

Ecrit par le 11 février 2026

L'entreprise bucco-rhodanienne Qista doublement reconnue pour son travail en faveur de la transition écologique



L'entreprise de démoustication durable [Qista](https://qista.eu), installée à Sénas, rejoint la communauté du Coq Vert de Bpifrance, composée de dirigeants engagés dans la transition énergétique et écologique. Une reconnaissance pour la société qui a aussi été désignée PME de l'année 2025 pour la Région Sud dans le cadre des Trophées PME RMC-BFM..

Fondée en 2014 par l'Arlésien [Pierre Bellagambi](#), l'entreprise Qista propose une solution pour lutter contre les moustiques sans impacter les écosystèmes. Le parcours de la PME, dont la transition un moteur de compétitivité, lui a offert une porte d'entrée dans la communauté du Coq Vert, initiée par Bpifrance, en partenariat avec l'ADEME et le ministère de la Transition écologique.



Ecrit par le 11 février 2026

Créé en 2020, cette communauté regroupe plus de 3 000 dirigeants engagés dans la transition énergétique et écologique et a pour objectif de construire une dynamique collective en valorisant les bonnes pratiques, encourageant l'innovation responsable et accompagnant la transition écologique et énergétique des entreprises françaises.

Une reconnaissance pour l'entreprise bucco-rhodanienne

Cette entrée dans la communauté du Coq Vert représente une vraie reconnaissance pour Qista. « Cette adhésion vient saluer près de 12 ans d'engagement de Qista en faveur de la santé publique et de la qualité de vie », déclare l'entreprise.

« Cette reconnaissance ne marque pas un aboutissement, mais une nouvelle étape vers un changement de paradigme. »

L'entreprise sénassaise souhaite poursuivre ses efforts pour lutter contre la prolifération de moustiques tout en utilisant des technologies non toxiques pour l'environnement. « Avec les acteurs de la communauté du Coq Vert, nous souhaitons démontrer qu'innovation et responsabilité environnementale peuvent avancer ensemble pour bâtir une industrie française durable », affirme Pierre Bellagambi, PDG de Qista.

PME de l'année 2025 pour la Région Sud

En parallèle, l'entreprise Qista a aussi été distinguée lors des 16e Trophées PME RMC-BFM. Organisé chaque année par RMC et BFM, ce concours distingue les petites et moyennes entreprises françaises les plus performantes, innovantes et qui font preuve d'une exceptionnelle résilience.

Ainsi, Qista a obtenu le Trophée de la PME de l'année 2025 pour la Région Sud. « Ce prix honore non seulement le travail accompli, mais aussi la vision que nous défendons depuis notre création : prouver qu'il est possible d'allier performance, durabilité et respect du vivant, se félicite le PDG. C'est une reconnaissance de la vitalité industrielle de notre région et du rôle très concret que peuvent jouer les entreprises françaises dans la transition écologique. »

Qista représentera donc la Région Sud lors de la finale nationale des Trophées PME RMC-BFM, qui se tiendra à Paris le 27 novembre prochain.

[Contre les moustiques : Qista l'anti-pesticide pour lutter durablement](#)

CCI de Vaucluse : l'intelligence artificielle au service des TPE et PME



La [Chambre de commerce et d'industrie \(CCI\) de Vaucluse](#) organise un webinar dédié à l'intelligence artificielle au service des TPE (très petites entreprises) et PME (petites et moyennes entreprises) de la région ce mercredi 2 juillet. Il est encore temps de s'inscrire.

Ce mercredi 2 juillet, l'IA sera mise à l'honneur au cours d'un webinar proposé par la CCI de Vaucluse. Adressée aux TPE et PME régionales, cette journée permettra aux entrepreneurs de mieux connaître toutes les clefs pour booster leur compétitivité et leur visibilité en ligne.



Ecrit par le 11 février 2026

Le programme

L'événement débutera à 10h avec deux échanges animés par des experts sur les thèmes 'Croissance & compétitivité : l'IA au service des PME' et 'Compétences d'avenir : l'IA au service de l'emploi et la formation'.

