent la contribution de leur fonction dans une double échelle de temps : le court terme avec le climat social, l'impact de l'inflation, les enjeux d'attractivité tout en l'inscrivant dans la durée sur les thématiques de la RSE, du climat voire de la question du partage de la création de valeur. Plus que jamais, les DRH confirment ainsi leur rôle à la fois stratégique et opérationnel dans la conduite des entreprises. »

Changement du rapport au temps

« Le rapport au temps a changé. Les temps stratégiques et opérationnels se sont réduits ; le temps des organisations se réduit aujourd'hui, ajoute [Damien Riso](#), directeur associé d'AVB Group. Les salariés s'adaptent et attendent des entreprises qu'elles s'adaptent en retour. Si 80% des DRH font de la maîtrise des coûts un enjeu extrêmement important, ils mettent aussi en valeur que la transformation des entreprises passe par cette gestion de l'humain. Et cette édition 2023 du Baromètre des DRH témoigne

Ecrit par le 7 juillet 2026

de ces changements ! »

Parmi les principaux enseignements de cette édition :

- Pour 83% des DRH (vs 93% en 2022), soutenir et accompagner la transformation de l'entreprise reste la première priorité de leur fonction et même une priorité absolue pour 62% d'entre eux. Dans un marché du travail dynamique, rendre plus attractive leur entreprise arrive en deuxième position (52%), suivi par l'amélioration de l'expérience salarié qui reste capitale pour 39% (vs 53%) des DRH.
- La transformation de l'entreprise passe pour 64% des répondants (vs 78%) par la mise en place d'une organisation favorisant l'innovation et l'agilité. La dématérialisation des tâches et la robotisation (44% vs 46%), ainsi que la mise en place d'une démarche de Gestion des Emplois et des Parcours Professionnels (GEPP) ou de Strategic Workforce Planning (44% vs 52%) arrivent ensuite. A 40%, la redéfinition de la culture d'entreprise connaît une augmentation de 7 points par rapport à 2022.
- En matière de RSE, Diversité et Inclusion, les DRH se mobilisent toujours en tout premier lieu sur la qualité de vie au travail et le bien-être des collaborateurs (85% vs 87%). La promotion de l'inclusion, l'équité et la diversité (77% vs 83%) reste également une priorité absolue. L'amélioration de la transparence et de la gouvernance (46% vs 38%) occupe la 3ème position.
- Trois thématiques occupent une place privilégiée dans la politique de gestion des talents, considérées chacune comme très importantes par 88% des DRH : l'engagement et la fidélisation des collaborateurs, l'attractivité et la marque employeur, ainsi que le développement des compétences. Dans un contexte de marché de l'emploi dynamique et concurrentiel, les DRH ont à cœur de faire progresser l'expérience de leurs salariés et de l'inscrire dans la durée.
- En termes de politique de rémunération, en lien avec le contexte inflationniste et l'impact sur le pouvoir d'achat, 74% des DRH considèrent la gestion du salaire de base comme la priorité de l'année 2023, un score en forte progression (62% en 2022) ; la part variable et la rémunération de la performance (64% vs 63%) passe en deuxième position, suivi de près par l'équité de traitement entre les salariés (64%). L'égalité Femmes / Hommes (57% vs 64%) et la rémunération des compétences ou des métiers en tension (53% vs 74%), demeurent présentes dans les préoccupations de plus de la moitié des DRH mais avec des scores inférieurs. Pour faire face aux conséquences de l'inflation sur la rémunération, 74% des DRH envisagent le ciblage sur les populations critiques.
- Concernant l'efficacité de la fonction RH, la qualité du dialogue social reste l'enjeu majeur pour les DRH, en baisse néanmoins de 7 points (70% vs 77%). Les priorités se portent ensuite sur l'évolution de la fonction RH, notamment sur le volet digital pour les deux tiers des répondants, avec l'évolution du SIRH (stable à 67%), l'analyse des données RH (65% vs 61%), et la digitalisation des processus RH (60% vs 63%). Le recrutement (76% vs 75%) est pour les DRH le processus RH à digitaliser en priorité.
- L'absentéisme impacte l'engagement des collaborateurs selon 75% des DRH mais aussi

