Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Un Air d'Ici change de marque avec YooNuts



La société Un Air d'Ici qui propose une large gamme de fruits secs bio en vrac a été créé par Franck Bonfils il y a 25 ans. Elle a connu une magnifique réussite depuis avec une présence dans pas moins de 3 500 points de vente. Pour continuer son développement, le PDG fondateur a décidé de changer de marque avec YooNuts.

« L'histoire d'Un Air d'Ici est un peu comme l'histoire d'un chanteur inconnu. Tout le monde adore le morceau et le chante matin mais ne retient pas le nom du chanteur. L'histoire de mon entreprise ressemble un peu à cela, à savoir être apprécié et consommé par des millions de consommateurs français sans marque connue. Nous avions un cruel manque de notoriété avec nos marques Juste bio et Manger juste », explique Franck Bonfils. Depuis 25 ans, l'entreprise investit dans la création de filières, sur des produits locaux et sur le marché du bio, avec pour votre objectif d'éviter le gaspillage au sens large. « Juste Bio, notre marque, était selon moi réducteur. Nous avons une autre histoire à raconter. Notre autre marque, Manger Juste, avait aussi un coté moralisateur auprès du consommateur. Nos produits

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

secs bio et peu transformés parlent d'eux-mêmes en termes de message alimentaire pour les consommateurs. Il faut également dire que notre mode de distribution, à savoir le vrac, a été un facteur important de ce manque de notoriété. »

YooNuts lancée en mars

Une nouvelle marque a ainsi été créée, à savoir YooNuts. Le message est le suivant : c'est bon et très bon pour la santé, au goût et pour l'environnement. Quand le consommateur a sur sa liste de courses des amandes en vrac, il ne porte pas attention à une marque. « Nous voulons signer ce fruits sec bio, local, transformé à Carpentras et issu de filières maîtrisées avec cette marque. Je voudrais que les consommateurs s'attachent à YooNuts, comme le prénom de quelqu'un de bien. L'idée du nom m'est venue l'été dernier avec 'nuts' pour symboliser les produits que nous vendons et 'yoo' qui symbolise le bon et très bon avec les deux O et le 'you' synonyme d'appartenance. »



La société propose une gamme de 173 produits dont des pâtes à tartiner. ©YooNuts

Une seconde innovation technologique

« YooNuts sera du vrac différemment. Nous avons créé une nouvelle technologie dans ce mode de distribution. Nous avons désormais une cartouche totalement hermétique qui garantit la fraîcheur du produit. Elle permet une zone de communication agrandie auprès du consommateur sur laquelle on va pouvoir parler de la marque et de ses engagements. » La seconde innovation technologique a été le rajout sur ces cartouches d'une poignée doseuse qui permet d'éviter la surprise d'avoir trop pris de

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

produit. Cette dernière permet de maîtriser le flux, avec des dosages allant de 30 à 100 g. Elle est reliée à un écran, permettant au consommateur de voir en temps réel le poids et le prix. La troisième innovation est un lien entre la poignée et la balance permettant d'éditer le bon produit, évitant ainsi les erreurs et la fraude en magasin.

Un task force en magasin

Pour accompagner ce changement, l'entreprise qui emploie déjà 200 personnes en merchandising lance une task force de 100 personnes supplémentaires qui vont aller dans les magasins remplacer tous les frontons et toutes les étiquettes. « Nous allons également nous atteler à raconter l'histoire de la marque sur les réseaux sociaux. En 2027, nous mènerons également une campagne de communication. »

Chiffres :
– Chiffre d'affaires 2025 : 85 millions d'euros avec une croissance de + 20 % versus 2024
– 160 collaborateurs
– 300 000 trémies installées dans les magasins permettant de vendre les fruits secs en vrac
– Gamme de produits : 130 références en vrac, 34 références en sachets 9 références en purées et pâte à tartiner

---

Retards de paiement : près de 2 dirigeants français sur 3 redoutent une aggravation en 2026

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Les retards de paiement se sont imposés comme un frein structurel pour les entreprises françaises, pesant à la fois sur leur trésorerie, leur productivité et leur capacité de croissance. Selon une étude OpinionWay réalisée pour la société de paiements bancaires GoCardless, 65% des chefs d'entreprise anticipent une aggravation des retards de paiement en 2026. Une inquiétude qui s'inscrit dans un contexte économique toujours sous tension, marqué par une inflation persistante et des coûts de financement élevés.

