

Ecrit par le 7 juillet 2026

Duplan de Provence : l'art du jeune plant



Sylvie Duplan et Yannick Ducamp sont des spécialistes de l'horticulture. Leur domaine est la production de jeunes plants, en semis ou en boutures. Ils ont une grande passion et ont fait évoluer leur entreprise depuis 10 ans. Ils viennent de céder à deux jeunes entrepreneurs deux de leurs pôles d'activité.

« En 2006, j'ai rencontré l'entreprise Maisonneuve située à Carpentras-Serres. Un an plus tard, j'ai eu l'opportunité de reprendre son activité, à savoir du bouturage de plantes méditerranéennes, aromatiques et vivaces. J'ai poursuivi cette affaire et gardé sa clientèle sur toute la région Paca. En 2015, j'ai rencontré Yannick Ducamp qui travaillait chez mon fournisseur de boutures coupées. Nous avons décidé de vivre ensemble et de créer notre entreprise », explique Sylvie Duplan.

Ecrit par le 7 juillet 2026

Transfert de l'activité

En 2016, une opportunité se présente avec l'achat de serres situées sur la route d'Aubignan. 5 000 m² de serres à tomates sont ainsi disponibles. Les deux chefs d'entreprise font des travaux de transformation pour leur métier principal qui est le développement de Plantes à Parfums Aromatiques et Médicinales, grâce au clonage. Ces dernières sont ensuite vendues aux agriculteurs qui les cultivent eux-mêmes pour l'huile essentielle ou l'herboristerie. La livraison se fait sous forme de boutures disposées dans des alvéoles. Toutes les serres sont passées en agriculture biologique.



Duplan en chiffres :

Chiffre d'affaires 2025 : 260 000 €

Deux saisonniers de janvier à mai et de septembre à décembre

5 000 m² de serres et 5 000 m² de terrain extérieur

EARL au départ, la société est désormais un GAEC

Ecrit par le 7 juillet 2026

Quatre activités distinctes

L'EARL Duplan de Provence a précisément quatre activités : la première concerne la production de plants bio aromatiques avec les PPAM, plantes à parfums aromatiques et médicinales, destiné aux agriculteurs qui plantent pour ensuite distiller ou sécher.

La seconde activité concerne la vente d'une large gamme de variétés de plants aromatiques pour des petits clients qui vendent ensuite aux particuliers.

La troisième concerne des plantes vivaces destinées aux jardins. Enfin, la recherche et développement constitue la quatrième activité de l'entreprise. Le travail consiste alors à faire des mises au point de produits pour des groupes à parfums ou encore des entreprises de cosmétiques comme la teinture pour les cheveux, avec des essais sur le site ou ailleurs. L'entreprise travaille ainsi avec [l'entreprise de cosmétique carpentrassienne Novantic](#).

Un projet d'utiliser les noyaux d'olive

Les charges des entreprises sont beaucoup liées à l'énergie. Il faut en effet chauffer les serres et l'eau circulant en dessous des plants. Une réflexion est actuellement menée pour pouvoir changer le système de chauffage et le remplacer par la combustion de noyaux d'olive.

Un virage en 2025

« Nous avons trop d'activités pour nous deux. Pour cela, nous avons décidé de céder deux pôles à deux jeunes chefs d'entreprise qui ont été auparavant apprenti et stagiaire au sein de notre structure. » La partie plantes vivaces a ainsi été cédée en janvier 2025 à Piero Addala qui a créé sa micro-entreprise, Vivaces Prod 84. Il a récupéré notre savoir-faire. Il loue à partir de ce début d'année une partie de la serre, après une année de gratuité. Il bénéficie du fichier clients de l'entreprise. « Après une année d'exercice, il a bien réussi avec un beau chiffre d'affaires. Nous continuons bien évidemment à l'accompagner si nécessaire, notamment dans le domaine de l'administratif », explique Sylvie Duplan.

Une nouvelle venue en 2026

Clara Martin a repris le pôle plants aromatiques petits clients (commandes de moins 1 000€ comme les pépiniéristes ou les horticulteurs) au début de cette année 2026. Sur le même principe que Piero Addala, elle dispose pour cette année de l'outil de travail gratuitement pour lancer son affaire, C'Plants bio. Elle a une gamme de plantes aromatiques très large comme la sauge cassis par exemple. Elle a été stagiaire au sein de l'entreprise avec son bac pro en productions horticoles. Elle vient de lancer son auto-entreprise, en bénéficiant du savoir-faire des deux dirigeants. « Cet exemple de transmission doit lui permettre de développer son activité dans les années à venir. Je m'engage à l'épauler dans tous les domaines, notamment administratifs et commerciaux », explique Sylvie Duplan.

Ecrit par le 7 juillet 2026



Clara Martin vient de lancer sa micro-entreprise, C'Plants bio. ©Olivier Muselet / L'Echo du Mardi

Confiserie Clavel : ouverture de deux nouvelles boutiques

Ecrit par le 7 juillet 2026



La confiserie [Clavel](#) continue son développement avec l'ouverture de deux nouvelles boutiques sur la commune de Saint-Didier. Cela va avoir un impact positif évident sur le chiffre d'affaires en 2026. Une grande partie de la fabrication de la société sera désormais assurée dans l'atelier d'une des deux boutiques.

La société Clavel travaille dans la confiserie depuis des lustres. Cela fait près de cent ans que la tradition familiale autour du sucre se perpétue. Serge Clavel et son frère Jean ont repris l'affaire en 2002. Ils ont travaillé auprès de leurs parents très jeunes avant cela. Une opportunité se présente avec la vente du matériel de fabrication de berlingots de la confiserie Saint-Siffrein qui fermait son site de Carpentras. Un local est loué sur l'avenue du Marché-gare et l'affaire est lancée sur le produit phare et symbolique de la ville de Carpentras. A savoir le bonbon de forme tétraédrique qu'est le berlingot. La suite est une croissance régulière de la société avec des diversifications dans la biscuiterie en 2008 et la glace en 2012. Cette même année, la société ouvre une boutique à Carpentras en face de la bibliothèque-musée L'Inguimbertaine. « En 2019, j'ai vendu ma marque de berlingots Clavel à la Confiserie 1844 dont le site

Ecrit par le 7 juillet 2026

de fabrication est sur Montoux. Cette vente concernait ma marque pour la grande distribution », explique Serge Clavel, le co-dirigeant de l'entreprise.



Serge Clavel

Ecrit par le 7 juillet 2026



René Clavel travaille toujours dans l'entreprise à 87 ans

L'histoire de la famille Clavel

La famille Clavel travaille dans la confiserie depuis 1930. L'arrière-grand-père de Serge Clavel, Léon Clavel, était pâtissier à Avignon. Elle s'installe ensuite à Carpentras, près de la Porte d'Orange et le père de Serge, René, continue l'affaire. Serge et son frère Jean reprennent le flambeau en 2002. Ils quittent la porte d'Orange pour créer une boutique aux Platanes, la confiserie Nano. En 2012, ils reprennent un ancien bar et créent un salon de confiserie, place Aristide Briand, en plein centre ville de Carpentras. Charlotte, la fille de Jean, est la responsable de cette boutique.