Ecrit par le 7 juillet 2026

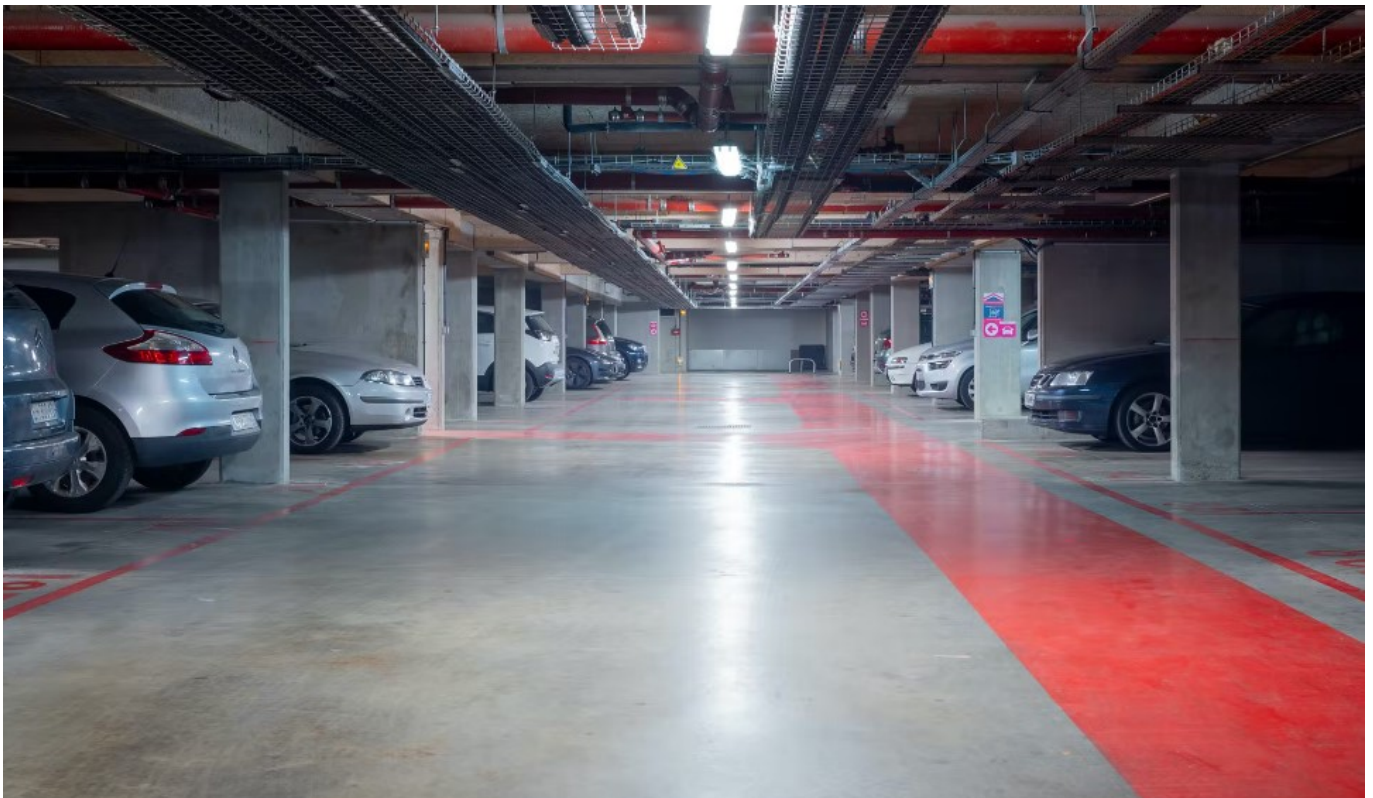
l'organisation et la gestion des ressources (62%), et génère des risques psychosociaux (62%). Pour le réduire, les DRH privilégient l'amélioration de l'environnement de travail (71%), l'écoute des salariés (69%), la prévention (64%), ainsi que la formation et la sensibilisation des managers (56%).

- Pour 2023, les DRH anticipent clairement une croissance moins forte du recrutement même si elle reste en tête des réponses (47% vs 61% en 2022). Les anticipations économiques pourraient être la première cause de ce ralentissement attendu du recrutement.
- 94% des PME, ETI et Grandes Entreprises disposent d'une politique ou d'un ensemble de principes pour organiser le télétravail ; 54% des entreprises l'ont définie en 2020 ou avant, 40% en 2021 et 2022. Seules 6% des organisations n'ont déployé aucune mesure.
- Selon les DRH, le télétravail permet d'améliorer l'attractivité de l'entreprise (87% vs 82%), et de favoriser un meilleur équilibre de vie pour les salariés (79% vs 81%). Ces résultats montrent que ce mode de travail s'installe durablement comme facteur d'attraction et de rétention.
- Cependant pour 87% des DRH, le télétravail n'apporte rien à la collaboration (lien social, esprit d'équipe, innovation collective...), voire la dégrade. En outre, s'ils sont 32% à affirmer que cette pratique a permis d'améliorer la productivité, 62% estiment que son impact est très faible.
- Pour 59% des participants, la politique est de deux jours de travail à distance par semaine alors que 17% proposent 3 jours. Seuls 12% n'envisagent qu'une journée alors que 8% ont opté pour 5 jours. La semaine condensée en quatre jours, plus contraignante à mettre en place, fait peu partie des mesures prises (3%).
- 96% des entreprises ont pris position concernant l'indemnisation ou non des salariés en télétravail. Ainsi, si 50% (vs 51%) d'entre elles n'ont pas prévu d'indemniser leurs télétravailleurs, 46% (vs 35 %) ont l'intention d'instaurer une compensation.
- Selon les DRH, la situation géopolitique (34%) et les phénomènes de grande démission et de quiet quitting ou démission silencieuse (30%) sont les thématiques qui influencent le plus le climat de l'entreprise en 2023.