Les retards de paiement ne sont plus l'exception, mais la norme. Près de neuf entreprises sur dix (94%) déclarent perdre de l'argent chaque mois du fait de paiements tardifs, et 91% y consacrent du temps de recouvrement, faisant de cette activité une charge opérationnelle à part entière.

Si 32% des entreprises citent les retards de paiement comme l'un de leurs principaux irritants en matière de paiement, la pression n'est pas répartie de manière uniforme. 27% des entreprises de plus de 5 000 employés perdent plus de 10 000 euros par mois en raison des retards de paiement.

Quand la trésorerie se tend, la croissance s'essouffle

Les retards de paiement ne fragilisent pas seulement les flux de trésorerie, elles pèsent directement sur

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

les choix stratégiques des entreprises, les forçant à adopter des mesures défensives : 27% ont augmenté leurs prix, avec un impact direct sur des consommateurs déjà affectés par le coût de la vie ; 22% ont reporté le lancement de nouveaux produits et 19% ont gelé les recrutements. Le phénomène est particulièrement prégnant dans la banque et la finance, où près de la moitié des acteurs (46%) ont différé leurs projets d'embauche en raison des retards de paiement, affaiblissant encore la dynamique économique globale.

Dernière la résignation, l'inquiétude demeure

Les entreprises ont largement intégré les retards de paiement dans leur fonctionnement quotidien, les percevant comme un coût quasi inévitable de leur activité (73%). Pour autant, cette forme de résignation ne rime pas avec indifférence. Près des trois quarts d'entre elles demeurent préoccupées par leurs effets (72%), et deux tiers estiment que les retards de paiement freinent directement leurs ambitions et leurs projets de croissance (66%). S'ils sont désormais « acceptés », les retards de paiement continuent de peser lourdement sur la confiance des entreprises et les décisions à long terme.

Jusqu'à 20% du chiffre d'affaires sacrifié pour éviter le sujet

Malgré une inquiétude largement partagée, les retards de paiement demeurent tabou dans de nombreuses relations commerciales. Au cours des douze derniers mois, plus de la moitié des entreprises (52%) ont évité d'aborder la question avec leurs clients. Mais le silence a un prix : 80% des entreprises seraient prêtes à renoncer jusqu'à 20% de leur chiffre d'affaires annuel pour ne plus avoir à gérer ces situations. Un chiffre qui illustre la tension entre pragmatisme économique et lassitude opérationnelle.

« Cette étude montre que les retards de paiement ne relèvent plus d'un simple aléa de trésorerie, mais constituent désormais un frein structurel à l'économie française, explique Clémentine Destrez, Sales Manager Emerging and Corporate chez GoCardless. Ce qui frappe particulièrement, c'est le niveau de résignation : de nombreuses organisations ont appris à composer avec ces retards, tout en mesurant pleinement leurs effets délétères sur la croissance, l'emploi et l'investissement. Lorsque certaines préfèrent absorber des pertes plutôt que d'ouvrir le dialogue avec leurs clients, cela révèle à quel point le problème est désormais profondément installé. »

Des autorisations d'absence pour les salariés engagés dans une procédure d'adoption

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Les salariés ayant un projet d'adoption disposent désormais d'un droit de s'absenter, pour se présenter aux entretiens nécessaires à l'obtention de l'agrément requis pour adopter dans certaines situations. Ces absences n'entraînent aucune baisse de la rémunération.

Si vous souhaitez adopter un enfant pupille de l'État ou un enfant étranger qui n'est pas celui de votre époux(se), de votre partenaire de Pacs ou de la personne avec laquelle vous vivez en concubinage, vous devez obtenir un agrément ; cette autorisation officielle est délivrée par le président du conseil départemental de votre lieu de résidence.

L'agrément permet d'attester que vous avez la capacité de répondre aux besoins fondamentaux, physiques, intellectuels, sociaux et affectifs d'un enfant.

Depuis le 2 janvier, les salariés peuvent bénéficier d'autorisations d'absence de leur entreprise pour se présenter aux entretiens nécessaires à l'obtention de l'agrément. Il est possible d'utiliser jusqu'à 5 autorisations d'absence par procédure d'agrément.

Ces absences n'entraînent aucune diminution de la rémunération et sont assimilées à une période de travail effectif, notamment pour la détermination de la durée des congés payés.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Les agents publics bénéficient également de ces autorisations d'absence.

La délivrance d'un agrément à une personne ne signifie pas qu'un enfant lui sera directement confié ensuite, ni qu'une adoption lui sera forcément accordée.

Une fois l'agrément obtenu, les personnes souhaitant adopter sont inscrites sur une liste départementale qui leur permet d'être choisies par le préfet comme adoptants de pupilles de l'État.