René Clavel, toujours au travail

René Clavel a 87 ans. Bon pied bon œil, il continue de donner un coup de main à la confiserie tous les matins dès cinq heures. » J'ai pris ma retraite à 75 ans mais j'aime encore travailler à la fabrication. J'ai créé la boutique Porte d'orange à Carpentras en 1966. Nous avons aujourd'hui cinq générations de

Ecrit par le 7 juillet 2026

confiseurs. Mon grand-père Léon a créé la première confiserie à Avignon. Mon père Marcel lui a succédé. J'ai transféré le site sur Carpentras ensuite. Mes deux fils Serge et Jean ont rejoint l'affaire au début des années 80. Mes petits-enfants, Charly et Charlotte, sont à la vente de la boutique depuis une dizaine d'années «

Deux achats en 2025

« J'ai eu l'opportunité de racheter deux fonds de commerce intéressants sur le Cours, dans une commune attractive, à Saint-Didier », explique Serge Clavel. La première boutique est l'ancienne pâtisserie Martichon, qui dispose d'un très bel atelier de fabrication au sous-sol de 100 m². « Nous avons transféré une grande partie de notre production dans ce bel outil de travail. Seule les glaces sont fabriquées à Carpentras. » La seconde boutique était une ancienne blanchisserie. « Nous allons proposer à la clientèle de la confiserie dans ce lieu, avec des démonstrations de fabrication. » Jean Clavel, le frère de Serge, tenait jusqu'alors la boutique de Fontaine-de-Vaucluse qui va fermer. Il va venir sur ce lieu assurer son savoir-faire. Pour tenir ces deux boutiques, trois personnes sont sur le pont, deux vendeuses et Charly, le fils de Serge.

Ecrit par le 7 juillet 2026



Charly Clavel tient la nouvelle boutique de pâtisserie de Saint-Didier

Ecrit par le 7 juillet 2026



Une gamme large de produits

- Des biscuits variés comme les navettes, croquants, meringues et autres spécialités provençales
- Des pâtes de fruits (coing, fraise de Carpentras)
- Une quinzaine de confitures contenant des fruits locaux 100 % naturels
- Des chocolats festifs
- Des chiques (grosses sucettes)

Un premier été satisfaisant

« Le premier été 2025 a été satisfaisant avec une clientèle de locaux et de touristes bien présents sur la commune de Saint Didier. » L'objectif pour les deux boutiques est d'arriver en 2026 sur un rythme de croisière, en étant davantage connue de la clientèle.

Ecrit par le 7 juillet 2026

Les perspectives de l'entreprise sont de continuer son développement sur ses deux boutiques. La transmission de l'entreprise à la dernière génération, Charly et Charlotte, la fille de Jean, est en réflexion. Depuis début décembre, l'activité bat son plein pour les fêtes de fin d'année. Vient actuellement la traditionnelle brioche. « Nous avons la même recette depuis mon arrière-grand-père en 1930, sans aucun changement. Tout le mois de janvier sera bien évidemment consacré à la fabrication et à la vente de cette couronne briochée à la fleur d'oranger », explique Serge Clavel.

Clavel en bref

Activité : fabrication de berlingots, de pâtes de fruits, de confitures, de biscuits, de chocolats et de glaces

Création : 2002

Une boutique de vente de 180 m2 (salon de thé, glacerie et vente au détail) à Carpentras

Deux nouvelles boutiques ouvertes l'été 2025 à Saint Didier de 60 m2 chacune

Chiffre d'affaire : 800 000 € en 2025 et un objectif d'un million en 2026

Effectifs : 8 salariés permanents

Répartition du capital : 100% familial

Mathieu Nebra intègre le Conseil d'Administration de Tut Tut

Ecrit par le 7 juillet 2026



[Vincent Chabbert](#), président fondateur de l'entreprise avignonnaise [Tut Tut](#), spécialisée dans la livraison collaborative du dernier kilomètre, a annoncé l'arrivée de [Mathieu Nebra](#) au Conseil d'Administration.

L'entreprise vaclusienne Tut Tut poursuit son développement en 2026. Après [l'intégration de Pierre-Etienne Montenet, ex-directeur Europe d'Amazon, au sein de l'équipe en tant que directeur général](#), c'est au tour de Mathieu Nebra d'entrer au Conseil d'Administration de Tut Tut.

« Après avoir renforcé notre gouvernance avec des experts du covoiturage, de la logistique et du dernier kilomètre, nous franchissons une nouvelle étape clé. »

Vincent Chabbert

Suite à l'obtention de son diplôme d'ingénieur à l'école Efrei, Mathieu Nebra s'est lancé dans l'aventure entrepreneuriale et a fondé [OpenClassrooms](#), une école en ligne dont la mission est de rendre l'éducation

Ecrit par le 7 juillet 2026

accessible aux personnes en reconversion professionnelle. Une entreprise qui enregistre désormais plus de 100M€ de chiffre d'affaires. En parallèle, il accompagne les entrepreneurs dans la croissance de leur entreprise tech. Des compétences qui vont permettre à Tut Tut de poursuivre son ascension.

« Mathieu, c'est : une capacité rare à concevoir, scaler et transformer des produits digitaux à très grande échelle, et une vision stratégique forte sur le produit, l'expérience utilisateur et l'IA, affirme Vincent Chabbert. Son arrivée marque une accélération majeure pour Tut Tut, à un moment où les standards de la livraison du dernier kilomètre sont en train d'être redéfinis. »

Pyrofeu, une croissance à +33% en 2025

Ecrit par le 7 juillet 2026



Pyrofeu, qui est le leader européen des allume-feux pour barbecues et cheminées, a connu une excellente année 2025, notamment grâce à l'obtention de nouveaux clients distributeurs. L'entreprise basée à Apt a encore de belles perspectives de croissance en 2026.

L'histoire de Pyrofeu a commencé 1987 à Joucas, à côté d'Apt. Jean-Claude Schouvey est un entrepreneur individuel et propose des nettoyeurs pour vitres d'insert de cheminée à des installateurs. Il complète rapidement sa gamme et décide de les vendre aux GSB, grandes surfaces de bricolage, avec Castorama et Leroy Merlin. L'entreprise connaît une belle croissance. En 1998, il embauche des commerciaux et dans sa propre production sur Apt. L'entreprise est rachetée par le groupe Blondeau en 2009. « Ce rachat a été l'occasion de changer de dimension pour l'entreprise. La bûche de ramonage et une gamme d'allume-feux ont ainsi été lancées », explique [Emmanuel de Broucker](#), directeur exécutif de Pyrofeu depuis 2003.

Ecrit par le 7 juillet 2026

Une année 2025 exceptionnelle

Malgré un contexte économique global morose, l'entreprise a réalisé une excellente année 2025 avec une croissance du chiffre d'affaires de +33% par rapport à 2024. Cette dernière est principalement due aux allume-feux avec un gros développement sur des marques distributeurs et l'obtention de trois nouveaux clients, Leclerc, Casino et Système U. « Nous fabriquons les allume-feux à leur marque. Cela a été une très belle opportunité pour notre croissance de chiffre d'affaires. Nous allons poursuivre ce développement car des projets de partenariat avec d'autres distributeurs sont en cours », explique [Benjamin Blondeau](#), directeur stratégie et développement présent chez Pyrofeu depuis 2016.

L'autre levier de croissance concerne les jardineries où le chiffre d'affaires s'est bien développé en 2025. En ce qui concerne les GSB, l'entreprise est présente dans l'ensemble des enseignes avec trois marques : Natura chez Leroy Merlin, Pivert chez Castorama et Cosy feu chez les autres.



L'usine a une surface de 4 500 m² sur un terrain de 10 000 m² sur la zone industrielle la Peyrolière à Apt. ©Pyrofeu

Des innovations permanentes

Pour plaire aux consommateurs, l'entreprise travaille régulièrement sur l'innovation. Elle a ainsi sorti des nouveaux conditionnements. La gamme s'est par ailleurs étendue avec, par exemple, la sortie de l'enflammette, allume-feu pourvu de son allumette. La bûche de ramonage a également été optimisée pour un meilleur rendement avec des ventes en grosse croissance.

