

Ecrit par le 3 juillet 2026

Faire de son site internet un véritable outil de vente



Pour sa dernière Conf' by Orange de l'année, la [French Tech Grande Provence](#) organise une conférence en ligne à destination des commerces et des entreprises qui ont besoin d'utiliser des outils pour booster leurs ventes via leur site internet. Formateur et enseignant vacataire dans le domaine du numérique, Sylvain Gillet, fondateur de [Sowaycom](#), reviendra sur les enjeux nécessaires afin de créer le bon contenu pour la bonne audience afin d'attirer plus de clients et ainsi se démarquer du marché.

Mercredi 8 décembre en ligne. 9h à 10h15. Gratuit sur Inscription [en cliquant ici.](#)

Vaison-la-Romaine : Vaisonet, nouveau partenaire des startups locales de la French Tech Grande Provence



Membre de la French Tech Culture dès ses débuts, **Vaisonet**, éditeur de solutions e-commerce, fait aujourd'hui partie des partenaires de la **French Tech Grande Provence** qui œuvrent pour dynamiser la filière numérique locale.

Soutenir le e-commerce

La démarche de Vaisonet ? Soutenir les commerçants de l'écosystème qui se lancent dans le e-commerce. Avec le développement du multicanal et de l'omni-canal, les entreprises du retail sont confrontées à une multiplication de leurs outils de gestion qui ne leur permet plus de disposer d'une vision globale de leur activité commerciale. Ces opportunités ne doivent pas devenir un frein à l'agilité de l'entreprise.

Ecrit par le 3 juillet 2026

Des solutions clef-en-main

Fort de ce constat et de 10 années d'expérience dans les solutions e-commerce, l'entreprise Vaisonet, basée à Vaison-la-Romaine, a imaginé une solution permettant un dialogue intelligent et en quasi temps réel entre les sites e-commerce et la gestion commerciale avec la synchronisation des stocks et des flux de commandes, les livraisons en 24h, la fin des doubles saisies, un meilleur pilotage de l'activité commerciale ...

Démocratiser la transformation digitale des petites entreprises

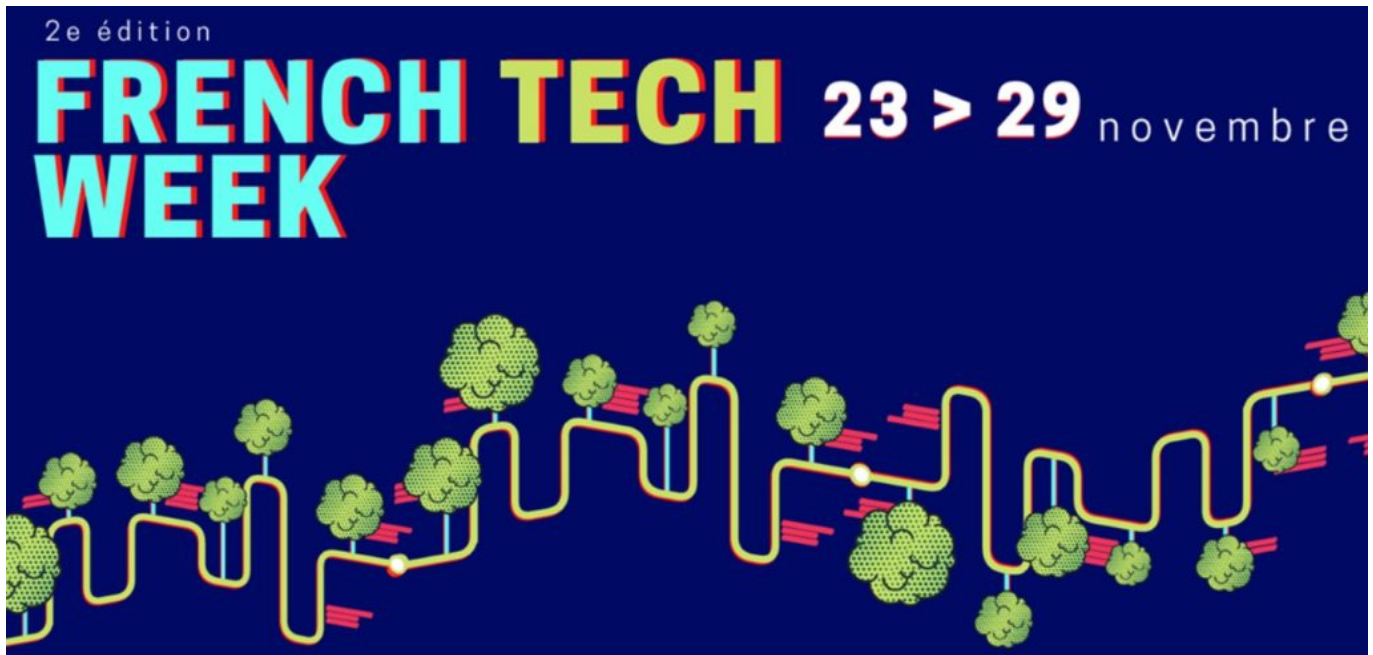
«Depuis la crise que nous traversons, les commerçants ont réalisé l'importance du digital qui a permis à bon nombre d'entre eux de maintenir leur business (Drive, Click&collect...) relate Maxime Varinard, Fondateur et Directeur de Vaisonet. Avant le confinement, ils pensaient que ces outils étaient réservés aux grands du secteur. Ils ont aujourd'hui conscience qu'il est vital pour eux de passer au numérique».