Pour l'adoption d'un enfant à l'étranger, après avoir obtenu l'agrément, il faut s'adresser à l'Agence française de l'adoption (AFA) ou à un organisme autorisé pour l'adoption (OAA).

Mon ami le chanvre : la culture du chanvre sous toutes ses formes

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Marie-Line Benet a lancé son entreprise de culture de chanvre en 100% bio en 2021, avec le statut de micro-entreprise-BA (bénéfice agricole). Elle a un parcours professionnel riche. Elle a en effet tenu plusieurs affaires dans des secteurs différents avant de se lancer dans l'agriculture.

« Ma famille a toujours habité sur la commune de Mazan. J'ai acheté deux parcelles en 2023 sur ce même village, en pleine campagne, dans un endroit magnifique, humide, propice à la culture », explique Marie-Line Benet. De 2021 à 2023, elle a loué une terre pour expérimenter son affaire. Cela été concluant. Elle a ensuite pris la décision d'investir sur 1,3 ha de terres, avec la mise en place d'un forage, en cultivant une plante vertueuse, le chanvre. « J'ai ce projet depuis longtemps, avec la passion. Durant mes deux années d'expérimentation, je suis tombé amoureuse cette plante aux multiples vertus. J'ai ensuite eu l'opportunité de trouver un terrain pour être autonome. » Pour compléter sa connaissance sur cette plante, sa culture et sa transformation, elle a suivi des formations de la Chambre d'agriculture du Vaucluse.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Trois produits dérivés

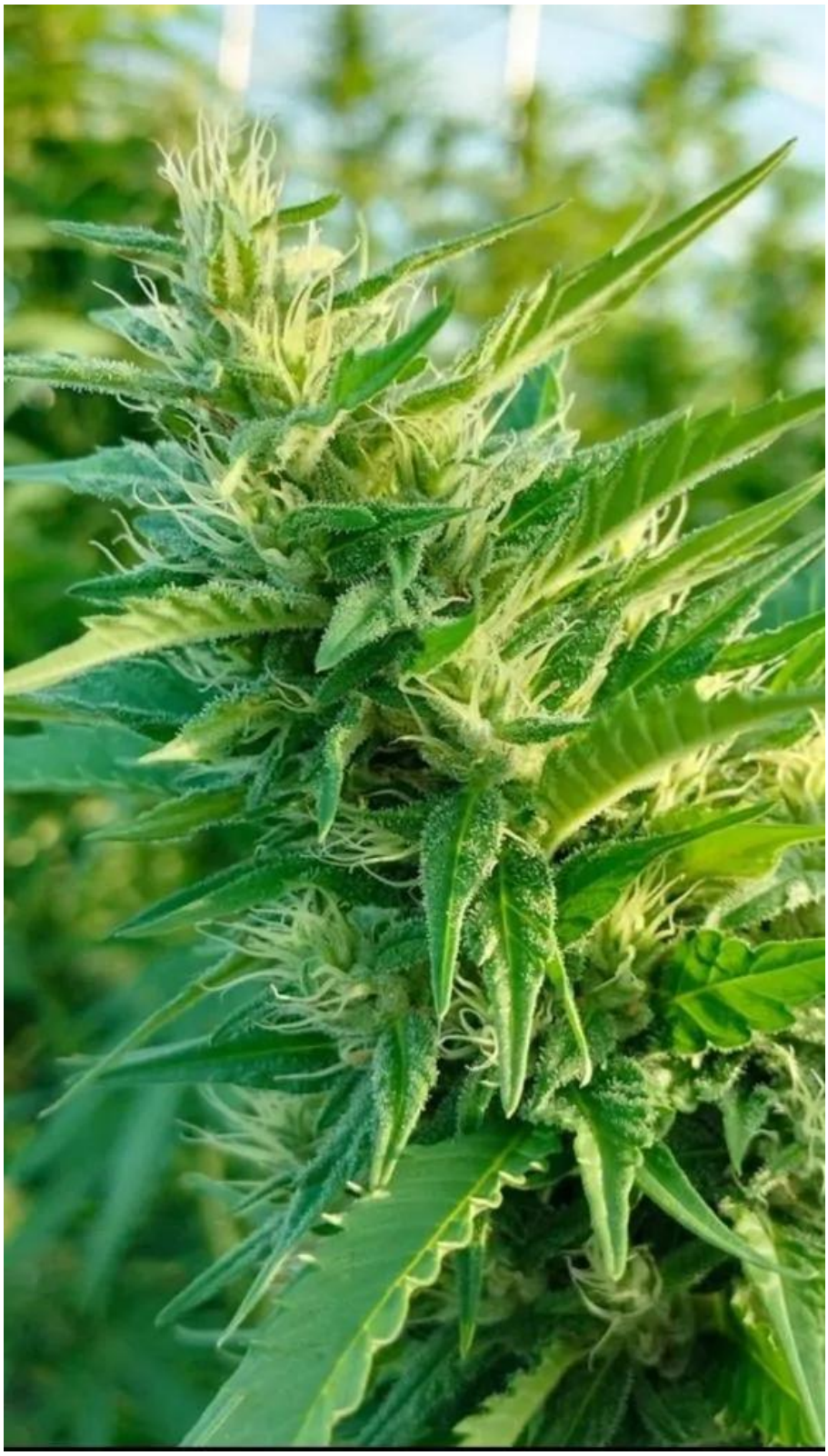
« J'ai découvert cette plante suite à la visite chez un chanvrier. Pour parfaire ma formation, j'ai effectué de nombreuses recherches sur internet et rencontré des personnes spécialistes du domaine. » Elle se spécialise dans la fleur femelle du chanvre qui produit des cannabinoïdes de CBD et CBC. « Tout est en bio Ecocert, aussi bien sur la culture que sur la transformation réalisée dans mon laboratoire. Mes produits sont 100 % naturels, sans aucun ajout de produits chimiques. Le produit fini est du macérat de fleurs de chanvre mélangé à de l'huile d'olive, suite à un pressage et un filtrage. La fin de la préparation est le conditionnement dans des fioles. » Les autres produits fabriqués sont des infusions ainsi que des fleurs en vrac. La partie stupéfiante interdite est le THC, aussi présente dans la fleur de chanvre. Les graines commandées par Marie-Line Benet sont répertoriés sur un catalogue européen, qui ne donneront par la suite que des fleurs contenant un taux de THC extrêmement faible, dont la tolérance en France est de moins de 0,3%. « Après ma récolte, je dois analyser ma fleur pour vérifier que le THC ne dépasse pas les 0,3%. Le travail nécessaire pour réaliser ce produit est très long, avec un découpage au ciseau des feuilles, en 100 % manuel. »