« Comme nous pouvons le constater à la lecture des résultats 2023 du Baromètre des DRH, les injonctions sont grandissantes pour les DRH, tenus plus que jamais de résoudre l'équation développement économique et développement des femmes et hommes de l'entreprise, dans un monde subissant de grandes ruptures. Nous commençons seulement à comprendre que nous vivons dans un monde 'VUCA' (Volatile et incertain, complexe et ambigu), et le monde glisse tout schuss vers un univers 'BANI' (Brittle -fragile-, anxieux, non linéaire et incompréhensible). Les enjeux en sont d'autant plus lourds de conséquences, le champ d'actions du DRH plus étendu et ses responsabilités plus grandes » conclut [Delphine Lancel](#), directrice associée du groupe RH&M.

* *Méthodologie : L'édition 2023 du Baromètre des DRH a été menée du 1 décembre 2022 au 31 janvier 2023 à l'aide d'un questionnaire en ligne auquel 108 DRH d'entreprises de toutes tailles et industries confondues ont répondu.*

Le Vaucluse 21^e département le plus cher de France pour le stationnement des entreprises



Selon le dernier baromètre de [Zenpark](#), spécialiste de la location de places de stationnement, le Vaucluse serait le 21^e département le plus cher de France pour le stationnement des entreprises.

Ainsi avec un coût annuel estimé de 202 343€ pour 100 places ou 149 734€ pour 74 places, le Vaucluse apparaît en 4^e position régionale derrière, les Alpes-Maritimes, le Var et les Bouches-du-Rhône. Dans le grand Sud, notre département affiche un montant de charges quasi-identique à l'Hérault mais significativement supérieur à ceux des départements limitrophes (voir tableau ci-dessous).

Au niveau national, sur les 61 départements dans lesquels Zenpark a pu recueillir des données, c'est à Paris que les places sont les plus chers (643 807€ de charges annuelles pour 100 places). Sans surprise, la capitale devance très largement les Hauts-de-Seine (380 057€). Arrivent ensuite la Corse-du-Sud

Ecrit par le 7 juillet 2026

(345 307€), le Val-de-Marne (258 807€), les Alpes-Maritimes (252 343€), la Seine-Saint-Denis (243 807€), la Haute-Savoie (237 565€), le Var (236 093€), les Pyrénées-Atlantiques (228 460€) et enfin le Rhône (225 065€) qui clôture ce top 10.

Classement	Département	Charges totales annuelles pour 100 places	Charges totales annuelles pour 74 places
5	Alpes-Maritimes	252 343€	186 734€
8	Var	236 093€	174 709€
12	Bouches-du-Rhône	218 593€	161 759€
21	Vaucluse	202 343€	149 734€
23	Hérault	201 229€	148 910€
25	Alpes-de-Haute-Provence	201 093€	148 809€
40	Drôme	190 065€	140 648€
41	Gard	187 479€	138 735€
54	Ardèche	178 815€	132 323€

© [Zenpark](#)