À partir de 11h, les entrepreneurs pourront en apprendre davantage sur le référencement naturel. Ils découvriront comment sélectionner les mots-clés pertinents pour maximiser leur visibilité en ligne, mais aussi comment l'intelligence artificielle peut transformer leur manière de rédiger du contenu pour mieux répondre aux attentes de leur audience et des moteurs de recherche.

L'après-midi, quant à lui, sera axé sur la publicité avec les principaux formats de la publicité en ligne pour maximiser l'impact de sa stratégie. Les participants au webinaire apprendront aussi comment générer des annonces performantes avec l'aide de l'IA.

Webinaire 'L'IA au service des TPE/PME'. De 10h à 15h30. [Inscription en ligne](#).

CBE Sud Luberon Val de Durance, Les fonds européens et vous

Ecrit par le 11 février 2026



CBE Sud Luberon propose une réunion d'information sur les subventions européennes intéressant les micro-entreprises , PME ou associations. Cette réunion aura lieu jeudi 20 mars à 18h, dans les locaux de la structure, à Pertuis.

Tout le monde connaît [Erasmus](#) par les échanges universitaires ou encore la [PAC](#) -Politique agricole commune- et les normes européennes... L'Union Européenne dispose d'un budget total de près de 200 milliards d'euros en 2025, il y a forcément une subvention qui peut intéresser votre micro-entreprise, PME -Petite ou moyenne entreprise- ou association.

En savoir plus

Le CBE -Comité du bassin de l'emploi- Sud Luberon- Val de Durance est une association (loi 1901) créée en 1982. Ses missions ? Valoriser une dynamique de territoire Conseiller dans la création ou la reprise d'entreprise Aider à la création et l'implantation de nouvelles activités Animer les secteurs d'activités émergents Former et accompagner les entrepreneurs de demain Rendre accessible le numérique à tous grâce à des animations sur le territoire

Relayer les informations européennes avec Europe Direct Provence Alpes Méditerranée valoriser, conseiller, aider et animer.

Les infos pratiques

Cette présentation est gratuite et se déroulera dans les locaux du [CBE Sud Luberon Val de Durance](#) à Pertuis le 20 mars à 18H. Buffet préparé par 'Une faim de Lou'. CBE Sud Luberon Val de Durance. 115,

Ecrit par le 11 février 2026

rue Louis Lumière à Pertuis. Réservation obligatoire auprès du 04 90 79 53 30
MMH

Avec l'arrivée de Virginie Lefrancq à la direction, Florajet affiche de nouvelles ambitions



Créée en 1992 par [Philippe Lefrancq](#), l'entreprise [Florajet](#), basée à Cabrières d'Aigues, figure aujourd'hui parmi les leaders français de la livraison de fleurs. L'année dernière, c'est la fille



Ecrit par le 11 février 2026

de Philippe, [Virginie Lefrancq](#), qui en a repris les rênes. La nouvelle directrice générale a pour objectif de moderniser la marque et de la développer davantage, tout en préservant les valeurs fondamentales de l'entreprise.

Après deux décennies dans l'entreprise, au sein des services suivi commercial, commercial, et service client, puis directrice de l'expérience client et du digital, Virginie Lefrancq succède à son père Philippe Lefrancq à la tête de l'entreprise en janvier 2024.

Aujourd'hui, Florajet se hisse parmi les leaders français de la livraison de fleurs. Depuis le changement de direction, l'entreprise vauclusienne a déjà procédé à quelques changements, et a notamment dévoilé sa nouvelle identité visuelle au début de l'année 2025. Mais Virginie a bien d'autres projets pour faire fleurir l'entreprise familiale, tout en conservant l'héritage laissé par son père.

La naissance de Florajet

Florajet n'est pas la première aventure entrepreneuriale de Philippe Lefrancq, qui avait ouvert avec sa femme une boutique de fleurs dans le centre-ville de Pertuis au début des années 1990. Très vite, ils avaient souhaité rejoindre un réseau floral, qui leur permettrait d'accéder à la demande des clients qui souhaitaient livrer en dehors de leur périmètre. Alors qu'aujourd'hui cela peut se faire en quelques clics grâce à internet, à l'époque, il y avait davantage de contraintes. « Ils perdaient énormément de temps à chercher les numéros de téléphone, appeler, pour ensuite livrer, car ils faisaient tout eux-mêmes », affirme Virginie Lefrancq.