Dans sa gamme, Marie-Line Benet a ajouté une quatrième référence qu'elle fait faire chez un prestataire bio à Cavaillon, Bicheiro, à savoir la bière au chanvre.

La première récolte a eu lieu en 2025 en septembre. La transformation se fait ainsi de septembre à mars. Le chanvre étant une plante annuelle, il faut replanter chaque année.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Le chanvre étant une plante annuelle qu’il faut replanter chaque année

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Marie-Line Benet propose de la bière au chanvre

DR

Des vertus diverses

Les vertus de cette plante sont nombreuses. En premier lieu, elle a un effet calmant, en réduisant le stress. Elle permet également de travailler contre les addictions comme le tabac ou le sucre. « Elle canalise tous les excès du cerveau. L'utilisation se fait sous la langue, à raison de cinq gouttes. »

Divers canaux de distribution

Pour commercialiser toute sa gamme, Marie-Line Benet est présente sur les différents marchés nocturnes en été, les marchés de Noël ainsi que les salons du bien-être. Elle commence également à proposer ses produits dans quelques commerces. Elle a également un site de vente en ligne.



Marie-Line Benet est présente sur de nombreux marchés nocturnes en été. DR

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

Une diversification dans les chênes truffiers

250 truffiers ont été plantés en 2023 sur 1 Ha. L'objectif est d'apporter une diversification au chanvre, afin d'assurer un meilleur équilibre financier de l'entreprise. Après une solide formation, Marie-Line Benet a lancé sa plantation. Son objectif est de récolter dans trois ans. « Je suis adhérente du Syndicat des trufficulteurs. Sur 300 m², j'ai également pour projet de planter des figuiers, des oliviers et du safran pour compléter la diversification de mes produits. »