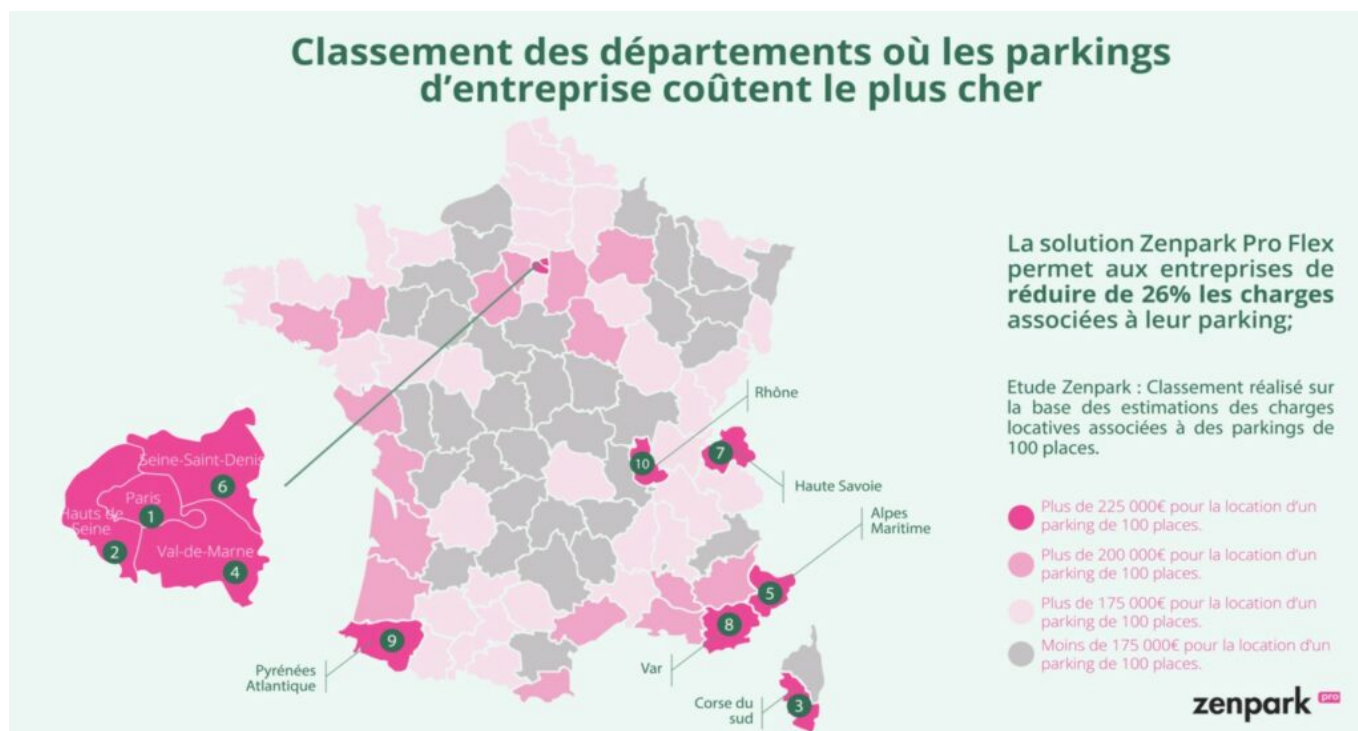
Des prix qui ne cessent de croître

« Le prix du stationnement ne cesse de croître en France, à mesure que les places en voiries s'engorgent, explique Zenpark qui a aussi développé [Zenpark pro](#), une solution de stationnement pour les professionnels. Ainsi, pour les entreprises, la gestion d'un parking représente un investissement financier de plus en plus considérable. Pour autant, cela reste un atout d'attractivité et de bien-être salarié nécessaire et différenciant pour attirer les talents. »

« La garantie de trouver une place de stationnement gratuite à proximité de son bureau participe donc fortement au bien-être des salariés. »

« En effet, poursuit l'étude de Zenpark, selon [l'Insee](#), 77% des salariés en France utilisent leur véhicule personnel pour se rendre sur leur lieu de travail, pour une distance comprise entre 5 et 15 kilomètres, et 85% entre 25 et 30 kilomètres, alors même que rien ne contraint les entreprises à mettre à disposition des places de parking pour les salariés. La garantie de trouver une place de stationnement gratuite à proximité de son bureau participe donc fortement au bien-être des salariés. Cet avantage salarial est souvent débattu à l'occasion des négociations annuelles obligatoires. »

Ecrit par le 7 juillet 2026



Optimisation des emplacements de stationnement

« Afin de limiter le budget associé à la gestion locative, les entreprises peuvent réduire le nombre de places de leur parking en les partageant plus efficacement entre les salariés, assure les équipes de Zenpark. Il existe en effet des solutions logicielles de mutualisation des places qui permettent de diminuer le nombre de places à louer, tout en garantissant une place à chaque salarié. »

Pour cela, il est ainsi possible de transformer un parking d'entreprise en parking collaboratif pour réduire les coûts.

« Une [solution de parking collaboratif telle que Flex](#) permet de réaliser des économies financières en limitant le nombre de places de stationnement, poursuivent les auteurs du baromètre. Grâce à des outils digitaux adaptés et simples d'utilisation, Flex permet de piloter un parking d'entreprise en toute simplicité, d'optimiser l'usage des places de stationnement, et de simplifier l'accès à tous les collaborateurs de l'entreprise. Concrètement, les salariés réservent leur place depuis leur ordinateur ou leur smartphone, puis ils ouvrent l'accès au parking via une application mobile, un badge, un digicode, ou encore leur plaque d'immatriculation. Depuis son espace en ligne, le gestionnaire du parking accède à la liste des utilisateurs, des places disponibles et occupées en temps réel, des données d'occupation, et gère les accès des salariés en un clic. »

En mutualisant plus efficacement ses places, une entreprise de 100 salariés où chaque salarié dispose d'une place de stationnement pourrait économiser 26 places et donc proposer non plus 100 places, mais 74, soit une économie de 26% en moyenne. Une place de stationnement pouvant ainsi être utilisée par 1,3 salariés.