Des produits écologiques

« Les allume-feux étaient jusqu'à présent des produits blancs pétroliers, pour les cheminées mais également les barbecues. Notre usine allemande a un savoir-faire pour des allume-feux 100 % naturels, composés de laine de bois et de cire végétale, avec une performance supérieure aux allume-feux chimiques », explique Emmanuel de Broucker. Ces produits respectueux de la santé des utilisateurs sont vendus par Pyrofeu et constituent un levier de croissance de chiffre d'affaires.

Ecrit par le 7 juillet 2026

« Nous avons la grande fierté de fabriquer nous-mêmes l'ensemble de nos produits grâce à nos deux usines présentes en Allemagne avec la société Boomex et en Roumanie avec Ecowood », explique Benjamin Blondeau.



Pyrofeu est le leader européen des allume-feux pour barbecues et cheminées.

Un logiciel de traçabilité en 2024

L'entreprise a investi pour un budget de 150 000€ un nouveau logiciel de traçabilité en 2024 permettant de suivre l'origine des composants de ses produits finis vendu aux distributeurs. Pour assurer la

Ecrit par le 7 juillet 2026

croissance forte de 2025, elle a également noué des partenariats avec des logisticiens.

Pyrofeu en chiffres :

Chiffre d'affaires 2025 : 21M€ contre 16 en 2016

Répartition du chiffre d'affaires : 60% allume-feux, 15% nettoyeurs et 25% autres (bûches de ramonage, entretien des conduits et joints des inserts de cheminée)

Effectifs : 35 salariés à l'année

Usine de 4 500m² sur un terrain de 10 000m² sur la zone industrielle la Peyrolière à Apt

Chabas sera toujours Chabas



Suite au décès soudain de Pierre-Frédéric Chabas cet été, c'est sa sœur, Delphine-Marie, qui a

Ecrit par le 7 juillet 2026

repris les rênes de l'entreprise familiale vauclusienne spécialisée dans la vente et l'aménagement de véhicules utilitaires et poids lourds. Un changement dans la continuité pour cette société centenaire fondée il y a 5 générations.

Le 11 août dernier, Pierre-Frédéric Chabas, qui dirigeait le groupe vauclusien [Devance-Chabas véhicules](#) décédait brutalement, le lendemain de son 43^e anniversaire. Un choc pour le groupe familial vauclusien qui a vu 5 générations de Chabas se succéder à la tête de cette société fondée au début du XXe siècle (voir encadré).

Malgré le deuil, c'est la sœur de Pierre-Frédéric, [Delphine-Marie Chabas](#), en charge du parc immobilier depuis plus de 3 ans, qui se retrouve propulsée en plein cœur de l'été à la direction de ce groupe comptant plus de 180 collaborateurs.

« Je suis née ici, rappelle celle qui a aussi auparavant travaillé une demi-douzaine d'années comme assistante RH, puis au service commercial de l'entreprise familiale. Nous sommes là depuis plus de 120 ans maintenant. Nous sommes là et nous continuons. Chabas sera toujours là. »

Il faut dire que malheureusement le groupe a déjà connu pareil cas de figure lorsque Frédéric-Georges Chabas, le père de Pierre-Frédéric et Delphine-Marie est également décédé soudainement en août 2010. Là aussi, il a fallu reprendre en urgence la direction du groupe, ce qu'a fait Pierre-Frédéric avec le succès qu'on lui connaît.

« Je voulais leur montrer qu'ils pouvaient compter sur moi. »

Delphine-Marie Chabas, présidente du groupe Devance-Chabas véhicules

« La première chose que j'ai voulu faire, explique la nouvelle dirigeante, c'est aller sur le terrain au contact des équipes avec notre comité de direction composé de [Pascal Bongiovanni](#), notre directeur général, Jean-Philippe Bonacci, notre directeur commercial, et [Manuel Rodriguez](#), notre directeur technique/après-vente. Il s'agissait de rassurer tous nos collaborateurs qui, eux-aussi, étaient sous le choc. Pour leur montrer qu'ils pouvaient compter sur moi. Que ce soit tant du côté exécutif que de l'opérationnel, j'ai rencontré des personnes impliquées et engagées. Tout comme je le suis pour cette entreprise. »

Ecrit par le 7 juillet 2026



Pierre-Frédéric et Delphine-Marie Chabas. Crédit : DR

Une vraie continuité

« Pierre me tenait au courant de tous les dossiers importants. Il savait me solliciter parce que j'avais un regard extérieur et que nos prismes étaient différents. En tant qu'actionnaire de l'entreprise avec notre maman, nous échangeons énormément tous les trois. Il y a donc une vraie continuité de sa pensée et de sa vision. »

Des valeurs communes

Cependant, « je ne suis pas mon frère. Je ne l'ai jamais été et je ne le serai jamais, déclare celle qui a également travaillé une dizaine d'années dans la gestion de résidences de tourisme dans le Luberon. Donc, il ne va pas falloir que les gens attendent de moi d'être un nouveau Lui. »

Une prise de fonction qui s'accompagne donc d'un changement de style.

« Bien évidemment, nous avons des valeurs communes. Nous avons été élevés ensemble. Nous avons fréquenté les mêmes établissements scolaires. Nous avons reçu la même éducation. Evidemment, j'ai travaillé moins longtemps que lui dans l'entreprise mais notre père nous a formé tous les deux avec la même force et la même conviction. »

« Il est désormais indispensable d'avoir une vision à moyen et long terme, histoire de continuer à projeter l'ADN de la famille dans l'avenir de l'entreprise familiale. »

Il faut dire que chez les Chabas, on semble « être tombé dans la marmite quand on était petit ».

« Mon fils a la curiosité de ce métier. A 15 ans, il a voulu travailler dès l'été dernier avec son oncle et m'a demandé une caisse à outils pour Noël ! Il veut découvrir notre univers mais surtout apprendre dès qu'il

Ecrit par le 7 juillet 2026

le peut et c'est là ma plus grande fierté ! ».

« Chez les Chabas, il y a toute une histoire. »

Pascal Bongiovanni, directeur général

« Chez les Chabas, il y a toute une histoire : la gestion des garages, la vie de l'automobile, la notion de service aux clients... Tout cela transpire chez eux, ils en sont imprégnés. C'est dans l'ADN de la famille. Alors forcément, cela déteint un peu sur leurs collaborateurs », confirme Pascal Bongiovanni, directeur général du groupe.

Après quelques mois afin de trouver ses marques en s'appuyant sur ses équipes dans un marché orienté à la baisse au niveau national, Delphine peut commencer à dresser un bilan de la situation.



Dans les ateliers du groupe Devance-Chabas véhicules

« Tous les secteurs de la mobilité sont en baisse : du vélo au camion. Le poids lourd, c'est moins 8%.

Ecrit par le 7 juillet 2026

L'utilitaire, c'est moins 14%. Malgré tout, nous arrivons à maintenir nos parts de marché tout en 'grattant' quelques parts de marché supplémentaires. Dans un marché baissier, on ne tire pas donc trop mal notre épingle du jeu. Cependant, cela reste compliqué car actuellement en raison des incertitudes budgétaires au niveau national les clients achètent moins de camions. »

Diversification des activités

Avec 2/3 de clients privés et 1/3 de collectivités, Chabas a su se diversifier avec une activité de carrosserie sur-mesure désormais implantée dans la zone de Courtine à Avignon sous le nom de [Devance](#). Là, l'entreprise vauclusienne produit des carrosseries pour les véhicules des 3 marques que vendent ses concessions (Iveco, Fiat et Piaggio) mais aussi pour d'autres marques désormais.