A propos de Vaisonet

Vaisonet est un éditeur de solutions e-commerce, spécialiste de la gestion des flux e-commerce et de l'optimisation des processus métier multicanal qui conçoit, développe et édite des logiciels. Son connecteur e-commerce universel permet de faire communiquer en quasi temps réel le site e-commerce avec le logiciel de gestion commerciale. E-connecteur est compatible avec les plus grands standards du marché de gestion commerciale et de CMS. Son équipe d'experts spécialistes de la gestion des flux e-commerce et de l'optimisation multicanale des processus métiers accompagne ses clients dans le développement et l'optimisation de leur stratégie multicanal. www.vaisonet.com

Avignon : la French Tech Provence soutient les entreprises novatrices

Ecrit par le 3 juillet 2026



La French Tech Week, propose, cette semaine, des rencontres entre artistes, chercheurs, acteurs de l'innovation pour soutenir les entreprises dans le cadre du plan de relance.

Mercredi 25 novembre de 14h à 15h30, Lever des fonds

Lorsqu'elles arrivent en phase de croissance, les startups sont souvent confrontées à une problématique importante dont dépend leur développement : lever des fonds. À qui s'adresser ? Comment préparer son dossier ? Pour quelle valorisation ? De qui s'entourer ?

Venez poser vos questions à Catherine Chiabodo, membre du Grand Delta Angels ! [Inscriptions ici](#)

Mercredi 25 novembre de 14h à 15h30, Rencontre experts

La French Tech Grande Provence a constitué un réseau d'experts bénévoles qui mettent leurs compétences et leur expérience au service des adhérents. La French Tech Week est l'occasion de les rencontrer et de leur poser vos questions !

En présence des experts Adil Charkaoui, Odile Courbon, Dominique Daniel, Philippe Espanet, Brahim Hamidi, Joris Lech, Claire Maurel, Stéphanie Renier, Laurent-Attilio Sciacqua. [Inscriptions ici](#)

Jedi 26 novembre de 10h à 17h, Starts

Cette journée sera dédiée au grand public où l'art, la science et la technologie sont invités à témoigner des expériences et collaborations issues du programme européen [Starts](#). [Inscriptions ici](#)

Jedi 26 novembre de 10h à 11h30, Conf' by Orange

[La Conf' by Orange](#) met à l'honneur le nocode ! Venez découvrir comment réaliser des applications mobiles et web, des sites, des marketplaces, ou encore automatiser des process sans savoir coder. Une conf' animée par Etienne Laffaire, Startup & Corporate Manager. [Inscriptions ici](#)

Ecrit par le 3 juillet 2026

Jeudi 26 novembre de 10h à 10h30, Télétravail, entre théories et réalités

Force Cadres se réinvente et transforme son grand événement annuel en une série de rencontres digitales. La première sera lancée durant la French Tech Week à découvrir, à partir du 26 novembre à 10h, sur la chaîne [Youtube](#).

Jeudi 26 novembre de 14h à 16h, lancer son entreprise en mode Startup

Vous êtes cadre en recherche d'emploi et vous souhaitez créer une entreprise ? Assistez à l'atelier animé par la French Tech Grande Provence en partenariat avec Pole Emploi pour aborder les étapes et utiliser la méthodologie startup pour l'entreprise que vous souhaitez créer.

