Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Koppert nomme Hans Peters comme PDG pour assoir son développement à l'international



A compter du 1er mai 2026, Hans Peters pendra la présidence du groupe néerlandais Koppert succédant ainsi à René Koppert. Leader mondial des biosolutions et de la pollinisation naturelle depuis plus de 55 ans, Koppert est implantée en France depuis 1984 avec 4 agences : Cavaillon, Plan d'Orgon, Agen et Nantes. La nomination de Hans Peters est présenté par la direction de l'entreprise comme un tournant majeur dans son développement à l'international.

Déjà présent à l'international dans une centaine de pays, le groupe Koppert a besoin aujourd'hui de consolider cette présence à l'international pour assurer son développement. C'est la raison pour laquelle elle a fait appel à Hans Peter qui a occupé des fonctions de direction au sein de groupes de premier plan tels que Unilever, NS et Eneco. Avant de rejoindre Koppert, il était PDG de la société Priva (spécialisée dans le chauffage des serres). Dans son parcours professionnel, il a développé un intérêt particulier pour le secteur agricole, porté par la convergence entre innovation, esprit entrepreneurial et impact sur les systèmes alimentaires mondiaux.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Le groupe Koppert a son siège social aux Pays-Bas et compte près de 3000 collaborateurs dans le monde. Il aide les producteurs à soutenir, protéger et renforcer leurs cultures grâce à un système intégré de solutions naturelles. Pour cela, il utilise des ennemis naturels pour lutter contre les ravageurs et les maladies, des bourdons pour la pollinisation et des microorganismes et autres biostimulants pour soutenir, protéger et renforcer les cultures. L'entreprise a été primée en janvier dernier au SIVAL d'Angers pour deux de ses innovations dans le domaine du bio contrôle.

> L'entreprise cavaillonnaise Koppert France récompensée pour deux innovations dans le domaine du bio contrôle

---

Créé par un Vauclusien, Bacchus Conseil fête son 100e Groupement Foncier Viticole au Palais des Papes

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



C’est dans la capitale des Côtes-du-Rhône, Avignon, que Jean-Claude Chasson, fondateur et président de Bacchus Conseil, a décidé de mettre en lumière le samedi 9 mai ce concept qu’il a inventé en 1989 qui préserve et pérennise tout patrimoine foncier viticole ou agricole.

Jean-Claude Chasson a grandi à Châteauneuf-du-Pape. « Mon père était responsable du Canal de Pierrelatte et ma maman tenait une épicerie. À l’époque, dans le village, il y avait une dizaine de magasins d’alimentation, précise-t-il. Et elle m’a incité à devenir comptable. A l’époque, dans les années 1970, c’était le début de la fiscalité agricole et les paysans ont pu s’assujettir à la TVA à 7%. Au bout de 2 ans, ils ont été imposés en fonction de leur chiffre d’affaires au bénéfice réel. C’est le moment où j’ai travaillé au Centre de Gestion Agricole au sein de la Chambre d’Agriculture de Vaucluse. »

Jean-Claude Chasson raconte sa trajectoire. « En 1981, j’ai rencontré un ancien administrateur des colonies qui était expert-comptable à Avignon, nous avons sympathisé, nous avions des affinités et nous nous sommes associés. Petit à petit, nous avons eu jusqu’à 70% de vignerons comme clients pour gérer

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

leurs comptes et en 1989 nous avons fondé la SREC (Société Rhôdanienne d'expertise comptable) et ça a duré 45 ans. Aujourd'hui, la SREC emploie 45 salariés, a des bureaux à Sainte-Cécile-les-Vignes, Carpentras, Cavaillon, Vedène. Et ce qui me fait plaisir c'est que nombre de collaborateurs que j'ai engagés ont passé toute leur carrière chez moi, jusqu'à la retraite. »

Le développement de Bacchus Conseil

Comment est née l'idée de transmission de vignobles ? Réponse de Jean-Claude Chasson : « C'est au cours d'une discussion avec Paul et Régine Coulon de Châteauneuf-du-Pape, dont la famille est depuis 1695 propriétaire du fameux Domaine de Beaurenard qui souhaitaient installer leurs deux fils, Daniel et Frédéric. La famille avait cette propriété avec cave de vinification à Châteauneuf et une autre à Rasteau. C'est ainsi qu'est né le modèle de ce tout nouveau GFV (Goupement Foncier Viticole) de Bacchus Conseil. Autour de 3 idées-forces : l'économie solidaire, le développement durable et l'œnotourisme, pour redonner du sens à l'investissement foncier ».

Le développement du groupe a été démultiplié grâce au fichier clients de chez Beaurenard, inspiré de celui du*Chasseur Français*, un magazine très lu. « Nous comptons aujourd'hui 8 390 associés passionnés, nous avons financé 65M€ à travers 37 appellations et 78 domaines. Notamment celui de Michel Chapoutier dans la Vallée du Rhône, le Clos Saint-Jean à Châteauneuf, le Champagne Mailly Grand Cru, le vignoble Haverlan à Bordeaux auxquels nous avons ajouté le Domaine de Bournissac et son huile d'olive bio récompensée à de multiples reprises pour sa qualité. »

« Allier patrimoine, plaisir et responsabilité »