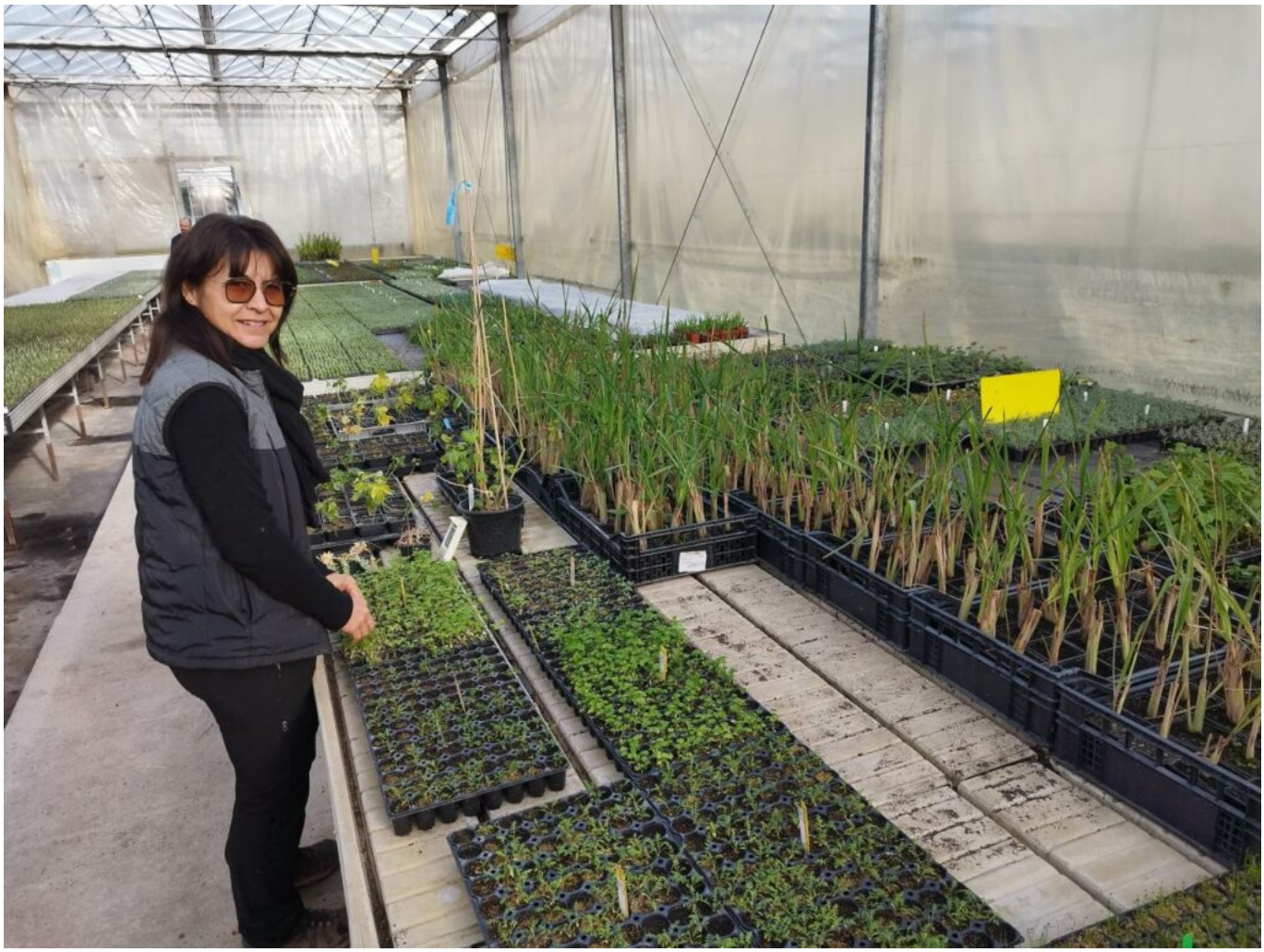
Les perspectives de l'entreprise sont de continuer son développement, avec la potentialité d'embaucher un salarié si le chiffre d'affaires le permet. Comme diversification, Marie-Line Benet a aussi pour projet de lancer la fabrication artisanale d'un savon au chanvre, en saponification.

Un chiffre :
– 900 producteurs de chanvre sur la France

Duplan de Provence : l'art du jeune plant

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



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.

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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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 avions 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.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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'Inguimbertine. « En 2019, j'ai vendu ma marque de berlingots Clavel à la Confiserie 1844 dont le site

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026

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



Serge Clavel

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 2026



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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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 et d'arriver en 2026 sur un rythme de croisière, en étant davantage connue de la clientèle.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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 vauclusienne Tut Tut poursuit son développement en 2026. Après l'intégration de Pierre-Etienne Montenot, 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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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 nettoyants pour vitres d'insert de cheminée à des installateurs. Il complète rapidement sa gamme et décident 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.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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% nettoyants 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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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 43e 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. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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 échangions 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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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%.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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 Piaggo) 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. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 19 novembre 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 Piaggo. 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 vauclusien 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.