Aménagements spécifiques pour les artisans bien sûr, mais aussi véhicules caractéristiques pour transporter les bouteilles de gaz, poids-lourd transformé en poulailler, ambulances ou camions de pompier, spécialisation dans les dépanneuses, maintenance des portes-voitures ou bien encore des véhicules Iveco de l'Armée... le groupe compte de nombreuses cordes à son arc.



Désormais installé en Courtine, Devance, l'activité de carrosserie du groupe, propose des aménagements sur-mesure. Crédit : DR/Chabas véhicules

« L'enjeu sera véritablement que nous soyons en mesure de produire des véhicules adaptés aux différents métiers. »

Ecrit par le 7 juillet 2026

S'adapter aux enjeux de demain ?

Une agilité qui se traduit également dans la volonté de l'entreprise de relever les défis de la mobilité professionnelle de demain. Que cela passe par la formation des collaborateurs, la découverte des nouveaux métiers du secteur ou tout simplement les modes de propulsion à venir.

« L'enjeu sera véritablement que nous soyons en mesure de produire des véhicules adaptés aux différents métiers, complète Pascal Bongiovanni. C'est-à-dire adapté à la distribution urbaine, à la distribution régionale, nationale et internationale où les autonomies ne sont pas les mêmes. Les points de recharge ne sont pas les mêmes non plus, c'est donc la problématique du ravitaillement déterminera le choix de propulsion. »

Alors que le diesel reste le mode le plus efficace et le meilleur marché pour les poids-lourds, les moteurs électriques ne sont pas forcément performants, l'hybride n'est pas adapté, le gaz a été plombé par la guerre en Ukraine et l'hydrogène semble avoir disparu des radars. Bref, bien malin celui qui pourra dire de quoi sera fait le marché dans un proche et moyen terme.

Lucide et consciente que c'est un accident de la vie qui l'a nommée à la tête de Chabas Véhicules-Groupe Devance, Delphine est prête à relever le défi dans ces circonstances-là. « En aucun cas c'est une contrainte, c'est un choix délibéré. Mon fils et mes deux neveux sont une motivation supplémentaire. Je le fais aussi pour eux. »

L.G.

Ecrit par le 7 juillet 2026



A propos de Chabas Véhicules-Groupe Devance

[Chabas Véhicules](#) a été fondé en 1903 par Jules Chabas. L'entreprise est spécialisée dans le domaine des véhicules utilitaires et poids lourds des marques Iveco, Fiat et Piaggio. Le groupe, aujourd'hui baptisé Chabas-Devance, s'est peu à peu diversifié afin d'offrir une gamme complète de services à ses clients : vente et location de véhicules neufs et d'occasion, maintenance et réparation, carrosserie industrielle, pièces détachées, ainsi qu'un accompagnement complet dédié aux professionnels (location longue durée de véhicule, financement...).

Outre son siège social et sa concession situés au Pontet, le groupe vaclusien compte également 3 autres concessions à Cavaillon, Milhaud (à côté de Nîmes) et Saint-Hilaire de Brethmas (à côté d'Alès). Il est aussi présent avec ses points services de Cavaillon, Brignoles, Saint-Martin-de-Crau et Barbentane (notamment spécialisé dans la maintenance des portes-voitures). Enfin, il possède deux sites spécialisés à Cavaillon et un dans la zone de Courtine à Avignon dédié à la carrosserie industrielle.

Le groupe regroupe plus de 180 collaborateurs pour un chiffre d'affaires annuel d'environ 50M€ dont 60% via la vente de véhicules et 40% de la maintenance et de l'aménagement.

Ecrit par le 7 juillet 2026

Depuis 1835, la Distillerie A. Blachère s'affaire pour créer des saveurs, séduire et fidéliser sa clientèle



Sandrine et son mari Raphaël Vannelle représentent la 8^e génération de cette success-story familiale implantée à Châteauneuf-du-Pape depuis bientôt 200 ans.

« 2025 a été une bonne année, les consommateurs ont plébiscité les produits authentiques, régionaux dont ils connaissent l'histoire en toute transparence. Qui les fabrique, où, avec quels moyens, quelles matières premières, leur sourcing. Ils préfèrent ça aux fonds de pension venus on ne sait d'où », explique Raphaël Vannelle.

Bilan 2025 ? 1 300 000 bouteilles de sucré vendues. Avec en vedette le fameux Pac à l'eau au citron qui vient de fêter ses 60 ans et se vend comme des petits pains (800 000 unités), suivi du Fun Bleu au goût intense de chlorophylle. « Cet été, nous avons proposé des magnums pour ces deux produits phares avec une centaine de bouteilles numérotées qui ont fait un tabac ! » Côté alcools, 150 000 bouteilles ont été commercialisées comme le Pastis Marra ou Le Camarguais, des liqueurs comme l'Origan du Comtat, l'Elixir du Mont-Ventoux et une nouveauté, la verveine avec bouchon cacheté à la cire. Également de la Crème de Cassis et de myrtille. « Nous avons aussi une gamme supplémentaire de Marcs de Châteauneuf millésimés de 2010 à 2015 qui élargit la gamme. »

Ecrit par le 7 juillet 2026

Près d'une trentaine de sirops sortent de la Distillerie A. Blachère, menthe, grenadine, fraise, framboise, orange, melon, lavande, orgeat, pêche, figue, violette, anis, barbe à papa. Et des saveurs supplémentaires comme réglisse, banane, fruits de la passion, kiwi, caramel. « Et surtout du cola sans bulles, peu sucré donc peu calorique qui s'arrache », précise le patron.



©Andrée Brunetti / L'Echo du Mardi

Malgré la crise, la hausse du prix des matières premières, de l'énergie, du prix du verre, du transport et la baisse du pouvoir d'achat, « Nous avons bloqué nos prix depuis 3 ans mais nos ventes ont progressé, notre chiffre d'affaires aussi à 5M€ (+6%). Mais cela est dû à l'apport de nouveaux clients car notre clientèle habituelle, elle, a freiné sur les dépenses (-4% à -5%). Nous avons aussi élargi et intensifié notre rayon de commercialisation vers le Var, les Alpes-Maritimes, mais aussi Toulouse, nous avons également tous les réseaux de la grande distribution de proximité à Avignon Nord et Sud, dans le Luberon, les Alpilles. »

Un grand projet à partir de 2026, annonce Raphaël Vannelle. « Moderniser, agrandir, restructurer notre outil, notre site de production, de stockage, d'accueil et de vente, ici à Châteauneuf-du-Pape. Avec Sandrine, on y réfléchit depuis 7 ans, c'est long le temps administratif avec toutes les normes, un vrai parcours du combattant. Mais nous le faisons pour conforter notre maison, pour la pérenniser, pour que la [Distillerie Auguste Blachère](#) demeure pendant encore de longues années, des décennies, pour nos enfants. Nous le faisons aussi pour nos 14 salariés, ils ont souvent des tâches physiques pénibles, porter des volumes importants de cartons de bouteilles, cela facilitera leur quotidien, les soulagera. »

Et comme Raphaël Vannelle a une autre corde à son arc, la BD, il a déjà coché la date du 13 juin prochain sur son agenda. Ce jour-là, il fera venir comme parrain du festival Châteauneuf en Bulles 2026, l'actuel dessinateur de *Tanguy et Laverdure*, Sébastien Philippe. Les *Chevaliers du Ciel* avaient été créés il y a plus de 60 ans par Albert Uderzo et Jean-Michel Charlier. Et donné en 2005 un film avec Benoît Magimel

Ecrit par le 7 juillet 2026

et Clovis Cornillac tourné en partie à la Base Aérienne 115 d'Orange-Caritat.