Jean-Claude Chasson qui a trois enfants, deux fils Serge et Guillaume et une fille Lauren, est aussi propriétaire de vignes, 75 hectares à Roussillon, en face des falaises d'ocres. « Un vrai coup de foudre quand je les ai découverts, c'est ça qui m'a donné l'idée de développer l'œnotourisme, dans un cadre aussi idyllique. D'ailleurs, le 100e groupement que nous fêtons le 9 mai, ce n'est ni un chiffre, ni un aboutissement. Ce sont 100 rencontres humaines, 100 vignerons d'exception en quête de sens. C'est la preuve, dans un secteur où la pression du foncier s'exerce à l'extrême, qu'on peut allier patrimoine, plaisir et responsabilité. Nous nous sommes adaptés aux évolutions de la viticulture, au changement climatique, aux attentes des consommateurs. Entreprendre c'est une énergie qui se renouvelle. »

Bacchus Conseil c'est une équipe à taille humaine, qui propose un interlocuteur dédié, compétent qui instaure une relation de confiance. Son expertise couvre l'intégralité du cycle de vie d'un vignoble : identification, solidité financière, audit fiscal et agronomique, structuration juridique, commercialisation, gestion, organisation des assemblées générale, accompagnement à la revente. D'ailleurs la SAFER travaille souvent avec pour accompagner les exploitations avec des montages transparents pour fixer les prix, ce qui contribue au dynamisme de l'agriculture, de la viticulture et du territoire.

Le 100e groupement foncier viticole

Le 9 mai, pour ce 100e groupement foncier, un aréopage de vignerons, associés, partenaires,

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

investisseurs, cabinets de gestion du patrimoine est invité au Palais des Papes. Avec cérémonie d'intronisation en Salle des Conclaves, puis apéritif et dégustation suivis d'un dîner gastronomique au Grand Tinel, pour sublimer vins et mets. Un 35e anniversaire de partage et de fidélité, de passion et de transmission. « L'histoire continue, le meilleur reste à venir », conclut le créateur de Bacchus Conseil, Jean-Claude Chasson, à l'origine de cette magnifique aventure humaine et patrimoniale.

Le groupe aptésien Delta Plus rachète la société brésilienne Athenas



Le groupe Delta Plus, basé à Apt et spécialisé dans les équipements de protection individuelle (EPI) accélère son développement au Brésil avec l'acquisition de la société Athenas, leader de la protection antichute.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Alors que Delta Plus a enregistré un chiffre d'affaires en légère baisse en 2025, le Groupe a pour objectif en 2026 un retour à la croissance organique. Pour ce faire, l'entreprise aptésienne souhaite consolider ses positions et ses dynamiques sur les zones à fort potentiel, comme l'Amérique du Sud.

C'est pourquoi le Groupe vient de faire l'acquisition d'Athénas, une entreprise brésilienne spécialisée dans la protection antichute. Créée en 2005 et basée à São Paulo, l'entreprise, qui emploi une centaine de salariés, réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 7,2M€.

Vers une position de leader des EPI au Brésil

Delta Plus avait déjà fait l'acquisition de Pro Safety en 2013 et de White Lake en 2020, deux sociétés brésiliennes respectivement spécialiste dans la production et la commercialisation d'équipements de protection de la tête et spécialiste de la chaussure de sécurité sur son marché domestique. Ainsi, le Groupe s'ancre davantage sur le territoire brésilien avec le rachat d'Athenas.

Cette entreprise apporte à Delta Plus une expertise de premier plan et un leadership technologique sur le segment de l'antichute au Brésil. Son acquisition marque donc une nouvelle étape majeure dans l'ambition du groupe aptésien de devenir le leader de référence des EPI dans le pays d'Amérique du Sud. « Cette acquisition est une opportunité unique d'élever les standards de sécurité au Brésil, affirme Jérôme Benoit, PDG de Delta Plus. Leur leadership sur le marché de l'antichute et notre présence mondiale vont nous permettre de proposer des solutions complètes et innovantes pour la protection des travailleurs brésiliens. »

Maison Augier : une histoire familiale depuis 1899

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



La Maison Augier propose tous les métiers et services autour du bricolage, de l'agencement au bâtiment. Cette entreprise familiale qui été créée en 1899 à Vaison-la-Romaine vient remodeler l'ensemble de son magasin.

L'histoire commence à Crillon-le-Brave. Casimir Girard est traceur de pierres dans les carrières de ce village situé au pied du Mont-Ventoux. Ce dernier est ensuite devenu entrepreneur avec la construction de l'école du village de Séguret. Il rachète ensuite un fonds de commerce à un marchand de bois à Vaison-la-Romaine en 1899. « Son fils, Noël, reprend la suite. Son gendre, Marcel Augier, mon grand-père paysan expéditeur originaire de Montbrun-les-Bains, continue le développement de l'entreprise », explique Christophe Augier, le dirigeant actuel depuis 2005. Mon grand-père arrive avec sa famille à Vaison-la-Romaine dans les années 30. Il prend la direction de l'entreprise à partir de 1946. Mon père, Marc, reprend les rênes quant à lui en 1970 en développant de nombreux métiers autour du bricolage et du bâtiment. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