Vendredi 27 novembre de 14h à 16h, Audit gratuit

En cette année si particulière, les adhérents se mobilisent pour venir en aide aux entreprises en difficulté avec la transition digitale et les amener à optimiser leurs coûts et favoriser l'innovation pour passer le cap de cette crise. [Byzaneo](#), entreprise avignonnaise met son expertise au service des entreprises et propose un audit gratuit sur la transition digitale et le DevOps ! [Inscriptions ici](#)

Et aussi...

Pimpez* la tech, un cadeau pour l'écosystème

Au tour de [Getinshoot](#) de se mobiliser en mettant la version premium de sa solution au service de l'écosystème numérique. Vous êtes une entreprise innovante, un centre de formation, un tiers-lieux un acteur de l'accompagnement du territoire, rejoignez l'opération de visibilité via la vidéo collaborative de la startup ! Téléchargez l'app gratuite, entrez le code 215891, présentez la structure ou l'entreprise, votre nom et prénom, ce que vous préparez pour 2021. Vos collaborateurs et collaboratrices peuvent participer et nous diffuserons les vidéos dès décembre !

(Pimper se vêtir avec recherche, élégance de l'ancien français (1578), attesté vers 1200 de l'ancien occitan pimpar, est passé à l'anglais pimp puis est revenu en français en 2004 avec le sens de personnalisation d'un objet.)*

Partager les savoirs

C'est également l'occasion de partager les savoirs autour du no-code, de rencontrer les experts de notre réseau, de réfléchir au télétravail avec Force cadres, de poser toutes ses questions sur la levée de fonds à un business angel, de bénéficier d'un audit gratuit sur la transition digital et le DevOps avec Byzaneo et de se mettre en avant grâce à l'opération 'Pimpez la Tech'.

Qu'est-ce que le no code ?

Plus besoin de connaissances en informatique ni de développeurs pour lancer une appli ou un business en ligne. C'est la promesse du « no code ». Désormais, plus besoin de maîtriser le langage informatique pour créer une [application mobile](#), un site web, une newsletter, un chatbot ou encore un assistant vocal... C'est en tout cas ce que promettent les plateformes « no-code » ou « low-code » comme Bubble, Microsoft PowerApps... Ces interfaces de programmation visuelle permettent à tout un chacun de créer

Ecrit par le 3 juillet 2026

sa solution informatique en quelques clics. Le développement sans code est également une solution à un problème d'offre et de demande : une demande croissante pour générer plus de logiciels, mais un nombre limité de développeurs qui peuvent créer ces logiciels.

Demandez le replay

Lundi 23 novembre avait lieu la Todo list du e-commerçant

La French Tech Week s'est ouverte sur la todo List du e-commerçant avec Maxime Varinard, expert et fondateur de Vaisonet. Est-ce que l'e-commerce peut être un outil de résilience Covid. Maxime Varinard est très clair à ce sujet : non. Alors quelles sont les stratégies pour commencer une activité e-commerce et la rendre active ? Fruit de plusieurs années d'expérience, cette keynote pose les bases pour bien démarrer.

La Keynote

«Créer une boutique de vente sur internet, c'est plutôt facile, relève Maxime Varinard. C'est après que ça se complique. Que faut-il pour bien démarrer et poursuivre son activité de e-commerce le plus sereinement possible ? Fruit de plusieurs années d'expérience, cette keynote donnera tous les points clé pour créer et optimiser son site e-commerce. Maxime Varinard a créé Vaisonet en 2005 autour d'experts en e-commerce avec, pour objectif, de faciliter la vie des TPE et PME (très petites et moyennes entreprise) se lançant dans la vente en ligne. Vaisonet est un éditeur de solutions e-commerce, spécialiste de la gestion des flux e-commerce et de l'optimisation des processus métier multicanal. L'entreprise édite une passerelle e-commerce universel permettant de faire communiquer en quasi temps réel le site e-commerce avec le logiciel de gestion commerciale et ce, avec les plus grands standards du marché.

French Tech Grande Provence. CCI de Vaucluse. 46, Cours Jean Jaurès. Avignon.

