Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026

Salon-de-Provence, But ouvre un nouveau magasin de 1 000 m2



But ouvre un magasin de 1 000 m2, avec un dépôt déporté de 1 000m2 à Salon-de-Provence signant ainsi la 3e implantation de l'enseigne dans les Bouches-du-Rhône et la 13e en région Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026



Salle à manger, les rayons font place aux corners déco

Ce magasin dit ‘nouvelle génération’ propose une expérience immersive où les rayons font place à des pièces à vivre mettant en situation meubles, électro-ménager, literie, cuisine, objets de décoration et luminaires régulièrement organisés par les 15 salariés employés sur le site. L’enseigne But a pour stratégie de proposer un magasin à moins de 20 mn de 80% des français. Les dirigeants de But Salon-de-Provence sont Patrick et Corinne Franco. Le couple de franchisé est accompagné, à la direction, par Damien Gonzalez. Le magasin est situé Quartier des Gabins, allée de Szentendre à Salon-de-Provence.
MH

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026



La cuisine selon But

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026

Marie Blachère présente son nouveau concept de coffee shop à la Française



Ce dimanche, lors de la Franchise Expo Paris, les boulangeries Marie Blachère présenteront leur nouveau concept international de coffee shop à la Française : 'Café Marie Blachère'.

« Le café Marie Blachère se veut être un café de proximité chaleureux où l'on s'y arrête à tout moment de la journée pour une pause gourmande », explique la franchise, au 780M€ de chiffre d'affaires en 2021, dans la vidéo de présentation de son nouveau concept.

Créée en 2004, Marie Blachère serait, avec près de 700 boulangeries, dont deux à New-York, la troisième chaîne de restauration de France derrière McDonald's et Burger King. Pour conquérir encore plus de nouveaux clients, la franchise – dont le siège social installé aux Angles déménagera prochainement au nouveau siège du groupe à Châteaurenard – présentera son nouveau concept international de coffee shop, 'Café Marie Blachère', ce dimanche lors de la Franchise Expo Paris.

Les visiteurs pourront retrouver l'enseigne dans le Hall 1 – Stand M110 – N111.

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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026

La franchise l'Onglerie cherche un partenaire sur Avignon



L'Onglerie, réseau de franchise du soin des ongles, ouvrira 12 nouvelles adresses d'ici mi-2023 sur le territoire français. Pour accélérer son maillage territorial, l'enseigne recrute de nouveaux franchisés en Provence-Alpes-Côte-D'Azur, dont Avignon.

Déjà implantée à Saint-Raphaël et Aix-en-Provence, l'enseigne souhaite se développer à **Avignon, Marseille, Toulon, Cannes, Antibes, Hyères, Nice et Monaco.** Dans cette démarche, l'Onglerie surfe sur les reconversions professionnelles. « Les profils sans expertise pourront acquérir le savoir-faire de l'enseigne grâce à la formation certifiante et reconnue par l'état, l'Onglerie Académie. Un passage obligatoire à l'arrivée de chaque nouveau franchisé.

Concrètement ?
L'Onglerie promet d'accompagner l'entrepreneur à chaque étape du projet : emplacement du local,

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026

montage financier et administratif du dossier, déploiement du concept et agencement de l'institut, recrutement de collaborateurs, visibilité du centre grâce à la communication du réseau…

Le principe de la franchise ?
Etre indépendant tout en étant accompagné. Pour adhérer au réseau ? Le droit d'entrée est de 15 000€, l'apport personnel de 15 000 à 20 000€. La durée du contrat est de 7 ans. La contribution publicitaire de l'ordre de 3,5% du chiffre d'affaires et la contribution à l'enseigne de 7%.



DR

L'Onglerie en chiffres
La Franchise a réalisé un chiffre d'affaires de 15M€ HT, travaille en partenariat avec plus de 250 collaborateurs et forme l'ensemble du personnel travaillant sous son pavillon.