« Mon père souhaitait créer un service qui faciliterait le travail des fleuristes. »

Virginie Lefrancq

Philippe Lefrancq ne trouvant pas de réseau floral idéal, compatible avec sa manière de travailler, l'idée de Florajet a commencé à germer. « Florajet a pour objectif de s'adapter aux fleuristes, et non l'inverse », ajoute la directrice générale de l'entreprise cabriéraine. Florajet est donc née en 1992 à Pertuis, alors qu'un gros concurrent français était déjà en place depuis plus d'un demi-siècle. Un pari osé qui aujourd'hui porte ses fruits.

600 000 bouquets par an

Avec l'arrivée d'internet au début des années 2000, Florajet est devenue Florajet.com et l'entreprise a commencé à prendre de l'ampleur. « Les objectifs de Florajet.com sont clairs : continuer à être une marque moderne, audacieuse et innovante. En mettant l'accent sur la qualité et la proximité, que ce soit pour un bouquet à petit prix ou une composition plus prestigieuse nous voulons que chaque client et fleuriste se sentent écoutés et valorisés », explique Virginie. Florajet.com grandit et déménage à

Ecrit par le 11 février 2026

Cabrières d'Aigues en 2006, où elle est toujours aujourd'hui et comptabilise 80 collaborateurs.

Avec un chiffre d'affaires s'élevant à 30M€, Florajet.com compte parmi les fleurons de l'économie vauclusienne, elle fait notamment la fierté du Sud Vaucluse. L'entreprise permet la livraison d'environ 600 000 bouquets par an et couvre 95% du territoire français grâce à un maillage de 4 500 fleuristes. « Ce maillage est important car il permet d'honorer notre promesse de réactivité, avec une livraison en moins de 3 heures, 7 jours sur 7 », développe la directrice. L'entreprise possède aussi un atelier floral à la Tour d'Aigues où des fleuristes créent des bouquets qui partent par transporteur, ainsi qu'un magasin de fleurs à Pertuis, [Fleurs d'O](#). « Ça nous permet de mettre les mains aussi dans la fleuristerie, parce que ça reste quand même essentiel de continuer à comprendre le métier, et de nous rendre compte de la réalité du terrain », ajoute-t-elle.



Les locaux de Florajet.com à Cabrières d'Aigues. ©Vincent Agnes / Florajet.com

D'une enfance au milieu des fleurs à la direction de Florajet.com

Ainsi, depuis sa tendre enfance, Virginie baigne dans les fleurs. « J'ai toujours vu ma mère créer des bouquets, il y avait aussi le corso fleuri qui me rappelle de très bons souvenirs parce que c'étaient des chars qui défilaient dans les rues de Pertuis, et ma mère les décorait la nuit », explique la directrice de



Ecrit par le 11 février 2026

Florajet.com. Lors de son BTS Management des unités commerciales, elle réalise son alternance au sein de l'entreprise familiale avant de l'intégrer une fois ses études terminées.

« J'ai fait presque tous les postes de l'entreprise. »

Virginie Lefrancq

Durant 20 ans, Virginie a évolué dans différents services de l'entreprise familiale. Et pourtant, le fait qu'elle reprenne la direction de l'entreprise un jour n'a pas toujours été une évidence. « Florajet.com, c'est comme le bébé de mon père, donc évidemment qu'il espérait qu'un jour l'un de ses enfants ou quelqu'un de sa famille puisse reprendre au lieu de revendre l'entreprise, affirme Virginie. Mais on n'en parlait pas forcément, pour dire la vérité. J'ai fait mon parcours en me disant que ça pouvait faire partie des possibilités, mais pas en me disant que c'était comme ça que ça devait être. » En janvier 2024, Philippe Lefrancq passe le flambeau à sa fille qui souhaite faire évoluer l'entreprise tout en gardant les bases qui sont déjà solides.