Rocamboles : une appli pour lire sur son smartphone

Ecrit par le 3 juillet 2026



Rocambole est une start-up française née d'un **Start-up Week-end** et soutenue par la **French Tech Grande Provence**. Ambition ? Devenir le Netflix français du livre sur smartphone. L'entreprise, dont le siège social se situe à Avignon, vient de lever 350 000€ via BPI France, **les Business angels**, **le Réseau Entreprendre Rhône-Durance** et The Bridge. Entretien avec **François Delporte**, co-fondateur de Rocambole.

Rocambole c'est quoi ?

«C'est une application de séries littéraires délivrées sur smartphone dont les épisodes durent 5 minutes, explique François Delporte, co-fondateur de Rocambole. Pourquoi le smartphone ? Parce que c'est un objet tendance, qui s'est inséré dans le quotidien des Français et que l'on met dans sa poche. Notre intention ? Proposer aux Français de lire, tous les jours, 5 minutes.»

Ecrit par le 3 juillet 2026

Pourquoi parier sur la lecture via un smartphone alors que les liseuses existent ?

Notre offre est complémentaire à la liseuse. Nos épisodes sont 'calés' sur 5 minutes pour des séries d'environ une à deux heures maximum. Nous sommes donc sur un usage différent puisque les personnes lisent, sur la liseuse, des livres en séquences de plusieurs heures que l'on peut retrouver en librairie, alors que nous, nous sommes sur des contenus originaux que l'on ne peut trouver nulle part ailleurs. Notre intention est de proposer un 'choc' d'imaginaire à consommer avec son café, dans les transports en commun, avant de s'endormir, ou en cas d'insomnie.»

D'où proviennent ces séries ? Comment prenez-vous lien avec les auteurs ? Combien sont-ils ? Sont-ils de nationalités différentes ?

«Nous sommes organisés en trois modes de production. Le 1^{er} s'instaure sur le mode de la candidature : les auteurs candidatent sur notre site, 'rocambole.io', formulaire 'devenir auteur' joignant leurs premiers épisodes, l'arc narratif de la 1^{ère} saison et la construction des 5 minutes proposées car ce ne sont pas des épisodes 'découpés' que nous souhaitons mais bien des constructions complètes sur un délai court. Nous répondons aux candidatures dans le mois qui suit. Nous sommes très exigeants car nous ne retenons que 5% des candidatures. Nous travaillons avec des directeurs de collection -métier propre au monde de l'édition- qui accompagnent les auteurs jusqu'au niveau d'exigence requis pour être publiés sur l'application. La 2^e façon de produire est de s'adresser à notre pool d'auteurs et de scénaristes que nous faisons se rencontrer afin qu'ils travaillent ensemble sur un sujet donné, comme, par exemple, notre série 'Coronavirus'. La 3^e façon de produire est une commande que nous adressons à un auteur ou à un journaliste de renom sur un sujet précis et dont il a l'expertise, mais cela réclame plus de moyens, justement pour rémunérer ces grands noms. Nous collaborons avec 50 auteurs situés partout en France -y compris en Corse- et dans les Dom-Tom (Départements et territoires d'Outre-mer), tous de nationalité Française, pour 60 séries réalisées. Une fois intégré dans notre écosystème certains auteurs réécrivent de nouvelles séries.»

Ça coûte combien ?

«Nous fonctionnons comme une maison d'édition mais pas comme celles qui souvent travaillent à compte d'auteur. Nous avons conservé le système d'avance qui est une avance sur les droits futurs s'échelonnant entre 50 et 500€ pour la partie candidature. Pour le pool auteurs c'est un peu différent car, là, nous entrons sur des commandes qui se négocient au cas par cas ce qui permet à l'auteur d'obtenir une rémunération pour son travail et qui touchera, ensuite, 10% de la consommation qu'il y a sur sa série ce qui lui permet d'obtenir un revenu récurrent et non négligeable lorsque l'on connaît le statut et la précarité d'être auteur en France. Finalement, le lecteur soutient ce qu'il a consommé et aimé.»

Quand l'appli a-t-elle été lancée et combien de lecteurs/ abonnés avez-vous ? Quels sont leurs profils ?