En savoir plus
Créé en 1983, L'Onglerie est le premier réseau de franchise du soin des ongles en France. L'enseigne est née à Bordeaux et est implantée sur la majorité du territoire métropolitain et d'outre-mer avec près de 115 instituts. De la pose d'ongle et de vernis à la beauté des mains et des pieds, L'Onglerie propose le modelage d'ongles en résine, en gel ou en acrygel, sans colle ni capsule.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026



De franchisée à PDG de l'Onglerie

« L'Onglerie c'est une histoire de passion qui commence à mes 25 ans lorsque j'intègre le réseau avec l'acquisition d'un premier institut en région Nantaise. Entrepreneure dans l'âme, l'aventure continue avec la création de trois autres salons. Après plus de 15 ans à évoluer dans ce métier, j'ai ressenti l'envie et le besoin d'aller plus loin et de m'impliquer davantage dans ce réseau. En octobre 2021, je passe le cap en reprenant sa gestion. De par ma connaissance 'terrain' d'un grand nombre de nos franchisés et de leurs besoins, je perçois le potentiel pas encore complètement exploité. Dans cette nouvelle mission, je me donne pour objectif premier de moderniser et de booster la marque telle qu'elle le mérite réellement. Cela passe par plusieurs axes d'innovation marketing, de qualité de nos soins et de performances de nos produits. Ces changements apporteront à L'Onglerie une nouvelle catégorie de clientes et clients exigeants, soucieux de leur beauté mais pas à n'importe quel prix.»

Comment tout a commencé

Tout a commencé au Canada en 1975. Une française, Françoise Lartiguelongue, y découvre le modelage des ongles en résine. En 1981, après avoir acquis la maîtrise parfaite de ces « ongles américains », elle décide de revenir en France pour lancer la méthode dans un salon de coiffure. Les clientes se multiplient… Parmi elles, Gisèle Bachellerie venue pour la réparation d'un ongle fissuré, est subjuguée par l'efficacité de la technique et par l'habileté de Françoise. Auprès d'elle, elle va apprendre à façonner des ongles. Elle lui propose bientôt une association. Fruit de leur dynamisme, le premier salon pilote

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026

L’Onglerie naît en 1983 au 52 rue du Château d’Eau à Bordeaux, également siège social de l’entreprise.



DR

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026

Lifesize Plans Avignon : visitez le plan de la maison de vos rêves en taille réelle



Lifesize Plans, c'est un showroom qui projette au sol les plans de vos projets en taille réelle pour vous permettre de vous projeter et d'apporter des modifications avant construction. Arrivée tout droit de l'Australie, l'entreprise ouvre sa première franchise dans le monde à Avignon. Un projet porté par Florian Di Vito, accompagné de sa famille.

Pas de mur, de plafond ni de sol. Pourtant, c'est bien dans une maison que l'on a l'impression d'entrer grâce au plan projeté au sol. Un plan en taille 1, c'est-à-dire en taille réelle. C'est la prestation que propose Lifesize Plans, implanté à Avignon depuis quelques jours seulement.

Le principe est de projeter des médias, cela peut être une image, une vidéo, de la musique ou autre, sur trois écrans géants. Celui situé au sol fait 450m² et est géré par 12 vidéoprojecteurs, il permet la

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026

projection d'un plan d'architecte en taille réelle. Sur un pan de mur, un écran de 6x4m, et sur un autre, un écran incurvé de 13x5m, qui permettent de projeter le rendu du plan en 3D.



©Vanessa Arnal

De Sydney à Avignon

Née à Sydney en Australie en 2018, la startup Lifesize Plans a décidé de s'exporter dans le monde et d'ouvrir plusieurs franchises. La première se situe à Avignon. D'autres devraient voir le jour au cours de l'année 2023. Le projet avignonnais, c'est Florian Di Vito qui en est à l'origine. Cet Avignonnais de naissance, qui a été restaurateur pendant plusieurs années, a décidé de tout quitter pour lancer Lifesize Plans Avignon.