La maison Augier à Vaison-la-Romaine en 1914

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



La maison Augier à Vaison-la-Romaine dans les années 60

©Augier

Une diversité de métiers et de prestations

Depuis 2005, l'entreprise a continué son développement en étant basée sur la commune de Saint-Romain-en-Viennois. « Nous devons arriver à fournir les meilleurs services dans les différents métiers que nous proposons. Les clients arrivent chez nous en trouvant des matériaux, de la menuiserie, du carrelage et du bricolage, tout cela sous trois enseignes : Gedimat depuis 2025 pour les matériaux, partenaire Weldom pour le bricolage et Batiman pour la menuiserie et les cuisines », explique Christophe Augier. L'entreprise a la ferme volonté d'être spécialisée dans chaque métier est d'apporter un conseil pointu à sa clientèle qui est composée à la fois de professionnels et de particuliers, avec une offre bien différenciée. « Nous avons un seul point de vente pour l'ensemble de nos métiers, avec des gammes de produits qui ne sont pas les mêmes. À titre d'exemple, nous avons 3 mètres linéaires de gamme de forets et un mètre destiné aux professionnels. »

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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Un magasin réaménagé

L'inauguration a eu lieu en mars dernier. Le magasin a été complètement réaménagé, pour permettre à l'ensemble de la clientèle un meilleur confort d'achat. Un agrandissement avait déjà eu lieu en 2015. En plus d'une meilleure présentation dans du mobilier adapté et d'une façade entièrement relookée, l'entreprise en a profité pour faire une revue de l'ensemble de ses gammes. « L'équipe a aussi l'avantage de travailler désormais dans un nouvel outil de travail, beaucoup plus confortable. »



L'ensemble des bâtiments se trouve sur une surface de 3,8 ha, juste à côté de Vaison-la-Romaine

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Le magasin a été entièrement remodelé, avec une façade flambant neuve

©Augier

Un marché atone

L'objectif de l'entreprise et de rester dans les mêmes grandeurs de chiffre d'affaires, dans un contexte économique plutôt morose sur le bricolage. « Le marché du bâtiment neuf a beaucoup souffert ces dernières années. Sur la rénovation, nous tirons notre épingle du jeu en proposant à nos clients du clé en main, de la conception à l'installation d'une cuisine par exemple. Sur le marché du bricolage, il y a une certaine dynamique même si nous ne sommes plus sur les mêmes chiffres que pendant le Covid. Nous arrivons malgré tout malgré ce contexte économique difficile à tirer notre épingle du jeu sur nos différents métiers. »

Des chiffres

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

– Surface de l'ensemble de l'entreprise : 3,8 ha, dont 3 000 m² de surface de vente pour le bricolage, 1 400 m² de salles d'exposition de matériaux
– Nombre de références : 19 000 en bricolage
– Nombre de salariés et alternants : 44
– Chiffre d'affaires 2025 : 9 millions d'euros (même objectif pour 2026)

Deux infos :
– L'enseigne nationale Batiman a été créée en 1989 par Marc Augier, le père de Christophe. Cette initiative a été un succès. « L'idée a été initiée par mon grand-père qui a cherché à se réunir avec d'autres négoces en créant un groupement d'achat à la sortie de la guerre. Cette idée de groupement où, à plusieurs on est plus fort que seul, a été reprise par mon père pour la création de Batiman, sur le marché de la menuiserie. L'enseigne s'est ainsi montée avec plusieurs associés pour devenir aujourd'hui une belle marque de menuiserie nationale. »
– L'entreprise est la première à avoir obtenu dans l'activité de négoce le label Bois de France en 2023.

53% des salariés estiment que leur entreprise n'est pas prête pour gérer efficacement des épisodes de forte chaleur

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Alors que les projections climatiques laissent entrevoir un nouvel été marqué par des températures élevées, OberA a mené l'enquête auprès de 4 203 actifs en France, pour mieux comprendre comment les salariés perçoivent et vivent les épisodes de forte chaleur sur leur lieu de travail, ainsi que le niveau de préparation des entreprises face à ces situations de plus en plus fréquentes. Un sondage qui met en lumière un décalage persistant entre la réalité des conditions de travail et les mesures concrètes mises en place pour y faire face.

L'été sera chaud ?

Difficile de prévoir le temps qu'il fera cet été. Néanmoins, beaucoup de projections envisagent un été particulièrement chaud avec des risques de pics de chaleur comme les années précédentes.

Ainsi, les Français semblent majoritairement informés de ces risques puisque 78% en ont entendu parler (29% bien informés et 49% vaguement).

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Êtes-vous informé(e) que des températures supérieures à la normale sont prévues cet été ?	
Réponses	**Pourcentages**
Oui, tout à fait	29 %
Oui, vaguement	49 %
Non, pas du tout	22 %

©OberA

Plus d'une entreprise sur deux n'est pas prête

Pour faire face à ces augmentations de températures, seulement 39% des Français pensent que leur entreprise est préparée (11% tout à fait et 28% plutôt).

Ainsi, 53% estiment que leur entreprise n'est pas prête pour gérer efficacement des épisodes de forte chaleur : 31% plutôt pas et 22% pas du tout.

Selon vous, votre entreprise est-elle préparée pour faire face à des épisodes de forte chaleur ?	
Réponses	**Pourcentages**
Oui, tout à fait	11 %
Plutôt oui	28 %
Plutôt non	31 %
Pas du tout	22 %
Je ne sais pas	8 %

©OberA

Des lieux de travail inconfortables

Ce constat se précise lorsque l'on interroge les salariés sur l'évaluation de la température dans les locaux de leur entreprise puisque 51% ne la jugent pas confortable : 34% inconfortable et 17% très inconfortable.