«Notre histoire s'est construite en 3 dates. Le projet a été lancé en juin 2018 lors d'un start-up Week-end organisé par le Ministère de la Culture. Nous avons 2 jours pour proposer un projet, le présenter devant

Ecrit par le 3 juillet 2026

un jury et convaincre celui-ci. C'est ainsi que l'on a remporté un accompagnement à Avignon avec l'incubateur The Bridge. Cela nous a permis de nous lancer puis nous avons créé la société en juin 2019. Ensuite, nous avons lancé l'application en 2019 et sommes passés en accès gratuit lors du confinement dû à la Covid-19 tout en tissant des partenariats avec 20 minutes et Neon magazine qui diffusaient nos épisodes numériques sur leur site. C'est d'ailleurs ainsi que nous avons pu convaincre des investisseurs. Aujourd'hui nous avons 15 000 utilisateurs et 600 abonnés. Leur profil ? Ils ont entre 25 et 60 ans. Ce que l'on observe ? La génération Z (18-25 ans) est très sollicitée et conçoit à nouveau de l'intérêt pour la lecture, particulièrement lorsqu'elle aborde la vie active. Les 50-60 ans comprennent, sans surprise, une forte majorité de femmes ce qui est corrélé aux études sur la lecture qui confirme qu'il s'agit aux 2/3 de femmes habitant majoritairement dans les grandes villes françaises.»

Avez-vous organisé un comité de lecture pour sélectionner les séries proposées ?

«Tout à fait, nous collaborons avec un Comité de lecture indépendant -que nous avons créé, auparavant, dans le cadre de notre organisation- qui, sur 100 séries, en présélectionnent une dizaine leur semblant prometteuses. Cette sélection est ensuite lue par nos directeurs de collection et notre directeur éditorial qui effectuent un second tri, cette fois-ci définitif. Le Comité de lecture regroupe une dizaine de personnes passionnées de littérature, également sélectionnées à partir d'un test, qui effectuent ce travail, sur leur temps libre. Les personnes qui voudraient en faire partie peuvent s'inscrire sur Rocambole.io, onglet contact. On peut également proposer sa candidature pour devenir Directeur de collection, car nous sommes sensibles aux profils très qualitatifs. Nous sommes toujours à l'écoute de personnalités, d'entreprises qui souhaiteraient collaborer avec nous...»

Votre catalogue donne à choisir de la Science-fiction, de la romance, de la fantasy, du thriller ... Allez-vous proposer des livres audio ? Est-ce que des ouvrages de BD dans la même veine pourraient étayer votre catalogue ?

«Nous proposons l'ensemble des genres et également des autobiographies, événements tirés de faits réels, de l'érotique, de la comédie, de l'historique, tout sauf la littérature Jeunesse qui nécessite un autre type de plume... Notre challenge ? Proposer des séries qui sortent des genres habituels que les lecteurs lisent habituellement. Les livres audio ? On pourrait proposer cette fonctionnalité d'écouter l'histoire néanmoins cela aurait un coût car pour bien le faire il faudrait s'entourer du talent, en plus de l'auteur d'acteurs, de comédiens... Cela pourra faire l'objet d'un développement lors d'une prochaine levée de fonds. La BD (bande dessinée) ? Il s'y fait des choses tout à fait intéressantes. Si nous souhaitons aborder ce genre il faudra le faire par un biais différent, c'est-à-dire proposer au dessinateur, à l'illustrateur d'écrire pourquoi il a décidé de créer cette BD, comme un best of complémentaire à la BD. Offrir du contenu additionnel autour d'une œuvre.»

Rocambole aujourd'hui ?

« Rocambole ? C'est une dizaine de collaborateurs, tout statut confondu. Nous avons profité de l'été pour nous structurer grâce, notamment, à la levée de fonds. Nous nous développerons durant ces 12 à 18 mois prochains pour, peut-être, nous restructurer à nouveau comme toute jeune entreprise.»

Ecrit par le 3 juillet 2026

Comment l'idée de Rocambole a-t-elle germé ?

«C'est l'histoire d'une rencontre, celle de Camille Pichon et moi. Camille venue du monde de la littérature et de l'édition numérique et moi du monde de l'investissement et de l'entrepreneuriat. L'idée a germé en discutant et nous nous sommes dits : 'Ce serait chouette de recevoir, chaque jour, un bout d'histoire par sms'. Ça a été l'élément déclencheur. Puis Camille s'est exclamée : Ca ressemble beaucoup au format du roman feuilleton du 19^e siècle auquel on pourrait adjoindre la technologie d'aujourd'hui pour passer du roman feuilleton à la série, du sms à une application. C'est ainsi que l'on a construit les fondamentaux qui font Rocambole aujourd'hui autour d'une intention forte : lire 5 min chaque jour.»