> « L'idée est née pendant le confinement. »

Ecrit par le 4 novembre 2026

Florian Di Vito

Un soir, durant le premier confinement en 2020, Florian se poste devant l'équivalent australien de l'émission 'Qui veut être mon associé ?'. Nommée 'Shark Tank', cette émission télévisée suit des entrepreneurs qui tentent d'obtenir des fonds pour leurs produits ou leurs sociétés auprès d'investisseurs. C'est en visionnant cette émission que Florian Di Vito découvre Lifesize Plans. De là naît l'idée de créer une franchise en France, et plus particulièrement à Avignon.

Un projet familial

Pendant deux ans, le Vauclusien organise des réunions hebdomadaires avec les directeurs australiens qui, au départ, sont frileux quant à la localisation que propose Florian. « Avignon est un carrefour, il y a énormément de passages, explique-t-il. Il y a un gros potentiel qui est difficile à percevoir pour les étrangers qui préfèrent généralement s'exporter dans de plus grandes villes comme Paris ou Marseille. » Après plusieurs mois de persuasion, les Australiens sont convaincus, Florian se lance, accompagné de sa famille.

> « Avignon est une ville qui rayonne bien au-delà de ses frontières et qui présente énormément de potentiel. »
>
> *Florian Di Vito*

« J'ai vendu mon restaurant, j'ai tout plaqué pour ouvrir Lifesize Plans Avignon avec mes parents et ma compagne », ajoute l'Avignonnais. Au moment où le projet germe dans la tête de Florian, ses parents sont à la retraite. Son père ayant travaillé dans le bâtiment pour le passé, il était évident pour lui de l'incrure dans ce projet. « On s'est dit qu'on allait essayer de l'implanter en France et nous voilà deux ans plus tard », conclut-il.

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 4 novembre 2026

Voir cette publication sur Instagram

Une publication partagée par Lifesize Plans Avignon (@lifesizeplans_avignon)

Se projeter grâce à une projection, et plus

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026

« On accueille les professionnels qui utilisent des plans d'architecte et on vend des créneaux horaires d'utilisation du showroom », explique Florian Di Vito. Ainsi, une fois la prise de rendez-vous faite, les clients se rendent au showroom à Avignon accompagnés de leur architecte ou de leur constructeur. Ainsi, ils peuvent se projeter dans leur futur bien, que ce soit une maison, un appartement, ou un commerce, et ils peuvent modifier les plans en direct. « Il est très difficile de se projeter dans l'espace et les volumes quand on voit son plan au format A3 », développe le directeur de la franchise avignonnaise.

> « Lifesize Plans n'est pas là pour remplacer les professionnels qui proposent des plans, mais pour les compléter. »
>
> *Florian Di Vito*

Il est possible de projeter tout ce qui relève de la construction et de l'aménagement : du studio à la villa, en passant par le salon professionnel, l'agencement de bureaux ou d'un commerce, tout ce qui est du domaine public tel que les hôpitaux, les crèches, les aéroports. Les possibilités sont bien nombreuses. Pour pousser encore plus loin l'idée de se projeter, LifeSize Plans Avignon met à disposition du mobilier sur roulette (lit, commode, table, etc) pour pouvoir faire l'agencement à l'intérieur et permettre de voir tous les défauts et les corriger en amont de la construction. C'est notamment très pratique pour les petits espaces où une porte qui s'ouvre vers l'extérieur au lieu de l'intérieur peut s'avérer gênante, pour savoir où placer le mobilier pour ranger ses vêtements, et bien d'autres inconvénients qu'on ne perçoit pas forcément sur un simple plan.