Il semble donc qu'une minorité de salariés travaille dans des environnements bien rafraîchis, mais qu'une part très importante évolue dans des bureaux, commerces, ateliers, entrepôts ou sites très peu protégés des surchauffes estivales.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Comment évaluez-vous la température dans vos locaux en période de forte chaleur ?	
Réponses	**Pourcentages**
Très confortable	8 %
Plutôt confortable	16 %
Acceptable	25 %
Inconfortable	34 %
Très inconfortable	17 %

©OberA

Un manque de communication ?

Pour remédier à cet inconfort, une première étape serait d'en parler. Car 67% des Français n'ont jamais signalé à leur supérieur un problème lié à la température sur leur lieu de travail. Dans le détail, 24% y ont pensé mais sans le faire et 43% n'ont jamais exprimé quoi que ce soit.

Si la gêne thermique est donc fréquente, elle reste souvent traitée de façon informelle, ponctuelle, ou n'est pas remontée.

Avez-vous déjà signalé à votre responsable (N+1) un problème lié à la température sur votre lieu de travail ?	
Réponses	**Pourcentages**
Oui, plusieurs fois	15 %
Oui, une fois	18 %
Non, mais j'y ai pensé	24 %
Non, jamais	43 %

©OberA

De quoi disposent les salariés contre la chaleur ?

Parmi toutes les solutions possibles afin de supporter des températures plus élevées, l'accès à de l'eau fraîche est le dispositif le plus répandu cité par 71% des Français. Les ventilateurs (39%) et les protections solaires (38%) apparaissent comme des solutions assez fréquentes, car moins coûteuses et plus faciles à déployer que la climatisation (36%).

Malheureusement, les dispositifs vraiment efficaces comme les rafraîchisseurs sont très faiblement représentés (9%).

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Quels équipements sont à votre disposition pour faire face à la chaleur ? (Plusieurs réponses possibles)	
Réponses	**Pourcentages**
Climatisation	36 %
Ventilateurs	39 %
Rafraîchisseurs	9 %
Stores / protections solaires	38 %
Accès à de l'eau fraîche	71 %
Aucun dispositif	18 %
Autre	7 %

©OberA

Quelles mesures concrètes ?

Les attentes des Français iraient d'abord vers des mesures faciles à mettre en place comme l'aménagement des horaires (56%) pour éviter les heures les plus chaudes, fournir des équipements simples (42%) ou prévoir des espaces rafraîchis (47%).

L'installation de rafraîchisseurs est d'ailleurs plébiscitée par 41% des Français qui privilégient un aménagement plus durable et technique.

Quelles mesures souhaiteriez-vous voir mises en place ? (Plusieurs choix possibles)	
Réponses	**Pourcentages**
Amélioration de la climatisation	38 %
Installation de rafraîchisseurs	41 %
Aménagement des horaires	56 %
Télétravail facilité	39 %
Mise à disposition d'équipements (ventilateurs, etc.)	42 %
Espaces rafraîchis	47 %
Sensibilisation / information	21 %
Autre	6 %

©OberA

Dans quels secteurs la chaleur est-elle la plus problématique ?

L'agriculture arrive nettement en tête des secteurs où la chaleur est jugée très problématique à 57%, car

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

l'exposition extérieure y est directe et souvent prolongée.

Le BTP et l'industrie suivent de près à 43%, en raison du travail physique, des chantiers extérieurs et des environnements déjà chauds comme les ateliers ou les zones de production.

Le secteur public arrive à la troisième place avec 41% et montre un réel besoin de maîtriser la chaleur pouvant devenir vite un facteur d'inconfort et de risque. Les témoignages et analyses récentes sur la canicule au travail montrent d'ailleurs que le secteur de la santé, de l'administration et des services publics sont eux aussi très touchés.

Dans quel secteur d'activité travaillez-vous et à quel point la chaleur y est-elle problématique ?				
Réponses	**Pas problématique**	**Peu problématique**	**Modérément problématique**	**Très problématique**
Secteur primaire (agriculture)	6 %	11 %	26 %	57 %
Secteur secondaire (Industrie, BTP)	8 %	18 %	31 %	43 %
Secteur tertiaire (commerce, distribution, banque, hôtellerie, restauration)	13 %	25 %	29 %	33 %
Secteur quaternaire (informatique, R&D, ingénierie)	17 %	29 %	26 %	28 %
Secteur public (santé, éducation, collectivités)	5 %	19 %	35 %	41 %

©OberA

Une obligation de l'employeur peu connue

Le sujet de l'obligation de l'employeur de mettre en place des mesures pour protéger les salariés des pics de chaleur existe bien dans le droit du travail et s'est nettement renforcé depuis juillet 2025. Un fait qui n'est connu que par près d'un tiers des Français (32%).

Mais vu qu'il reste technique et très récent, 54% des Français ignorent que leur employeur a une obligation d'agir en cas d'alerte canicule. À noter également que 14% ne savent pas répondre à cette question.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Savez-vous qu'en cas de vigilance orange ou rouge canicule, votre employeur a l'obligation de mettre en place des mesures pour protéger les salariés ?	
Réponses	**Pourcentages**
Oui	32 %
Non	54 %
Je ne sais pas	14 %

©OberA

« Les résultats de notre enquête montrent clairement que la chaleur n'est plus un sujet ponctuel mais un enjeu structurel pour le monde du travail, explique Thibaut Samsel, dirigeant et fondateur d'OberA. Pourtant, les entreprises restent encore très inégalement préparées, dans tous les secteurs, et les salariés insuffisamment informés de leurs droits ainsi que des dispositifs existants. Face à la multiplication des épisodes de chaleur, il devient essentiel d'anticiper davantage, d'adapter les environnements de travail et de faire de la prévention un réflexe. C'est à la fois une question de santé, de performance et d'attractivité pour les entreprises. »

LSI informatique : une croissance soutenue

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



LSI informatique est une société de logiciels. Elle travaille pour les formulations de parfums mais aussi en support informatique divers pour des PME. Depuis 10 ans, l'entreprise a connu une belle croissance avec le rachat de quatre sociétés informatiques en France.