Raphaël Vannelle. ©Andrée Brunetti / L'Echo du Mardi

Crédit agricole Alpes-Provence : une task force pour mieux accompagner les entreprises tous azimuts

Ecrit par le 7 juillet 2026



[Le Crédit agricole Alpes-Provence](#) vient de lancer une 'task force 360°' dédiée à l'accompagnement des entreprises. L'objectif est de réunir les expertises existantes de la banque régionale ainsi que de nouvelles hyper compétences spécialisées afin de répondre aux besoins clés des entreprises, de la trésorerie aux ressources humaines, jusqu'à la confiance numérique.

« Avec cette task force 360°, nous franchissons une nouvelle étape de notre engagement. »

Laurent Fromageau, directeur général du Crédit agricole Alpes-Provence

« L'hyper-proximité n'est pas un slogan : c'est un engagement, insiste [Laurent Fromageau](#), directeur général du Crédit agricole Alpes-Provence. Dans un contexte national où les entreprises doivent faire face à des transformations rapides et parfois profondes, avec les équipes du Crédit Agricole Alpes Provence nous avons fait le choix d'accélérer. Avec cette task force 360°, nous franchissons une nouvelle étape de notre engagement : apporter des réponses concrètes, expertes et immédiatement opérationnelles à toutes les entreprises de nos territoires. »

Ecrit par le 7 juillet 2026

Un levier de financement pour les PME et ETI

Concrètement cette accompagnement s'appuie sur la mise à disposition de solution de capital-investissement. Dans ce cadre, le Crédit Agricole Alpes Provence va donc renforcer son action grâce à un nouvel apport de 15M€ de ses actionnaires, un réinvestissement systématique des résultats, une augmentation des seuils d'intervention jusqu'à 10M€ par opération et jusqu'à 50€ aux côtés des autres structures d'investissement du groupe Crédit Agricole.

Pour cela la banque peut notamment s'appuyer sur un partenaire durable : [Sofipaca](#) qui depuis sa création en 1984 a accompagné plus de 300 PME et ETI de la région.

« L'intervention de Sofipaca en tant qu'associé dans les entreprises de la région crée une proximité encore plus forte avec les dirigeants et renforce le rôle de 'façonneur du territoire' du Crédit agricole, » explique [Florence Politi](#), directrice d'investissements de Sofipaca qui a aujourd'hui sous gestion 150M€ dans des secteurs clés de l'économie régionale : santé, agriculture, numérique, énergie, mobilité et tourisme.

Renforcer la confiance numérique

Dans le même temps, le Crédit agricole Alpes-Provence ambitionne d'apporter des solutions simples et sécurisées pour accompagner toutes les entreprises dans le domaine de la facture électronique. Pour cela, la banque propose les outils [Kollecto](#) (pour les entreprises de moins de 50M€ de CA) et [Doxalia](#) (pour celle de plus de 50M€ de CA) qui permettent notamment d'importants gains de temps.

Relever le défi des RH

À l'heure où l'attractivité, la fidélisation et le pouvoir d'achat des collaborateurs sont devenus des enjeux majeurs, le Crédit agricole Alpes-Provence a aussi décidé de structurer une offre dédiée pour accompagner les PME du territoire dans leurs problématiques RH. Avec [la banque des ressources humaines](#), la banque propose une offre comprenant une épargne salariale et retraite pour motiver et valoriser les salariés (via Amundi), une assurances santé et prévoyance pour protéger les salariés (via Crédit Agricole Assurances) ainsi que Worklife, une solution digitale pour simplifier et enrichir le quotidien des salariés.

Afin de soutenir cette nouvelle offre stratégique, le Crédit agricole Alpes-Provence a créé 6 postes spécifiquement dédiés.

Les projets 2026

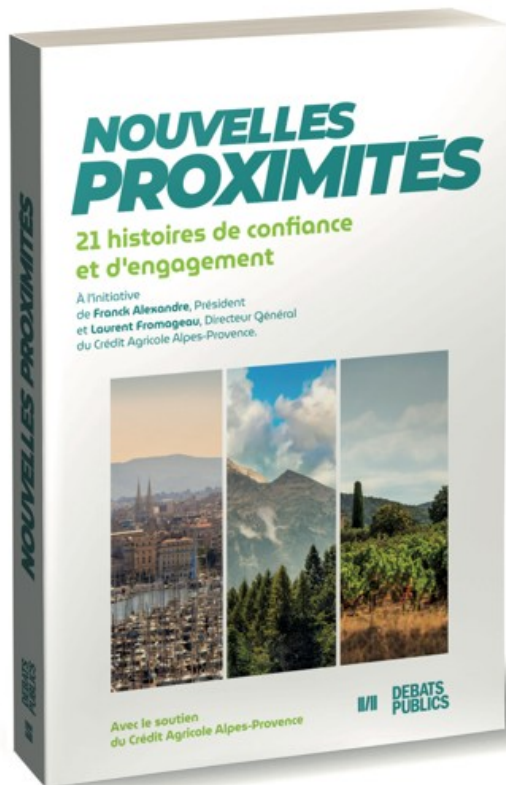
Outre un engagement fort dans la perspective des JO 2030, le Crédit agricole Alpes-Provence considère que la transmission d'entreprise constitue un enjeu central pour l'économie régionale, avec 70 000 entreprises susceptibles de changer de main dans les 5 prochaines années et plusieurs millions d'emplois concernés à l'échelle nationale.

Le Crédit Agricole Alpes Provence structure donc une réponse dédiée pour sécuriser ces étapes clés et accompagner durablement les dirigeants avec la création en 2026 de la Banque Patrimoine qui offrira une approche intégrée combinant expertise financière, fiscale et juridique pour accompagner les opérations de succession, de reprise ou de restructuration patrimoniale. Egalement prévu la création d'une direction dédiée aux marchés des entreprises qui complétera les dispositifs déjà déployés par la Caisse Régionale (événements dédiés à la transmission, sessions Loi de Finances, accompagnement des experts-comptables et suivi individualisé par les chargés d'affaires).

Ecrit par le 7 juillet 2026

Pour rappel, le Crédit agricole Alpes-Provence est une banque coopérative couvrant les territoires des Bouches-du-Rhône, du Vaucluse et des Hautes-Alpes. Forte de plus de 800 000 clients, 350 000 sociétaires et d'un réseau de plus de 130 points de ventes, l'établissement bancaire « la solidité financière et la capacité à mobiliser l'expertise » du 9^e groupe bancaire mondial.

L.G.