Méthodologie

Ecrit par le 7 juillet 2026

Pour établir ce classement, Zenpark a établi une étude macro sur les coûts de possession d'un parking d'entreprise à la location. Cette estimation s'appuie sur :

- Les charges locatives estimées à partir des annonces publiées sur les principaux sites de diffusion, entre septembre 2021 et août 2022. Ils correspondent aux prix affichés avant toute négociation et transaction et peuvent différer des valeurs de marché. Elles prennent en compte le coût de location, ainsi que les charges de copropriété associées.
- Les coûts moyens d'assurance d'après une étude du comparateur en ligne [Ooreka](#) (anciennement comprendrechoisir.com) datant de 2019.
- La Cotisation foncière des entreprises (CFE) qui correspond à l'impôt local dû par toute entreprise et personne exerçant une activité professionnelle non salariée.

La base d'imposition à la CFE est constituée par la valeur locative des biens passibles d'une taxe foncière utilisés par l'entreprise pour les besoins de son activité professionnelle. Ces biens doivent être à la disposition de l'entreprise pour être compris dans la base d'imposition à la CFE : c'est le cas lorsque l'entreprise est propriétaire de ces biens ou locataire (sauf exceptions).

L.G.

Aviron : pour le président du comité vauclusien, il faut « faire connaître, communiquer et démontrer »

Ecrit par le 7 juillet 2026



A l'aube des Jeux Olympiques et Paralympiques de Paris 2024, [Gilles Bonnassieux](#), président du comité départemental d'aviron en Vaucluse, souhaite mettre en avant ce sport qui n'est, selon lui, pas médiatisé en dehors des JO.

« L'aviron est un sport qui a une forte notoriété, mais qui est très peu visible. On en parle une fois tous les quatre ans pendant les Jeux Olympiques », explique [Gilles Bonnassieux](#), président du comité départemental d'aviron en Vaucluse (CD84). Ce comité, qui s'articule autour des clubs d'Avignon et de Caderousse, a pour vocation la promotion de ce sport nautique et de le faire découvrir à de nouveaux pratiquants : adultes, jeunes, étudiants, parcours santé...

Le comité souhaite mieux prendre en compte le contexte territorial, économique et social dans lequel il s'inscrit : un besoin de solidarité et de bien-être individuel accentué par la crise sanitaire et une préoccupation environnementale de plus en plus prégnante. « Post-pandémie, il y a une attente des gens de retourner dehors et de pratiquer une activité physique. Si on prend tous les avantages de l'aviron, cela coche toutes les cases. » déclare le président du comité aux 254 adhérents (2021-2022).

Au vu de ces éléments, le comité départemental souhaite mettre en place une stratégie pour promouvoir la pratique de l'aviron au sein du département de Vaucluse : faire connaître, communiquer et démontrer, tel est le plan de Gilles Bonnassieux. La première étape de cette stratégie de promotion est de s'adresser en priorité à un public adulte, touché par la pandémie et qui souhaite reprendre l'activité physique. Pour le président du comité, viser ce public « est le choix de la facilité. Il faut juste leur donner le dernier un coup de pouce pour qu'ils franchissent le pas ».

Un sport complet et ouvert à tous

Ecrit par le 7 juillet 2026

« L’Aviron est un sport complet », explique Gilles Bonnassieux. « Ce n’est pas traumatisant pour les articulations, c’est bon pour le cœur et c’est surtout un sport convivial » poursuit-il. Tout le monde peut s’y mettre et pour les personnes en perte d’autonomie, sédentaires ou éloignées d’une pratique physique, atteintes de maladies métaboliques, cardiovasculaires ou de cancers et/ou en rémission, un programme spécial a été pensé : Aviron Santé.

En plein air, été comme hiver, sur rivière, lac ou en mer, en solo, à deux, quatre ou huit, mixte ou non, l’aviron est un sport exigeant, mais complet, tant pour une pratique de loisir que pour de la compétition, même si pour Gilles Bonnassieux, l’entrée dans ce sport, principalement des jeunes, doit passer par le plaisir : « la médaille Olympique est le Graal, mais ce n’est pas comme ça qu’on rentre dans ce sport, ce n’est pas comme ça que vous allez attirer les jeunes ».

Ecrit par le 7 juillet 2026



Prototypé de bateau solo développé par l'entreprise ATG Technologies © Aviron en Vaucluse

Pour permettre la découverte de ce sport, au coût matériel important, un prototype de bateau une place a été développé par l'entreprise [ATG Technologies](#) (Agroparc) et mit en pratique durant plusieurs évènements comme lors de la journée autour du handicap organisée à la plaine des sports d'Avignon. Cela permet aux curieux d'établir un premier contact avec ce sport, même si Gilles Bonnassieux confie que ces premiers contacts se transforment rarement en inscription.