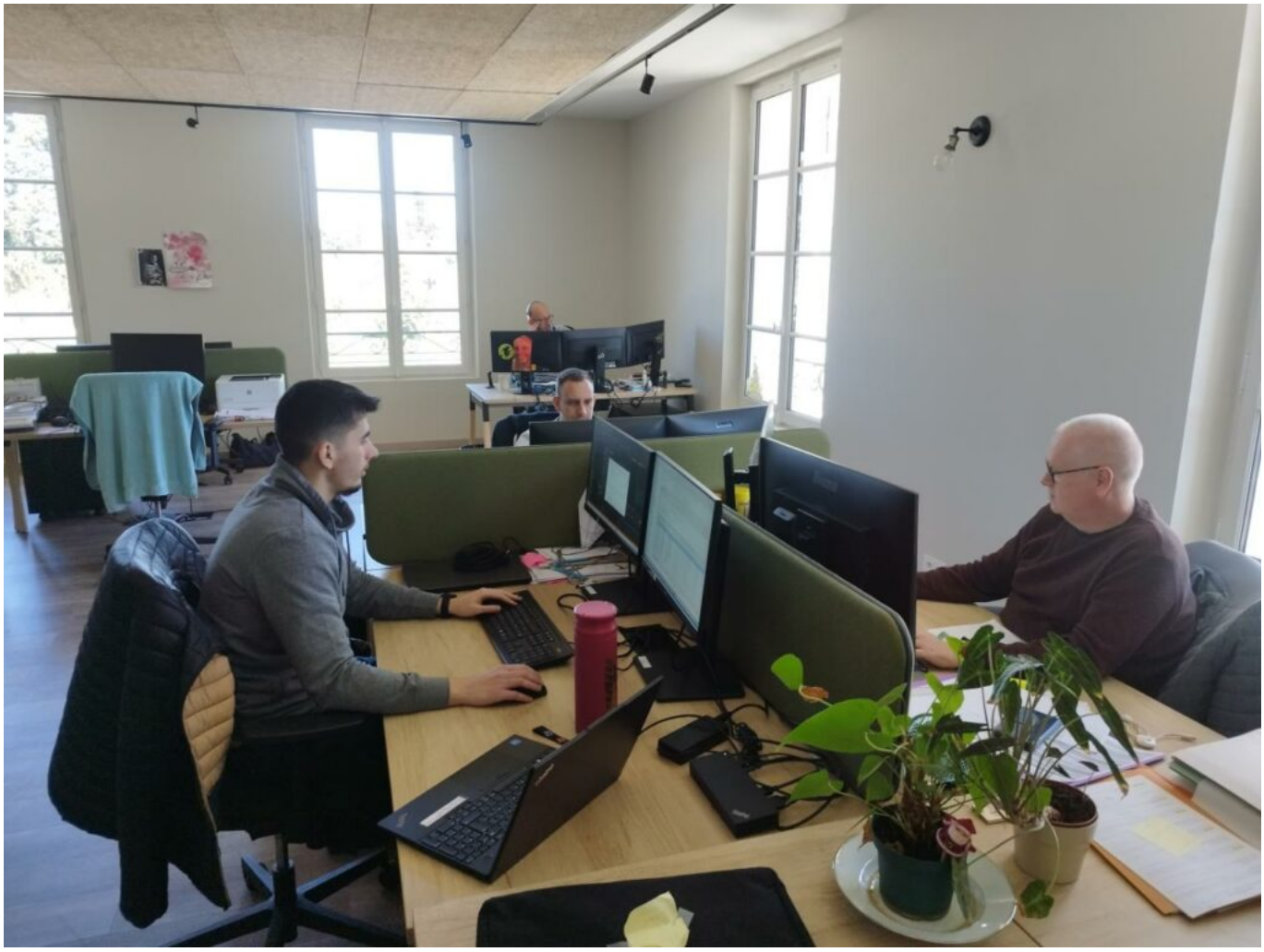
L'histoire commence en 1992 à Carpentras. Lucien Segurana fonde LSI, Lucien Segurana Informatique. En 2000, il transfère son activité sur la commune de Velleron. » J'ai pour ma part une carrière d'aiguilleurs du ciel militaire. J'ai rejoint l'aventure de l'entreprise en 2006″, explique Alexandre Avila, le gendre du créateur et directeur général de l'entreprise. À la base, LSI apportait des services informatiques aux PME, dans divers secteurs d'activité. L'entreprise fournissait du matériel informatique mais également des solutions de gestion. L'année 2000 est importante pour l'entreprise avec la création de son propre logiciel permettant à des entreprises d'aider à la création de parfums. « En 2014, j'ai repris complètement l'entreprise avec mon épouse Audrey qui s'occupe des ressources humaines et du marketing, mon beau-père étant parti à la retraite. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Un virage stratégique