Qui compose l'équipe ?

«Nous sommes 4 co-fondateurs : Camille Pichon est présidente-directrice générale, moi, directeur-général, Boris Duda un ami d'école de commerce travaillant sur la partie marketing-communication et Julien Simon notre directeur éditorial qui cumule 20 ans d'expérience en édition, libraire, auteur également entrepreneur du numérique. Nous venons de lever 350 000€ de fonds grâce à l'aide des Business Angel et de BPI France et sommes également lauréats du Réseau Entreprendre Rhône-Durance.»

Comment allez-vous employer cet argent ?

«Selon 3 axes, en se faisant connaître du grand public car nous sommes plutôt innovants : marque, format, personne ne peut nous trouver 'naturellement'. Nous cherchons à créer des séries avec de grands noms de l'édition, du divertissement, de la télévision et nous souhaitons professionnaliser notre pool de production comprenant des scénaristes et auteurs pour être en capacité de produire des séries qui nous paraissent dans l'air du temps et prometteuses afin de ne pas dépendre du flux entrant de candidatures.»

Quelles sont vos stratégies pour vous faire connaître du plus grand nombre ?

«Il y a 5 canaux : les relations presse et les médias, les réseaux sociaux, en faisant appel aux influenceurs en proposant des partenariats, en B to B to C (Business to business to consumer) comme, par exemple, travailler avec des mairies et autres collectivités qui proposeraient aux adhérents de la bibliothèque un abonnement à Rocambole, ou aux usagers des transports en commun ou, pourquoi pas, dans le domaine de la santé à des personnes qui seraient hospitalisées ou qui sortiraient d'un établissement de santé et enfin, pour le 5^e canal il s'agirait de street marketing en distribuant des prospectus avec des crieurs de rue, comme à l'époque du roman feuilleton qui annonce des meurtres ou quelque chose comme ça, avec une gazette imprimée en noir et blanc... Opération que nous mènerons à Paris, en octobre.

Rocambole premium ce sont 2 mois gratuits pour accéder à 12 mois de lecture pour 39,99€ ou 3,99€ par mois renouvelable et l'offre découverte pour accéder à 5 séries qui représentent 4h de lecture. <https://rocambole.io>

Un nouveau bureau à la French Tech Grande Provence

Ecrit par le 3 juillet 2026



Le conseil d'administration de la French Tech Grande Provence vient de procéder au renouvellement des membres du bureau. En voici les membres :

Président : Paul Hermelin, président du conseil d'administration de Capgemini SE.

Vice-présidente : Laurence Le Ny, directrice de l'écosystème Startup des industries créatives chez

Ecrit par le 3 juillet 2026

Orange

Vice-président : Philippe Ellerkamp, président d'Avignon Université

Vice-président : Paul Rondin, délégué général du Festival d'Avignon

Coordinateur général : Christophe Leininger, chief technical officer chez B2PWeb

Secrétaire général : Kevin Kastelnik, cofondateur de DreaminzZz

Secrétaire générale adjointe : Élodie Sarfati, fondatrice de People In

Secrétaire général adjoint : Vladimir Sekelj, fondateur de Kawalearn

Trésorier général : Jean-Michel Ambrosino, avocat à Avignon

Trésorier général adjoint : Boris Delécluse, fondateur de Cap Affaires

Une seconde étape passera par le renouvellement du conseil d'administration (CA) lors de l'Assemblée générale extraordinaire prévue le 24 septembre prochain. A noter que le Label French Tech impose 12 membres maximum au CA, dont 75 % issus du milieu de l'entreprise.

Transition digitale des PME avec la French tech Grande Provence

Ecrit par le 3 juillet 2026



Dans le cadre du nouveau programme européen Be-Readi Alps EADI, destiné à accompagner les PME de la région alpine dans leur développement, [la French tech Grande Provence](#) organise un webinaire sur le thème : 'Transition digitale des PME : plus d'efficacité pour plus d'humanité'. Animé par [Olivier Bazire](#), fondateur de la [société U-Do](#) qui accompagne les PME dans leur quête de la performance globale, le webinaire mettra en lumière la transition digitale à l'aide d'exemples concrets.