« Aujourd'hui, on ne vit que sur les subventions »

Ecrit par le 7 juillet 2026

« L'objectif numéro deux, après avoir communiqué auprès des adultes, est de trouver les bons moyens au niveau du département pour aller chercher les jeunes pour qu'ils se mettent au sport et, dans mon cas, à l'aviron » confie le président du comité. « Aujourd'hui, on ne vit que sur les subventions. On a un budget qui est de l'ordre de 12 000 € et qui mon outil pour la promotion, pour la démonstration de l'aviron. » Mais cela ne suffit pas, confie Gilles Bonnassieux qui souhaite trouver des entreprises vauclusiennes partageant sa même conviction de remettre les adultes et jeunes au sport.

Pour l'heure, le président du comité compte poursuivre son partenariat avec ATG Technologies (Agroparc) et [BigBird Communication](#) (Morières), entreprise de communication à l'origine de la vidéo ci-dessus, tout en poursuivant sa recherche de mécènes.

Iron Bodyfit : l'entreprise qui place le bien-être de ses adhérents au premier plan

Ecrit par le 7 juillet 2026



Iron Bodyfit, dont le siège se situe à Avignon, est spécialisée dans l'électro-myo-stimulation (EMS), qui consiste à envoyer des impulsions électriques au corps pour stimuler les muscles. Au-delà des bienfaits sur la forme physique, l'entreprise promet une réelle forme de bien-être pour ses adhérents.

Avignon Nord. Une première pièce qui sert d'accueil, mais aussi de salon où les adhérents peuvent prendre une boisson chaude. Derrière, la 'salle de travail' où seulement trois machines d'électro-myo-stimulation (EMS) sont disposées les unes à côté des autres. Sur le côté, un dernier espace vestiaire et douche. La musique résonne en rythme avec la voix du coach. Lorsque l'on rentre dans le studio Iron Bodyfit, il ne faut pas s'attendre à une salle de sport classique.

Seulement une centaine de mètres carrés, et ce, pour tous les studios de l'enseigne. « Les studios sont imaginés et aménagés comme des 'cocons' pour que les clients s'y sentent privilégiés, explique Thierry Douvier, directeur France d'Iron Bodyfit. On ne se compare absolument pas à une salle de sport. » Les

Ecrit par le 7 juillet 2026

studios fonctionnent d'ailleurs selon les codes d'un institut de beauté et non d'une salle de sport.

Une entreprise jeune et florissante

Fondée en 2015 par [Hadri Jaffal](#) et [Johan Ghu](#), Iron Bodyfit a été parmi les premières entreprises à proposer l'EMS en France et a été la première à développer un système de franchise pour ce concept. Très vite, l'entreprise a connu un essor et a ouvert de nouvelles franchises, d'abord en France, puis à l'international.

Aujourd'hui, l'Hexagone comptabilise 115 studios. L'objectif serait d'atteindre 145 d'ici la fin de l'année, et 300 d'ici trois ans. L'entreprise compte aujourd'hui une quarantaine de studios en dehors de la France métropolitaine, à la Réunion, en Suisse, en Belgique, au Maroc, au Canada, en Côte d'Ivoire, ou encore à Dubaï. Et de nouvelles franchises sont d'ores et déjà en cours d'ouverture au Royaume-Uni, en Espagne et aux États-Unis.

En 2022, l'entreprise avignonnaise a enregistré un chiffre d'affaires de 23,5 millions d'euros, ce qui représente une croissance de +40% par rapport à l'année précédente. Iron Bodyfit vise le même taux de croissance pour l'année 2023. « On est en position pour atteindre les 28 ou 29 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2023, grâce au développement de nouveaux studios et le développement aux seins des studios déjà ouverts », développe Thierry Douvier. C'est ainsi que l'entreprise s'est hissée à la place du leader de l'EMS en France, sur un marché qui est encore en plein développement.

Le bien-être avant tout

Une valeur importante de la société, c'est de faire passer le bien-être des adhérents en premier. Et par 'bien-être', Iron Bodyfit ne parle pas seulement de forme physique, mais aussi psychologique, ce pourquoi l'enseigne ne se compare pas aux salles de sport classiques. « Les adhérents nous répètent souvent qu'ils ne rateraient une séance pour rien au monde parce que ça leur fait du bien et ça leur permet d'oublier les tracas du quotidien, qu'ils proviennent du foyer ou du travail », affirme [Romain Secchiaroli](#), franchisé Avignon Nord et Montélimar, et développeur de réseau France/Espagne.

Thierry Douvier, le directeur France de l'entreprise, lui-même en atteste. « J'avais besoin de me sortir la tête du travail, et en plus, j'avais de très grosses douleurs au dos, explique-t-il. J'ai tout essayé et ça ne passait pas. » C'est alors qu'il entend parler de l'EMS par un proche. Profitant de la séance offerte, il s'est rendu compte que ses douleurs avaient grandement diminué au bout de cette séance et a décidé de prendre un abonnement. Anciennement directeur régional de Conforama, ce n'est que bien plus tard que Thierry a rejoint l'équipe d'Iron Bodyfit, appréciant grandement les valeurs de l'entreprise. « Quoiqu'il arrive je fais ma séance chaque semaine, et aujourd'hui, le mal de dos c'est quelque chose que je ne connais plus », conclut-il.