« Nous avons opéré un virage stratégique l'année en 2014. Nous avons décidé de faire de LSI un pur player des solutions informatiques pour la parfumerie, la cosmétique et les arômes. À ce jour, nous avons 8 000 utilisateurs de nos solutions dans le monde comme aux États-Unis, en Amérique du sud ou à Dubaï. L'essentiel de notre clientèle se situe en France et plus particulièrement à Grasse où nous avons ouvert une agence. » Le savoir-faire de l'entreprise et d'équiper les laboratoires de parfumerie pour les aider à la création parfums. « Notre métier est d'être l'outil du laboratoire du parfumeur au sens large. Notre logiciel va être d'une grande aide au service recherche et développement de ces entreprises. Il apporte des aides sur les normes, sur les fiches de sécurité et sur la traçabilité notamment. »



Des chiffres :
– Chiffre d'affaires du groupe en 2025 : 18 millions d'euros (objectif 2026 : 20 millions d'euros) dont 30 % réalisés par la branche LSI parfums

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

– 100 collaborateurs (dont des consultants, des développeurs informatiques, des commerciaux)

D’autres filiales créées

L’ADN de l’entreprise est également d’apporter des solutions informatiques aux PME. Elle a donc décidé de consolider cette autre compétence avec la création de quatre structures compétentes dans leur domaine. La première, baptisée Quadriconcept, concerne l’hébergement de la cybersécurité dans les PME. La seconde basée à Lyon, Actisoft, est spécialisée dans les solutions financières. Integra fournit quant à elle des solutions de type ERP (Entreprise ressource planning qui est un logiciel de gestion intégrée). Enfin Progiteam distribue également un ERP plutôt destinées aux PMI, petites et moyennes industries.

L’objectif de l’entreprise est de continuer sa croissance régulière dans une démarche de qualité, avec des rachats externes selon les opportunités. Son modèle économique et principalement basé sur un contrat d’abonnement de support informatique avec ses clients. La grosse activité de l’entreprise auprès de ses PME va être la mise en place de la réforme de la facture électronique dans les mois à venir.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Le siège social situé en pleine campagne a nécessité 3M€ de travaux

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Le nouveau siège social ouvert en 2024 dispose d’une salle de réunion confortable

Un siège flambant neuf

Le siège social du groupe se situe en pleine campagne sur la commune de Velleron dans un ancien mas qui été rénovée en 2022 avec 2 années travaux et un investissement de 3 millions d’euros à la clé. 35 personnes travaillent sur ce siège, réparties sur 650 m² de bureaux

Des clients locaux

L’entreprise travaille avec de nombreux clients sur toute la France mais également locaux :
– Sylvestre matériaux à l’Isle-sur-la-Sorgue
– FDS au Thor
– Sunsteel à Avignon
– Reynaud et fils à Montbrun-les-bains
– Savonnerie des Alpilles à Cabannes

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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Terre et Passion : des artisans au service du paysage



L'entreprise Terre et Passion été créée en 2008 à Villes-sur-Auzon par Olivier Lamarque et son associé. L'entreprise a bien grandi depuis sa création avec des marchés de paysagisme auprès des professionnels.

« Notre amour du travail bien fait nous pousse à nous investir avec passion à chaque étape. De la conception à la réalisation, jusqu'à l'entretien, nous proposons toute une panoplie de prestations à nos

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

clients », explique Olivier Lamarque, le créateur de l'entreprise de paysagisme Terre et Passion. Au départ, l'entreprise avait une forte clientèle auprès des particuliers. Elle était spécialisée dans l'aménagement de jardins sur-mesure. Elle s'est ensuite orientée vers la clientèle professionnelle et a obtenu un chantier auprès de l'entreprise de fast-food Quick en 2011. L'entreprise a ensuite bien évolué, avec une clientèle professionnelle de plus en plus développée. « J'apprécie particulièrement de travailler avec des entreprises car il y a tout un dispositif à respecter, à savoir le budget et un timing à respecter mais aussi un travail en amont avec les architectes. »

Contact avec les architectes

L'entreprise est connue d'une dizaine d'architectes qui la sollicitent pour la partie espaces verts. Ils envoient les plans, le permis de construire à analyser, les recommandations du client et les préconisations écologiques. À cela s'ajoute évidemment le budget. « Nous recevons tout cela, travaillons une proposition de réalisation avec le prix et le délai. Notre force est de coller à la demande du client, de réaliser du sur-mesure et d'être très réactif sur les délais ainsi que sur la durée de réalisation du chantier. »

Un virage en 2020

Olivier Lamarque dirige la société seul depuis 2020. Depuis, elle a doublé son chiffre, avec des entreprises très connues qui ont fait appel à ses services comme Leclerc pour des stations d'autoroute, McDonald's ou encore Burger King. « Nous avons également réalisé un chantier de clôture pour les eaux Cristalline. Terre et Passion a aussi obtenu un marché auprès des collectivités comme avec la Mairie de Carpentras où elle a réalisé les espaces verts du Château de la Roseraie. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



L’entreprise réalise diverses prestations comme la pose de murets en pierres

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Terre et Passion aménage les extérieurs de fast-foods

Une démarche écologique

L'entreprise a la ferme volonté d'apporter une démarche écologique dans ses chantiers paysagistes. Pour cela, elle étudie avec une grande attention les variétés à planter, résistantes la sécheresse et au changement climatique, les minéraux à mettre, la gestion du goutte-à-goutte simplement utilisé pour les premières années et la non présence de gazon. « Nous regardons ce qui est planté sur la zone du site et travaillons toujours dans une démarche respectueuse de l'environnement. »

Elle fait par ailleurs appel à des prestataires extérieurs pour des travaux qui ne sont pas dans sa compétence, comme l'élagage. Son périmètre géographique va de Nice à Perpignan jusqu'à Lyon.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Récemment, elle a décroché son dernier marché avec la société de restauration Buffalo Grill. Olivier Lamarque a pour projet de diversifier son entreprise dans différents domaines comme la location de bennes pour les déchets verts, la pose de clôture agricole antigibier. Il propose également la vente de terre, compost et fumier.