Livre : 'Nouvelles Proximités : 21 histoires de confiance et d'engagement'

A l'initiative de [Laurent Fromageau](#) (à gauche sur la photo ci-dessus), et [Franck Alexandre](#) (à droite), respectivement directeur général et président du Crédit Agricole Alpes Provence, le nouvel ouvrage 'Nouvelles Proximités : 21 histoires de confiance et d'engagement' de la collection [Débats publics](#) « propose un voyage au cœur des Alpes et de la Provence à la rencontre des dirigeants d'entreprises et d'associations qui bâtissent le futur de cette région. Chaque porteur de projet dialogue avec un président d'une caisse locale du Crédit agricole Alpes-Provence pour mieux comprendre les 21 projets qui façonnent le territoire. »

Parmi eux, plusieurs Vauclusiens Franck Alexandre de la Caisse locale de Beaufort-de-Venise, Alain Bremond président de la caisse de Pertuis, Jordan Charransol, président de Jeunes agriculteurs de

Ecrit par le 7 juillet 2026

Vaucluse et viticulteur et maraîcher dans l'enclave des papes, Marilyn Gallet, présidente de la caisse de Pernes-les-Fontaines, Morgane Cousin, présidente de l'association Egal Accès, Céline Isirdi présidente de la caisse de Cadenet, Laure Galpin, directrice générale du Parc naturel régional du Luberon, Martine Millet, vice-présidente de la caisse de Bollène, André Bernard, président du canal de Carpentras, Florence Mutte, vice-présidente de la caisse de Carpentras, Serge Andrieu, président du conseil de surveillance du centre hospitalier de Carpentras, François Sanchez, président de la caisse de l'Isle-sur-la-Sorgue ainsi que Frédéric Gaillanne de la fondation Gaillanne.

« À travers ces récits et ces initiatives se dessine une région plus inclusive, plus solidaire et profondément ancrée dans le collectif, explique l'éditeur. Ces histoires témoignent également d'un lien singulier : celui qu'entretient le Crédit Agricole Alpes Provence avec les forces vives locales, qu'elles se trouvent dans les villes ou dans les campagnes. Une relation de confiance unique, fondée sur des valeurs d'utilité, d'universalité et de responsabilité partagée. »

'Nouvelles Proximités : 21 histoires de confiance et d'engagement'. 311 pages. Prix : 20€ TTC. Collection Débat publics.

Partenariat Initiative Terres de Vaucluse et GSE : la force du collectif au service du territoire

Ecrit par le 7 juillet 2026



La plateforme [Initiative Terres de Vaucluse](#) vient de renouveler sa convention de partenariat avec le groupe avignonnais [GSE](#). L'occasion pour les 'patrons' des deux structures de rappeler leur attachement viscéral au développement de leur territoire ainsi que de porter un message de confiance pour tous les entrepreneurs locaux en cette période d'incertitude.

Le premier, [Christophe Emprin](#), est le président d'Initiative Terres de Vaucluse depuis 2018. C'est aussi le dirigeant de [Pack Solutions](#), une société de gestion de portefeuilles de produits de prévoyance et d'assurance implantée aux Angles, l'une des plus importantes entreprises du Gard avignonnais.

L'autre c'est [Roland Paul](#), le président du groupe GSE, [l'une des pépites avignonnaises de l'économie vaclusienne](#) et l'un des plus anciens partenaires privés de la plateforme d'accompagnement et de financement. Ensemble, ils viennent de renouveler leur partenariat afin de faciliter le soutien des porteurs de projets, des créateurs ou des repreneurs d'entreprise par Initiative Terres de Vaucluse. Objectif : participer au développement économique du territoire.

32,3M€ injectés dans l'économie vaclusienne par effet de levier en 2024

Ecrit par le 7 juillet 2026

Pour y arriver, il faut reconnaître que la structure créée en 1998 sous l'impulsion de la Région Sud Provence Alpes Côte d'Azur, du Département du Vaucluse, de collectivités locales, de la Caisse des Dépôts ainsi que de chefs d'entreprises et de partenaires bancaires ne chôme pas.

En 2024, la trentaine de collaborateurs du réseau dirigé par Hicham Bourohi, épaulés par 250 bénévoles (voir encadré), a accompagné 809 porteurs de projet. Parmi eux, 442 ont été financés cette année permettant la création ou le maintien de 643 emplois. Pour cela, il aura fallu mobiliser près de 4 M€ de prêts d'honneur, générant par effet de levier 32,3M€ dans l'économie locale via la participation des établissements financiers et l'apport des entrepreneurs.

« Il y a beaucoup d'énergie dans ce territoire Terres de Vaucluse. »

Christophe Emprin, président d'Initiative Terres de Vaucluse

« Il y a beaucoup d'énergie dans ce territoire Terres de Vaucluse, constate Christophe Emprin. Il y a énormément d'énergie créatrice et d'énergie innovante. Simplement, il faut aller la débusquer, aller la chercher dans les moindres recoins : dans les territoire ruraux, urbains, les quartiers de la politique de la ville... »

Pour faire ce travail de terrain, outre son siège du Pontet, Initiative Terres de Vaucluse s'appuie aussi sur ses antennes et points d'accueil d'Orange, Sorgues, Avignon, Cavaillon, l'Isle-sur-la-Sorgue, Lourmarin et Apt afin de mailler le département.

Ecrit par le 7 juillet 2026



Christophe Emprin, président d'Initiative Terres de Vaucluse, et Roland Paul, président de GSE lors de la signature de leur renouvellement de partenariat. Crédit : Echo du mardi/LG

« Notre réseau est au plus proche des porteurs des projets, poursuit le président d'Initiative Terres de Vaucluse. Cette notion de proximité et d'ancrage, c'est qui donne confiance aux porteurs de projets quand ils viennent auprès de nous trouver des réponses. Au-delà même des solutions de financements, ils viennent aussi chercher un accompagnement humain. Parce que l'entreprise n'est rien sans l'humain. Cela peut paraître une évidence, mais l'entreprise doit toujours être à hauteur d'homme car les projets ne fonctionnent que parce qu'il y a des femmes et des hommes qui y sont impliqués. »

« Quand on prend soin de l'humain, on reçoit beaucoup en échange. »

Roland Paul, président de GSE

« Il y a deux ans, nous avons décidé de devenir une entreprise à mission, confirme Roland Paul, président de GSE. Pour cela, nous avons interrogé nos salariés pour savoir ce qu'était notre mission. Il est ressorti trois points essentiels. Le premier, c'était de concevoir et bâtir dans le respect de la nature avec la

Écrit par le 7 juillet 2026

nécessité absolue de faire attention à son environnement. Le deuxième, c'était de prospérer en prenant soin de l'humain. Quand on prend soin de l'humain, on reçoit beaucoup en échange. Enfin, le troisième point, c'était d'être au service des territoires. Parce qu'on ne fait rien, si on n'est pas correctement installé dans les territoires. Et pour faire partie de cet écosystème il faut échanger avec lui. »

S'adapter à la réalité du terrain

Si Initiative Terres de Vaucluse donne accès à de très nombreux dispositifs d'actions, Christophe Emprin rappelle que le rôle la plateforme qu'il préside « est de s'adapter à chacune des particularités du territoire où elle intervient. Parce qu'évidemment quand vous êtes dans une commune rurale dans le Luberon ou quand vous êtes dans un quartier difficile d'Avignon ou de Cavaillon, ou que vous êtes en train de redynamiser les commerces d'un centre-ville on ne peut pas proposer la même offre. Notre boulot c'est donc d'imaginer les bons dispositifs appliqués à chacune des spécificités du territoire. »

« Ne pas se couper de ses racines a beaucoup de sens, insiste la patron de GSE afin de souligner son attachement à son territoire. C'est à la fois affectif de vouloir développer son propre territoire, mais c'est aussi faire preuve de pragmatisme car une entreprise, c'est comme l'humain, ce sont les mains tendues qui font que l'on se développe. Ici, il y a beaucoup de mains tendues, c'est pour ça que je suis très heureux d'être dans ce territoire. D'ailleurs, lorsque que nous avons été repris il y a 6 ans par le groupe allemandt Goldbeck, ils nous ont dit : 'GSE c'est une entreprise qui a les pieds dans la terre et qui a les pieds dans le territoire'. Nous, nous sommes développés qu'avec des gens proches des territoires. »