En plus du mobilier réel, l'entreprise propose deux options plus poussées : Lifezise Reality et Lifesize Design. La première permet de visualiser le plan de son futur bien avec du mobilier en hologramme grâce à la réalité virtuelle. La seconde, elle, va encore plus loin, et permet de voir le futur bien avec ses cloisons en 3D en noir et blanc. Il est possible également d'effectuer une consultation avec un /architecte d'intérieur qui va faire tout ce que le client souhaite sur le rendu 3D comme les couleurs, les textures, et bien plus, et ainsi, se projet à 100%.

> « La construction d'une maison ou d'un commerce, c'est la chose dans laquelle chacun va investir le plus d'argent au cours de sa vie. »
>
> *Florian Di Vito*

Investir en amont pour éviter les pertes d'argent inutiles en aval

LifeSize Plans Avignon travaille uniquement sur rendez-vous. Florian Di Vito établie un devis en fonction

Ecrit par le 4 novembre 2026

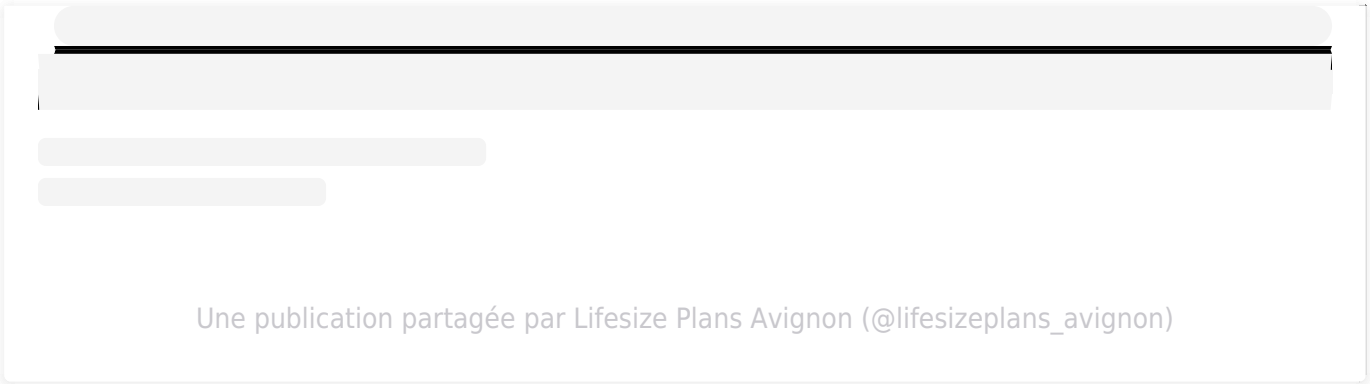
des plans qu'il reçoit en amont. Le prix, quant à lui, est facturé selon la taille du plan mais aussi le temps passé dans le showroom. Le prix de départ est de 700€/h.

Si cela semble être un gros coût, les prestations de Lifesize Plans sont en réalité un investissement qui, in fine, évite la perte d'argent inutile. « Ca va éviter qu'après construction, on doive casser un mur qui nous gêne, sans parler de la plomberie et de l'électricité qui peuvent passer dans ce mur, qui vont devoir être relocalisées et qui, par conséquence, vont engendrer davantage de frais », développe Florian Di Vito.

Voir cette publication sur Instagram

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026



Une franchise, trois régions, une infinité de projets

« Lorsqu'on achète une franchise, on achète un territoire », explique l'Avignonnais. Ainsi, Lifesize Plans Avignon couvre trois régions : Provence-Alpes-Côte d'Azur, Occitanie et Auvergne-Rhône-Alpes. Cela signifie qu'il ne peut pas y avoir de franchises Lifesize Plans concurrentielles sur ce territoire.

Ainsi, Lifesize Plans Avignon compte bien se développer un maximum pour attirer tous les professionnels du Sud-Est, et plus encore. Florian Di Vito envisage d'ajouter une partie événementielle au projet plus tard, avec des lancements de produits, des anniversaires, des défilés de mode, et bien d'autres choses. « Il faut penser à cet endroit comme un tableau blanc », conclut-il.