Des chiffres :
– chiffre d'affaires 2025 : 250 000 €
– Répartition du chiffre d'affaires : 70 % professionnels, 20 % collectivités et 10 % particuliers

Un matériel adapté
L'entreprise a à sa disposition un matériel adapté à tous les chantiers, en interne. Elle dispose ainsi d'un camion 7,5 T tri-benne, d'un autre 3,5 T ampliroll, d'une mini pelle 3,5 T, d'un chargeur avant 2,5 T et de bennes de 3 à 18 m³.

Prestations assurées par un aménagement :
– Conception, étude, plans
– Aménagement de jardins et espaces naturels
– Terrassement et travail du sol avec les réseaux
– Cheminement gravier 0/20
– Mur paysager en pierre sèche
– Enrochement paysager
– Terrasse en bois, terrasse pavée
– Arrosage automatique
– Plantations
– Semis
– Clôtures souples ou rigides
– Aménagement de pergola en bois
– Paillage minéral végétal

Le Greta-CFA Vaucluse 'boost' son offre formation vers les entreprises

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026





Le Greta-CFA Vaucluse a réuni, ce jeudi 26 mars, des entreprises du territoire à l'occasion d'un petit-déjeuner consacré au lancement de 'Boost Entreprise', une nouvelle offre de formations pensée pour répondre rapidement aux besoins en compétences.

Organisée au collège Jean Giono à Orange, cette rencontre a permis de présenter une offre centrée sur des formats courts, adaptables et directement opérationnels, conçus pour accompagner les évolutions des métiers et les enjeux de performance des entreprises locales.
« Face à des besoins de plus en plus spécifiques et à des transformations rapides des secteurs d'activité, Boost Entreprise propose des parcours sur mesure, en intra ou inter-entreprises, avec des groupes à taille adaptée, favorisant l'efficacité et l'ancrage des compétences », explique le Greta-CFA

Echanges directs et besoin concrets
L'événement a rassemblé les représentants de l'organisme de formation vauclusien, dont sa directrice Emmanuelle Aime, aux côtés de Florent Brillard, chef d'établissement support, et Didier Donati, président. Était également présent Laurent Lucchini, Directeur de la Région académique Provence-Alpes-Côte d'Azur à la formation professionnelle initiale, continue et à l'apprentissage (DRAFPIC).
Au-delà de la présentation de l'offre, cette matinée a surtout permis des échanges directs avec les entreprises présentes, mettant en évidence des besoins concrets en matière de formation et ouvrant la voie à de futures collaborations.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



« Renforcer les liens entre acteurs de la formation et tissu économique local. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

« Le Greta-CFA Vaucluse souligne l'importance de ces temps de rencontre pour renforcer les liens entre acteurs de la formation et tissu économique local, au service de l'emploi et du développement des compétences, insistent les organisateurs. L'établissement remercie l'équipe du Collège Jean Giono pour son accueil, ainsi que les entreprises présentes, les partenaires et les relais de communication pour leur mobilisation autour de cette initiative. »

Un acteur référence de la formation en Vaucluse
Acteur de référence de la formation professionnelle depuis plus de 40 ans, le Greta-CFA Vaucluse intervient sur l'ensemble du territoire en proposant des formations adaptées aux besoins des entreprises et des publics. Les 400 intervenants de la structure proposent près de 150 formation dans sa trentaine de sites répartis dans le département. Le Greta y former 4 000 personnes par an avec un taux de réussite 87% et un taux d'insertion professionnelle à 6 mois de l'ordre de 74%.

L.G.

Sécuriforce : une diversification dans la technologie

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



L'entreprise Sécuriforce, créée en 1997, propose de nombreux pôles d'activités autour de la sécurité : surveillance humaine, alarme vidéosurveillance, technologies, prévention incendie et centre de formation. La société propose à ses clients une technologie de plus en plus avancée grâce notamment à l'intelligence artificielle.

Sébastien Camus commence son aventure seule, dans un local Avenue Kennedy à Carpentras. Deux ans après, il embauche un salarié. En 2000, il a l'opportunité d'acheter un mas avec du terrain appartenant à la société Ducros. Cette acquisition lui permet de développer l'entreprise et d'être plus à l'aise. La maison visible depuis l'avenue des Marchés sert pour l'administratif. Les locaux annexes servent de salles de repos pour les agents de sécurité et de salles de formation.

De nombreux métiers

Sécuriforce propose de nombreuses prestations. De nombreux métiers sont en effet représentés dans l'entreprise. Au début de l'aventure, cela a commencé avec des patrouilles cynophiles. Sébastien Camus est en effet maître chien. Il avait deux clients, dont Carpensud, zone sur laquelle il tournait. Il a d'ailleurs été un des membres fondateurs de cette association d'entreprises. Petit à petit, il développe sa clientèle. Ferren Fers, Gyma font partie de ses nouveaux clients. En 1999, il décroche un contrat important avec la

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

surveillance des locaux d'EDF route d'Avignon. Après le déménagement en 2000, son marché se développe encore avec des concessions automobiles, toujours à Carpentras avec Peugeot Carpentras, mais également des zones d'activité comme Agroparc à Avignon.