« Un territoire est sinistré quand il est désuni, quand il est désorganisé. »

Christophe Emprin

« On dit souvent que le Vaucluse est une zone sinistrée, rappelle Christophe Emprin. Pourtant, je pense qu'aucun territoire, quelle que soit sa position géographique, est totalement sinistré. Il l'est quand il y a désunion, quand il est désorganisé. Quand il n'y a pas cette volonté de faire ensemble qui, pour moi, est un critère essentiel. J'ai une conviction : aucun écosystème ne peut fonctionner seul. Un réseau associatif seul ne peut pas vivre, que ce soit dans un domaine social, culturel ou économique. Une collectivité territoriale ne peut tout faire toute seule, surtout dans un contexte de paupérisation des fonds publics. Les entreprises, grandes et petites ne peuvent pas fonctionner seules, elles ne sont pas hors sol. Ce qui fonctionne sur notre territoire c'est justement, qu'à un moment donné, ces différents écosystèmes, entreprises et grandes entreprises, collectivités territoriales et collectivités publiques, réseaux associatifs ont décidé de faire ensemble, d'additionner leurs forces, leurs énergies et leurs idées pour faire en sorte que ce territoire se développe. »

Le plus ancien partenaire privé

Afin de renforcer son action, Initiative Terres de Vaucluse a donc renouvelé son partenariat avec GSE, qui constitue le plus ancien partenaire privé de la plateforme d'accompagnement. A ce titre, l'entreprise avignonnaise apporte donc une participation financière (dont les deux tiers sont fiscalement déductibles) ainsi qu'un accompagnement humain des porteurs de projets.

Ecrit par le 7 juillet 2026

97% de taux de pérennisation

Les porteurs de projet accompagnés par Initiative Terres de Vaucluse affichent un taux de pérennité de 97% à 3 ans. Au niveau national, une entreprise sur deux non-accompagnées n'atteint pas sa 3^e année d'existence. A 5 ans, ce taux de survie est encore de 95% pour les projets soutenus par Initiative Terres de Vaucluse qui figure parmi les 206 plateformes du réseau Initiative France, 1^{er} réseau d'accompagnement et de financement de la création, reprise et développement d'entreprises.

« Les partenariats privés prennent encore plus de sens aujourd'hui qu'hier, assure Christophe Emprin, car les fonds publics vont avoir tendance à se tarir. Il faut donc que l'on pérennise et que l'on équilibre nos financements et notre fonctionnement. Ce partenariat avec GSE, le partenaire privé le plus ancien du réseau, s'inscrit dans cette histoire de confiance faite pour s'inscrire sur la durée. Un contrat de confiance dans le temps qui rassure nos porteurs de projets, nos financeurs et finalement tout l'écosystème de notre territoire. »

« La réussite, ce n'est pas qu'un chiffre d'affaires. »

Roland Paul

« Les gens font confiance aux entreprises, souligne Roland Paul, [également président du Medef de Vaucluse](#). Aujourd'hui, plus de 60% des français font confiance à l'institution entreprise. C'est largement plus que pour l'institution politique. C'est bien dommage, mais c'est une réalité. Nous avons donc un vrai devoir en matière de développement car on nous fait confiance pour relever les défis économiques et les défis sociaux. »

« La réussite, ce n'est pas qu'un chiffre d'affaires qui monte au ciel, poursuit le patron de GSE. La réussite c'est d'avoir des clients satisfaits parce que l'on a fait du bon travail. La réussite, c'est d'avoir des salariés satisfaits. »

« Il existe encore des acteurs qui croient profondément dans la force du collectif. »

Hicham Bourohi, directeur d'Initiative Terres de Vaucluse

« Il est essentiel de rappeler qu'il existe encore des acteurs qui croient profondément dans l'avenir, dans la responsabilité, dans la force du collectif, remarque Hicham Bourohi, directeur d'Initiative Terres de Vaucluse. Ce partenariat est plus qu'une signature. C'est aussi un message d'espoir, adressé par deux hommes qui partagent une vision commune, celle du développement durable, humain et ambitieux. Deux dirigeants qui, chacun à leur manière, incarnent la confiance dans l'avenir et la volonté d'agir ici, sur ce territoire qu'ils connaissent et qu'ils aiment. Un message adressé à tous les entrepreneurs, notamment du département de Vaucluse, qui créent, qui innent, qui embauchent et qui chaque jour participent à faire vivre notre économie locale. »

Ecrit par le 7 juillet 2026

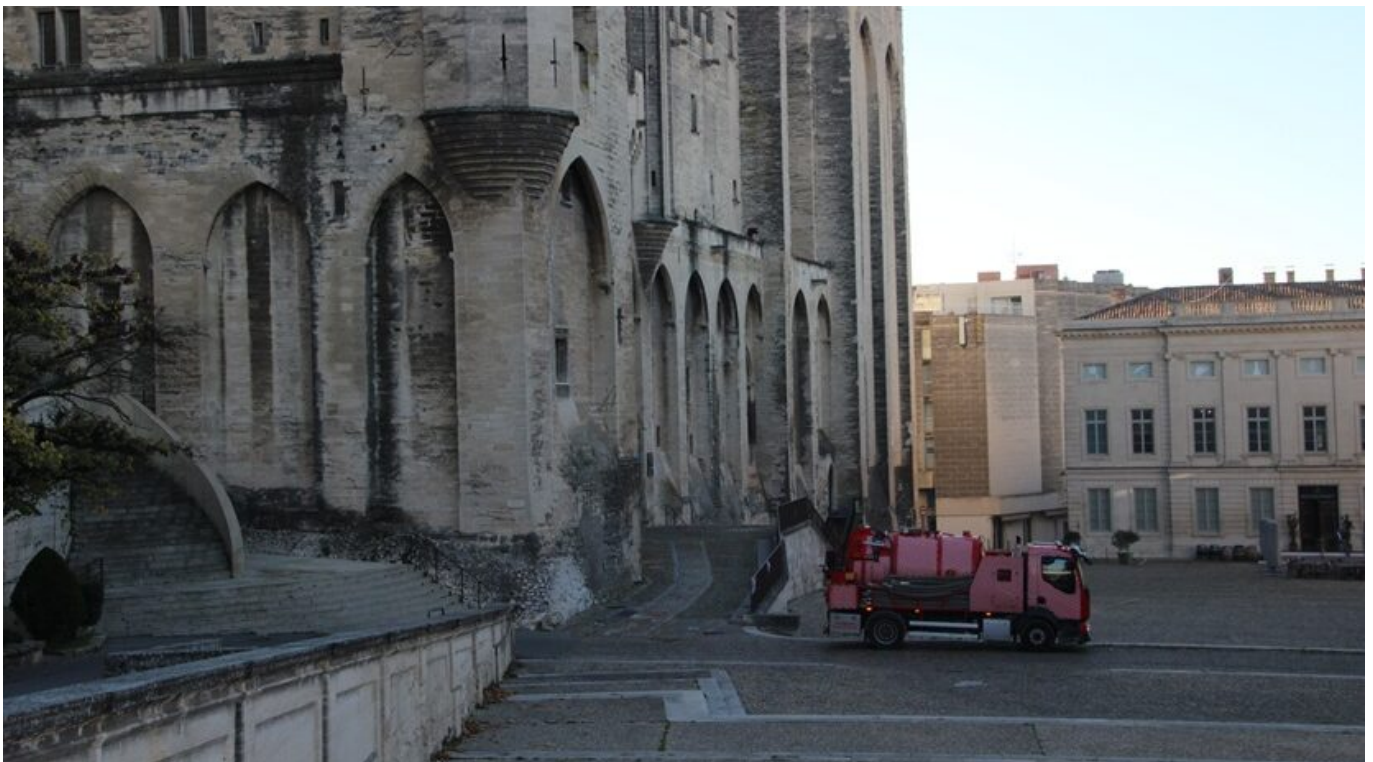
L.G.