Mercredi 20 mai. 14h30.

[Inscription ici](#)

Ecrit par le 3 juillet 2026

Covid-19 : un webinaire sur la question du droit du travail

The poster features a teal background with abstract yellow and white line art. At the top left is the Interreg Alpine Space BE-READI ALPS logo. The main title 'WEBINAIRE' is in large white letters, with 'par la French Tech Grande Provence dans le cadre du programme BE-READI ALPS' below it. The topic 'COVID-19: LES MESURES D'URGENCE EN DROIT SOCIAL POUR LES ENTREPRISES' is in bold black text. The speaker 'Par: Laurent-Attilio SCIACQUA, Avocat associé, Ventury EY Avocats' is listed. A yellow circle on the right contains the date and time '29 AVRIL 14:30-15:30'. At the bottom, logos for 'LA FRENCH TECH GRANDE PROVENCE' and 'PARTENAIRES OFFICIELS' (B2BWeb, Capgemini, orange) are shown.

En cette période de confinement, la [French Tech Grande Provence](https://lafrenchtech-grandeprovence.fr) propose aux PME et startups du territoire un webinaire (ndlr : terme désignant une réunion collective retransmise en direct sur internet) sur la question du droit du travail liée à l'épidémie de Covid-19. [Laurent-Attilio Sciacqua](#), avocat associé chez Ventury Ey Avocats, dressera un état des lieux de la situation actuelle avec un focus sur le télétravail, la suspension du contrat de travail, l'activité partielle et le fonctionnement des institutions représentatives du personnel.

Mercredi 29 avril. 14h30 à 15h30. Inscription [ICI](#)

Gérer son business en période de crise

Ecrit par le 3 juillet 2026

Fédérer



Accélérer



Rayonner



Face au Covid-19, la French Tech Grande Provence by Orange, modifie son programme de conférences pour proposer un 'webinar' (séminaire en ligne) centré sur la gestion de crise en mode opérationnel et stratégique. Laurence Boursican, partner chez Better Life Factory, et Vincent Boichard, ex-lieutenant-colonel de la sécurité civile et N°2 du centre de crise national, aborderont le business en mode survie et la gestion de crise. Quelle attitude et quels outils, quelle stratégie de survie à très court terme, quels sont les bons réflexes et les bonnes pratiques du dirigeant pour gérer les ressources rares et préserver les possibilités d'adaptation et de rebond ? Autant de questions qui seront abordées par les deux experts pour ce premier rendez-vous appelé à se renouveler chaque semaine et où les participants pourront faire leur bilan de la semaine écoulée ainsi que les actions qu'ils auront pu mettre en place.

Jeudi 9 avril. 9h30 à 11h. Inscriptions sur <https://app.livestorm.co/french-tech-grande-provence/rester-stable-au-feu-comment-gerer-son-business-en-période-de-cris>

Bien choisir ses outils pour booster son

Ecrit par le 3 juillet 2026

activité

CAFÉ CONF
TRANSMETTRE • ECHANGER • ENTRER EN RÉSEAU
les café-conf de la French Tech Grande Provence by Orange

LA FRENCH TECH GRANDE PROVENCE
<https://lafrenchtech-grandeprovence.fr>

PARTENAIRES OFFICIELS
B2P Web Capgemini orange

ORANGE SOUTIENT
LES CAFÉ CONF !

L'association [French tech grande Provence](#) et l'opérateur de téléphonie [Orange](#) organisent une [conférence](#) à destination des startups, indépendants et salariés désireux de connaître les outils existants qui les aideront dans le développement de leur activité.

[Etienne Laffaire](#), responsable des opérations et partenariats, présentera les meilleurs outils et logiciels : productivité, communication, développement commercial, création d'entreprise, automatisation, prototypage, juridique...

Créée à Avignon en 2013 sous le nom de 'La Culture tech', la French tech grande Provence fédère l'ensemble des acteurs de l'écosystème numérique, de l'entrepreneuriat et de l'innovation des territoires d'Avignon, Nîmes et Arles.

Ecrit par le 3 juillet 2026

Jeudi 13 février. 9h30 à 11h. [CCI Vaucluse](#). 46, cours Jean-Jaurès. Avignon. Gratuit. contact@lafrenchtech-grandeprovence.fr. 04 90 22 72 24.