Des métiers différents en sécurité

A ce jour, l'entreprise utilise des véhicules patrouilles qui surveillent une zone d'activités économiques. Cela a commencé avec la zone de Courtine à Avignon. Elle en a maintenant une dizaine sur tout le département, réparties en 5 zones de contrôle. « Notre métier concerne les interventions sur alarme dans des entreprises et auprès des particuliers, moins de 30 minutes suite à une intrusion. »

Sécuriforce s'occupe également de la gestion des postes de garde, à savoir surveiller les entrées et sorties des entreprises comme Ducros, Florette ou encore Socopa, dans le département.

En plus de tous les métiers autour de la sécurité, la société assure la sécurité incendie avec la maintenance des extincteurs et la gestion des alarmes incendie. Elle vend également du matériel de sécurité.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



L’entreprise vend des nouveaux appareils comme des barrettes anti-incendie et des extincteurs portatifs au potassium. ©Olivier Muselet / L’Echo du Mardi

Le pôle technologie

Parmi les différentes prestations proposées par l’entreprise, la technologie est celle qui se développe le plus. Lancée en 2018 avec l’arrivée de Jean-Philippe Weill, responsable nouvelles technologies, cette activité s’est caractérisée par la mise en place de robots sur les sites permettant de surveillance en toute sécurité. « Les agents ont de plus en plus de risques. La nouvelle technologie a donc permis à l’entreprise d’assurer une meilleure sécurisation des lieux et mettre à l’abri nos agents », explique Jean-Philippe Weill. Au départ l’entreprise a mis en place des robots Rover sur les sites. Ils sont pilotables à distance et ont même pour certains la capacité monter les escaliers. Ils assurent ainsi la surveillance.

L’autre innovation a été la mise en place de drones sur les sites sensibles, comme le futur centre de détention d’Entraigues. Ce marché est très prometteur car, en plus de la surveillance, il permet de nombreuses autres tâches comme l’inspection des ouvrages. « Nous travaillons avec de nombreuse start-

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

ups française de matériels. Le marché des drones va également s'étendre à l'agriculture et à la cartographie, avec des programmes d'intelligence artificielle intégrés, comme par exemple la surveillance des vignes. Nous nous intéressons particulièrement à toutes ces opportunités qui constitueraient une diversification pour l'entreprise », explique Sébastien Camus.

Un détecteur IA

Les détecteurs mis à disposition dans les entreprises constituent une autre avancée technologique. Ils peuvent être solaires ou à batterie sans fil. « Ces détecteurs sans fil prennent des photos qui sont analysées au centre de sécurité par un algorithme informatique qui utilise l'intelligence artificielle. Ce dernier a la capacité de reconnaître une silhouette en fonction des données qui ont été rentrées dans la machine », explique Jean-Philippe Weill. Ceci permet aux agents de sécurité avant d'arriver sur le site de savoir exactement à quoi s'attendre. Le temps d'analyse entre la prise du détecteur et le centre de sécurité de deux minutes.

L'entreprise complète également son offre avec la vente de matériel de sécurité comme des barrettes anti-incendie qui sont installées dans des lieux sensibles comme les compteurs électriques, à l'origine de la majorité des incendies. Sécuriforce vend également des extincteurs au potassium portatifs très écologique et très pratique, grâce à une petite taille et un poids très réduit.

Les perspectives de l'entreprise sont de doubler le chiffre d'affaires d'ici fin 2027, avec notamment le déploiement de tout le pôle technologie. L'entreprise a également la ferme volonté de continuer sa démarche RSE dans toutes ces actions.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Un centre de formation agréé

Formosecours a été créé en 2010 pour répondre aux besoins des entreprises de toutes leurs formations obligatoires. (secourisme, incendie, évacuation, habilitation électrique, gestes et postures entre autres). Des formations sont ainsi dispensées dans ce centre agréé. Les métiers autour de la surveillance sont aussi assurés avec des CQP, certificats de qualification professionnelle. L'entreprise un partenariat avec France Travail, dans le cadre de la réinsertion. 11 stagiaires ont récemment effectué une formation avec 100 % de réussite. Cette activité est gérée par Sébastien Camus et son fils Valentin dans l'entreprise depuis 2019.

Photo : Sébastien Camus et son fils Valentin gèrent le centre de formation. ©Olivier Muselet / L'Echo du Mardi

Sécuriforce en chiffres

– Une équipe de 50 salariés (de 1 salarié en 1997, l'entreprise est passée aujourd'hui à 50. Il y a 30

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

agents de prévention et sécurité, 15 salariés qui assurent les postes de garde et 5 administratifs)
– Chiffre d'affaires 2025 : 2 millions en 2025 avec une croissance de plus 30 % versus 2024
– 2 000 entreprises clientes (privées et publiques)
– 4 000 particuliers clients

Clients de Sécuriforce :
– Mc Cormick
– Spirou
– futur Centre de détention d'Entraigues (Ministère de la Justice et Ministère de l'Intérieur)
– Pôle santé de Carpentras
– CoVe
– Grand Avignon
– CPAM