25 minutes par semaine

Ainsi, l'EMS peut avoir de nombreux bienfaits. Il peut agir sur les maux de dos, il permet également de

Ecrit par le 7 juillet 2026

travailler sur la perte de poids, le renforcement musculaire ou encore le raffermissement.

Une séance dure 25 minutes, et correspond à quatre heures de renforcement musculaire classique. Ainsi, une séance par semaine suffit, l'enseigne n'en propose pas davantage. L'adhérent s'équipe d'un gilet, de bandeaux au niveau des fessiers, des cuisses, des biceps et des triceps, et l'électrostimulation permet de travailler sur huit groupes musculaires en même temps, peu importe le mouvement effectué et quel muscle est visé avec ce mouvement.

Contrairement à ce qu'on pourrait penser, l'EMS ne représente aucun danger, il n'y a aucun risque de prendre un choc électrique, comme en atteste Romain Secchiaroli. « J'ai fait un arrêt cardiaque à 24 ans, et aujourd'hui, je ne loupe aucune séance, explique-t-il. L'activité sportive via l'EMS est très bonne parce qu'elle n'est pas impactante, pas de choc, pas de poids, pas d'équipement, on ne travaille qu'avec le poids du corps. »

Des séances intimistes

En plus d'être formés à la pratique de l'EMS, les coachs d'Iron Bodyfit sont formés à être à l'écoute des adhérents. L'objectif étant que ces derniers se sentent privilégiés. C'est pourquoi tous les studios de l'enseigne sont aménagés plus ou moins de la même façon et qu'ils ne peuvent accueillir que trois adhérents à la fois. Une configuration qu'Iron Bodyfit ne compte pas changer afin de garder une certaine intimité.

« Il faut que les 25 minutes par semaine soient un moment de bonheur et de libération, développe le franchisé Avignon Nord. C'est pour ça qu'on entretient des relations très proches avec nos adhérents. On connaît leur vie, leurs soucis, on va même à leur mariage, ils sont invités à nos soirées Iron Bodyfit, etc. » Cette proximité, elle rentre dans la liste des valeurs de l'entreprise, et elle permet de réellement travailler sur la notion de bien-être que prône Iron Bodyfit.

Ecrit par le 7 juillet 2026



©Iron Bodyfit Avignon Nord

Une pratique pour tous

Contrairement à ce que l'on pourrait penser, l'EMS ne s'adresse pas nécessairement aux sportifs. Tout le monde peut se tourner vers cette pratique parce que tout le monde ne peut pas passer une heure ou plus, plusieurs fois par semaine, à faire du sport.

« Nos adhérents les plus jeunes ont 18 ans et d'autres ont plus de 85 ans », explique Thierry Douvier. Les femmes représentent d'ailleurs environ 75% de ces adhérents.

Les perspectives d'évolution

Pour le moment, la société avignonnaise se concentre surtout sur le développement en France et à l'international avec l'ouverture de nouvelles franchises. Au-delà du développement, Iron Bodyfit souhaite bien structurer l'entreprise et notamment accompagner au mieux les franchisés en leur apportant des solutions à leurs problématiques afin qu'ils n'aient qu'un seul objectif : se focaliser sur le client.

L'entreprise souhaite également se concentrer sur le développement au sein des studios. Elle a d'ailleurs développé Iron Nutrition, avec une gamme de produits complémentaires pour accompagner la perte de poids et un suivi de conseil en nutrition apporté par un expert. D'autres services autour du bien-être sont

Ecrit par le 7 juillet 2026

en cours de réflexion, tout en sachant que l'EMS est et restera le cœur de métier d'Iron Bodyfit. Si la machine est déjà bien en route depuis 2015, l'entreprise compte bien continuer de populariser la pratique à travers le monde.

[Ecoulez Laurent Garcia, rédacteur en chef de l'Echo du Mardi dans "la nouvelle eco" du mardi sur France Bleu Vaucluse : "Création d'enseignes, notre territoire ne manque pas de franchises"](#)

Soundivine : l'entreprise pontétienne qui lie les milieux discordants du son et du vin

Ecrit par le 7 juillet 2026



Le son et le vin, deux univers qui n'ont aucun lien et qui pourtant se rejoignent au Pontet. En 2022 y est née l'entreprise [Soundivine](#). Fondée par [Audrey](#) et [Cédric Benoit](#), et leur associé [Matthieu Llorca](#), elle propose à la vente une enceinte bluetooth à l'apparence d'une caisse de magnum.