Voir la présentation complète ci-dessous (© Sophie Duffaut)

Carrément Fleurs ouvre un magasin à Vedène

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026



Carrément Fleurs, le réseau d'artisans fleuristes, confirme son fort développement avec l'ouverture, à Vedène, de sa 39ème franchise. Ouverte depuis le 20 octobre, l'enseigne est la propriété de Franck Ortuno, également propriétaire du point de vente de Carpentras.

Carrément Fleurs renforce son maillage territorial avec l'ouverture, à Vedène, de sa 39ème boutique. En plus d'être la deuxième ouverture du réseau dans le Vaucluse, après Carpentras, c'est également le second magasin de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ouverte depuis le 20 octobre, l'enseigne est la propriété de Franck Ortuno, également propriétaire du point de vente situé à Carpentras.

Après l'inauguration de sa première franchise à Carpentras en 2017, Franck Ortuno a attendu que la période sanitaire s'estompe avant d'ouvrir son point de vente à Vedène. D'une superficie de 360m2, ce dernier bénéficie d'un emplacement stratégique : situé à côté d'un centre commercial animé, il tire parti d'un flux de passage important lui permettant de booster sa visibilité.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026

Un développement accéléré

Entrepreneur dans l'âme, Franck a toujours aspiré à posséder sa propre activité. Il entame sa carrière d'auto-entrepreneur avec l'ouverture d'un petit magasin dans son village avant de se reconvertir professionnellement avec Carrément Fleurs en 2017. Avec son associée, Priscilla Ortuno, les deux franchisés ont pérennisé leur activité et constatent les avantages de faire partie d'un réseau.

« Nous n'avons pas de stock dormant ce qui nous permet d'être encore plus rentable ! confie Franck Ortuno. Avec le soutien du réseau, nous bénéficions de fournisseurs fiables avec des tarifs négociés. L'enseigne propose également un fichier client afin de nous partager les promotions. Mais le point fort de cette franchise est qu'elle est axée sur l'humain ».

Une franchise « axée sur l'humain » et « à l'écoute » selon le franchisé qui explique que, durant la crise sanitaire, le réseau a stoppé les prélèvements des franchisés les plus en difficulté pour leur garantir une sécurité financière.

l'écho du mardi
Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026



Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026

Franck Ortuno a ouvert sa deuxième franchise à Vedène le 20 octobre © Carrément Fleurs

Un 3e point de vente en perspective
Fort de cette nouvelle ouverture et du bon fonctionnement de son premier magasin, Franck envisage de continuer sur sa lancée en ouvrant un troisième point de vente.

« Je suis très confiant quant au démarrage et à l'activité future de Carrément Fleurs Vedène. Ce magasin possède un très gros potentiel me permettant de poursuivre mon développement dans la région. A moyen terme, dès que ma trésorerie me le permettra, j'ai la volonté d'ouvrir un point de vente supplémentaire ».

Une ambition possible grâce à ses équipes déjà bien en place, « mon associée Priscilla a repris la gestion de Carpentras et une de mes employées a accepté d'être responsable de l'unité de Vedène. Cette organisation me dégage du temps pour de nouveaux projets », conclut Franck Ortuno.

Carrément Fleurs Vedène – 490 route de Carpentras – Vedène.

J.R.

Burger King s'installe à Orange

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026



Burger King installe son 6e restaurant dans le Vaucluse. L'enseigne de restauration rapide a ouvert ses portes le jeudi 12 août dans la zone commerciale du Coudoulet (rue Carignan) à Orange.

« Je suis extrêmement fier d'ouvrir mon 1er restaurant Burger King, notre équipe est impatiente d'accueillir nos nouveaux clients pour démarrer cette nouvelle aventure à leurs cotés », se réjouit Rémy Roigt, directeur du fast-food. 138 places assises en salle, 90 places en terrasse, 8 bornes de commande et un réseau Wi-fi gratuit sont disponibles Pour les enfants, une aire de jeux est aménagée. Le 'click and collect' est à retrouver sur l'application Burger king. Une piste drive est également prévue.