Un soutien sans faille des bénévoles

Le réseau Initiative Terres de Vaucluse peut compter sur le soutien de plus de 250 bénévoles. Au travers de réunions techniques, de comité d'agrément, d'ateliers de travail ou bien encore d'ateliers thématiques ces derniers rencontrent et conseillent les porteurs de projets ou les jeunes entrepreneurs.

« C'est dans ces moments-là, durant les 3 premières années de leur activité surtout, que ces personnes ont besoin le plus d'être entourées, insiste Christophe Emprin, président d'Initiative Terres de Vaucluse. Durant cette période où vous n'intéressez absolument pas les banques et les fonds d'investissement. Quand on est dans une espèce de no man's land dans l'accompagnement financier. C'est là, qu'il faut de l'accompagnement, du conseil, de l'attention, de la bienveillance et parfois tout simplement du soutien psychologique pour traverser cette période difficile. C'est ce que font nos bénévoles au quotidien. »

Depuis 75 ans, Maurin, un déboucheur polyvalent tout-terrain



Ecrit par le 7 juillet 2026

En 1968 à la télé, Les Shadoks « pompaient, pompaient, pompaient. » C'était à l'époque de l'ORTF. Depuis 75 ans, l'entreprise de Montfavet [Maurin](#), elle, pompe et débouche canalisations, fosses septiques et cuves. Cette société familiale créée par Josette et Louis Maurin le jour de la Saint-Valentin, le 14 février 1950, n'a fait qu'évoluer et se développer, non seulement dans le Vaucluse mais bien au-delà, dans les Bouches-du-Rhône, le Gard, voire la Drôme.

Au fil des décennies, c'est [Magali Maurin](#), fille des fondateurs qui s'est retrouvée à la tête de la société en 1982, avec son mari [Didier Limongi](#). Et son frère Marc Maurin, 72 ans, bien que parti à la retraite, continue à venir au bureau tous les matins, pour ouvrir le courrier et saluer le personnel, histoire de toujours prendre des nouvelles des 75 employés qui font quasiment partie de la famille. Comme celui qui est entré après son service militaire et qui est resté jusqu'à la fin de sa vie professionnelle. Quant à la 3e génération, elle est représentée par Karine et [Lou](#), les deux cousines germaines qui travaillent elles aussi à Montfavet.

Maurin, c'est une gamme toujours plus large d'activités liées à l'hygiène, la chasse aux nuisances olfactives, au curage de canalisations, leur vidange. De graisses de garages et de restaurants, de lingettes, papier toilette, tampons qui engorgent les tuyaux, sans parler des tracteurs et engins agricoles à débourber, des racines d'arbres qui perforent certaines canalisations, les obstruent et qu'il faut « éparpiller, façon puzzle » à grands jets. Aussi bien chez les particuliers que dans les hôpitaux, les entrepôts, les écoles, lycées, usines, hôtels, locaux professionnels.

Une entreprise aux nombreux métiers

Mais il y aussi ce que Didier Limongi appelle les « 4D » : dé-sinsectisation de cafards, de punaises, comme de frelons, dé-pollution, dé-pigeonnage et dé-sinfection. « On a créé une société '[H2Eaux Solutions](#)' dédiée à la détection de fuites par caméra infrarouge, vidéo endoscope à fibre optique, écoute électro-acoustique, mesure de pression, gaz traceur et réhabilitation des réseaux. »

Les métiers sont nombreux chez Maurin, égouttier, opérateur en assainissement, chauffeur, administratif, commercial. La flotte d'engins - une cinquantaine de véhicules environ - est diverse également. Avec des tailles différentes, du pick-up de 3,5 tonnes aux camions de 12t, 16t, 19t jusqu'au poids-lourd de 26t pour gros pompages avec citerne et aspiration sous vide. « Dès 1969 a été acquis un combiné hydro-cureur à haute pression. Là aussi, on peut passer de 50 à 450 bars selon le diamètre des canalisations. »

Ecrit par le 7 juillet 2026



©Maurin

Une réglementation à respecter

En 75 ans, la législation a évolué. « Nous avons des critères stricts à respecter pour décrocher chaque année l'agrément de la préfecture. Et nous avons une liste précise des installations à vidanger (dans les communes et communautés de communes) et les centres de traitement et stations d'épuration où déverser ce que nous avons pompé. Sans oublier les sites de valorisation comme le SITTEU de Sorgues qui crée du compost ou l'Unité de Méthanisation de Courtine à Avignon. C'est pareil pour transporter les matières qui contiennent des hydrocarbures et des huiles, nous devons recevoir l'ADR (Accord européen relatif au transport des marchandises dangereuses pour la route) pour ce qui est inflammable, explosives ou toxique et nos chauffeurs suivent une formation spéciale. En plus du siège, ici à Montfavet, nous avons une agence à Bagnols/Cèze et des points de vente à Cavaillon et Villeneuve-les-Avignon. » En projet également, un procédé pour réutiliser les eaux usées, les traiter grâce à un camion spécial avec 2 citernes qui isolera les boues sans utiliser ni eau ni matière chimique.

Une entreprise familiale

Aux côtés de Didier Limongi depuis 43 ans, sa femme, Magali Maurin, fille des fondateurs. Elle est présidente mais elle préfère qu'on l'appelle modestement « la patronne. » Discrète, elle insiste : « Nous sommes avant tout une entreprise familiale et l'harmonie doit régner. Nous sommes heureux ensemble, au bureau comme en privé. Et le travail est notre moteur à tous, en veillant à ne surtout pas froisser quiconque. Et mon rôle c'est de perpétuer ce que mes parents nous ont légué à mon frère Marc et à moi et à consolider l'entreprise sur le plan moral et financier. Et quand notre famille, nos salariés et leurs

Ecrit par le 7 juillet 2026

enfants voient nos camions rouges dans les rues, qu'ils en soient fiers. Même si certains ricanent sur ce métier de déboucheur, on en a tous besoin un jour et l'argent n'a pas d'odeur. »

Chez les Maurin, on est également engagé auprès d'associations caritatives comme la SPA et la lutte contre le cancer. Et l'entreprise qui embauche les salariés à + 20% du SMIC pour débiter, les forme tout au long de leur carrière, leur permet d'évoluer et leur verse primes de panier, de salaire et d'intéressement, plus 13ème mois, jusqu'à gagner 4000€ mensuels. Le chiffre d'affaires 2025 est stable, autour de 8,2M€. Et l'adresse porte le nom des aïeux : 5, Impasse Josette et Louis Maurin - 84 140 Montfavet. « C'est Marie-Josée Roig, l'ancienne maire d'Avignon, qui était très proche des entrepreneurs, commerçants et artisans, qui nous avait proposé de le faire, il y a 22 ans », confie en toute discrétion Magali Maurin Limongi. Bel hommage, vraie reconnaissance ! D'ailleurs, aux Trophées des Entrepreneurs Positifs, en octobre dernier, Didier et Lou ont reçu le Prix de la Persévérance pour leur anniversaire, 75 ans de compétence de la société Maurin, au service de tous.

Ecrit par le 7 juillet 2026



Didier Limongi et Marc Maurin. ©Maurin

Contact : 04 90 31 24 80