De disque-jockey à fondateur de Soundivine, Cédric Benoit a toujours évolué dans le milieu de la musique. En parallèle de sa carrière de DJ, il a notamment eu un magasin de disques et de matériels de sonorisation pendant plus de 20 ans, il a monté une entreprise d'événementiel et de sonorisation appelée [Audiorent](#), qui est encore en activité aujourd'hui avec sa femme Audrey Benoit. Avec un père ayant toujours eu des entreprises au Pontet, il était évident pour Cédric de continuer dans cette lignée-là.

Et la création d'entreprise ne s'arrête pas là. En 2020 naît l'idée de Soundivine. Passionné de musique, mais aussi de vin, Cédric Benoit tient une évidence. « L'idée de créer ce magnum musical est venue un peu toute seule, explique-t-il. J'en ai même rêvé, ça m'a paru évident de rapprocher mes deux passions. »

Ecrit par le 7 juillet 2026

Un succès déjà marqué

Pour le moment, l'entreprise pontétienne ne propose que l'enceinte magnum. Les perspectives d'évolution de l'entreprise résident surtout dans la personnalisation de ce produit déjà existant. Par exemple, Soundivine a fait personnaliser 200 enceintes pour l'émission Le Late Show, présentée par Alain Chabat sur la chaîne télévisée TF1.



© Soundivine

Il y a également la possibilité de faire une gravure à 360°, comme ça a été le cas pour la marque de vêtements marseillaise [Sessùn](#) avec qui Soundivine a collaboré. « On sort un peu du côté vin, parce qu'on ne voit plus seulement une caisse de magnum mais presque un objet d'art, et les possibilités sont infinies », développe le fondateur.

7 juillet 2026 |



Ecrit par le 7 juillet 2026

7 juillet 2026 |



Ecrit par le 7 juillet 2026

7 juillet 2026 |



Ecrit par le 7 juillet 2026

Ecrit par le 7 juillet 2026



7 juillet 2026 |



Ecrit par le 7 juillet 2026

7 juillet 2026 |



Ecrit par le 7 juillet 2026

7 juillet 2026 |



Ecrit par le 7 juillet 2026

Ecrit par le 7 juillet 2026



Ecrit par le 7 juillet 2026

©Sessùn/Soundivine

Le secteur du vin emballé

Si avec ces deux collaborations, Soundivine semble s'être éloigné du milieu viticole, il en est tout autre. L'entreprise a travaillé avec de nombreux domaines viticoles de la Vallée du Rhône qui ont commandé leur propre enceinte. Un équipement sonore en adéquation avec leur activité professionnelle. Parmi les domaines qui s'en sont déjà équipés, on compte notamment le Domaine Usseglio à Châteauneuf-du-Pape, le Domaine de Verquière à Sablet, ou encore le Château La Verrerie à Puget.

L'entreprise a également pu se faire connaître sur des événements liés au vin tels que Millévin, la fête des vins des Côtes du Rhône, ou encore le salon Vinexpo à Paris. Pour ce dernier, Soundivine a non seulement organisé une soirée, mais l'entreprise a aussi été partenaire de l'événement. L'objectif étant d'étendre les ventes et collaboration à d'autres régions que la Vallée du Rhône comme la Champagne ou encore la Bourgogne.

Un marché en hausse

Soundivine compte bien conquérir les quatre coins de la France, mais aussi d'autres secteurs que celui du vin. « Maintenant, on va essayer de se diriger vers les concept stores, ou encore les magasins de décoration, mais aussi le milieu de l'hôtellerie », explique Cédric Benoit.

Pas de projet de boutique Soundivine pour le moment, mais le magnum est distribué par l'entreprise [Son-Vidéo.com](#), qui possède 17 boutiques. À l'avenir, l'enceinte pourrait peut-être intégrer des grandes enseignes telles que Darty ou La Fnac, rien n'est encore sûr. Ce qui est sûr, en revanche, c'est que le marché de l'enceinte bluetooth explose depuis la pandémie de Covid-19. Tous les foyers se sont équipés pendant ces dernières années afin de bénéficier d'un son de qualité à la maison. Ainsi, Soundivine a toute sa place aux côtés de ses concurrents.

Une qualité haut de gamme

JBL, Marshall, Sonos, ou encore Bose, ce ne sont pas les marques d'enceintes bluetooth qui manquent. Le magnum de Soundivine, lui, figure parmi les appareils les plus performants, en termes de qualité de son. Grâce à son passé déjà bien ancré dans le milieu de la musique, Cédric Benoit a pu se faire une liste de contacts qui se sont avérés d'une grande aide dans l'élaboration de ce projet.

L'équipe de Soundivine travaille notamment avec des ingénieurs acoustiques qui ont eux même travaillé pour des grandes marques. Le résultat ? Une enceinte avec une autonomie de 12 heures, affichant un son de 88 décibels. Le tout sous la forme originale et moderne d'une caisse de magnum en bois brut en pin, ornée de cuir et de métal cuivré. De quoi livrer une expérience musicale envoiante.