L.M.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026

(Vidéo) Jonquières, Anthony Serhane ouvre une agence ‘Je vends votre auto’



Anthony Serhane vient d’ouvrir une agence ‘Je vends votre auto’, route de Carpentras à Jonquières, Zac Beauregard. Le trentenaire met à disposition des particuliers, vendeurs ou acheteurs un véhicule, une prestation de transaction d’automobiles neuves et d’occasion.

Une ouverture récente
Depuis début février, Anthony Serhane accompagne les particuliers, vendeurs et acheteurs de véhicules neufs et d’occasion, pour une transaction sécurisée et rapide, en les libérant des contraintes de publications d’annonce, d’essais du véhicule et des obligations administratives.

Réseaux professionnel et particulier
Il compte également sur son réseau de professionnels, évoluant dans le secteur automobile, afin d’orienter les potentiels clients vers lui. Une fois les premières étapes d’ouverture franchies, l’épouse d’Anthony viendra l’épauler.

Une franchise installée depuis 2010
Je vends votre auto est un réseau d’agences spécialisé dans la transaction automobile de véhicules neufs

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026

et d'occasion. Sa vocation est de gérer, par délégation, la vente des véhicules de ses clients à d'autres particuliers.

Le concept
Le concept s'inspire du principe du dépôt-vente et des services d'une agence immobilière. Il se décline en plusieurs formules proposées par chaque agence : le dépôt-vente virtuel, la reprise éclair et autres prestations complémentaires. Je vends votre auto est né en 2010 à Barcarès, dans les Pyrénées-Orientales.

Une formation qualifiante
La formation à Saint-Laurent-de-la-Salanque avec les fondateurs du réseau de franchise, permettent aux futurs franchisés de découvrir les différents process et méthodes de vente du réseau, tout en se plongeant dans l'univers du commerce automobile.

Une passion d'enfant
Avec un père qui travaille dans une concession automobile depuis 35 ans, Anthony Serhane a évolué très jeune au milieu des belles mécaniques. Au quotidien, il participe à des compétitions de karting, assiste à des rallyes et des grands prix de Formule 1, fait ronronner les moteurs…

Un parcours dans la carrosserie
« Dès l'âge de 8 ans, j'avais les mains sous le capot » se souvient Anthony. Ainsi, il décide de se former aux métiers de la carrosserie et obtient un CAP carrossier – peintre. Il s'engage ensuite en tant que militaire dans la marine nationale pendant 7 ans. Un accident l'empêche de partir en mer et de continuer son métier. Cet évènement inattendu est pour lui l'occasion de se renouveler et trouver un nouvel engagement professionnel.

Créer, oui mais avec l'appui d'une franchise
Il s'informe auprès d'un franchisé 'Je vends votre auto', qui est aussi son ami à la suite de quoi il rencontre Frédéric Chaves, fondateur avec Estelle Gomez de la franchise en février 2020. Alors qu'ils s'apprêtent à collaborer ensemble, la crise sanitaire vient freiner leur projet. Aujourd'hui, un an après leur premier échange, Anthony Serhane ouvre son agence 'Je vends votre auto' à côté d'Orange.

Les conditions de la franchise
Les conditions d'entrée dans le réseau **:** La franchise : Le droit d'entrée est de 15 000€, l'apport personnel entre 10 et 20 000€. L'investissement global est de 20 à 30 000€. La redevance fixe est de 750€ HT. La durée du contrat est de 5 ans. La surface moyenne du local est de 40 à 100m2 avec 10 places de parking. L'emplacement optimal est un axe passant en centre-ville ou zone commerciale. La zone de chalandise est de 90 000 habitants.

Vidéo de présentation des services de la franchise ici

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 4 novembre 2026