Moderniser la marque

Si la nouvelle directrice générale ne souhaite pas révolutionner le concept de l'entreprise, elle a tout de même immédiatement pensé à un changement : la moderniser. Au début de l'année 2025, Florajet.com a dévoilé sa nouvelle identité visuelle avec un nouveau logo plus en mouvement, qui rappelle une feuille, avec une nouvelle couleur. Ce logo se veut le reflet de l'énergie et de la créativité de l'entreprise.

Ecrit par le 11 février 2026



L'ancien logo et le nouveau logo de Florajet.com. ©Florajet.com

En plus du logo, Florajet.com a décidé de créer une nouvelle signature plus affirmée : « Trop facile de faire plaisir. » Cela représente la réactivité de que promet l'entreprise : en seulement quelques clics, il est possible de commander un bouquet et de le faire livrer dans les heures qui suivent.

Faire davantage connaître Florajet.com

Aujourd'hui, Virginie Lefrancq souhaite faire de l'entreprise l'acteur incontournable de la livraison de fleurs en France. « Jusqu'à présent, on était plutôt discrets, mais aujourd'hui, à l'ère des réseaux sociaux, il faut qu'on s'affirme davantage », dévoile-t-elle.

Florajet.com réalise une grosse partie de son chiffre d'affaires à la fête des mères. Les clients pensent aussi au réseau floral lors de la Saint-Valentin ou encore pour la fête des grands-mères, mais Virginie souhaite que Florajet.com soit le premier choix pour la moindre occasion. « Les fleurs pour les occasions, c'est une bonne idée, mais il n'y a pas que ça, c'est aussi un bon moyen pour se faire pardonner », explique-t-elle. C'est d'ailleurs l'objet d'une nouvelle campagne publicitaire, composée de trois spots réalisés avec humour et qui sont diffusés depuis le 25 janvier sur la chaîne télévisée TF1.

Florajet.com veut renforcer sa présence à l'étranger

Après la modernisation et une présence plus affirmée, Virginie Lefrancq dévoile une troisième ambition pour Florajet.com : l'international. L'entreprise vauclusienne travaille déjà à l'étranger, dans une

Ecrit par le 11 février 2026

centaine de pays, mais par d'autres chaînes de transmission florale avec qui Florajet.com a un réseau d'entreprises qui ont elles-mêmes un réseau de fleuristes. Ainsi, l'étranger ne représente aujourd'hui que 3% du chiffre d'affaires. Un marché que l'entreprise cabriéraine souhaite désormais développer.

« On aimerait travailler à l'international, mais de manière différente, peut-être plus en direct pour proposer des offres un peu plus étoffées, développe la directrice générale. Si demain on travaille avec un fleuriste, donc évidemment dans les pays limitrophes pour commencer et dans les villes les plus importantes, les capitales au départ sûrement, c'est pour proposer plus d'offres et des prix attractifs. » Tels sont les objectifs de Virginie pour l'avenir de Florajet.com, qui va sans nul doute continuer de fleurir ces prochaines années.



©Florajet.com

CPME 84 : une rentrée sous le signe de la

Ecrit par le 11 février 2026

confiance ?



Comme chaque année, la CPME (Confédération des petites et moyennes entreprises) de Vaucluse fait 'sa rentrée des classes'. L'occasion pour la première organisation patronale du département de porter la voix des entrepreneurs locaux. Objectif ? Leur permettre de retrouver la confiance en l'avenir.

Après [les incertitudes de la rentrée 2023](#), la [CPME de Vaucluse](#) veut pratiquer la méthode Coué en cette rentrée 2024 puisque la première organisation patronale du département aspire à une période de stabilité afin que les entrepreneurs puisse reprendre confiance en l'avenir.

« Depuis la dissolution de l'Assemblée Nationale, notre pays, victime de querelles politiques partisans,

Ecrit par le 11 février 2026

demeure dans un immobilisme et un attentisme qui impactent directement notre économie », regrette Bernard Vergier, président de la CMPE.

Dans la foulée, [celui qui a été fait Chevalier de la Légion d'honneur en juin dernier](#) par [Christophe Mirmand](#), préfet de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, espère qu'enfin la nomination d'un premier ministre puisse amener « de la stabilité et de la visibilité pour nos entreprises afin de faire face à leurs inquiétudes grandissantes, à des carnets de commande en baisse, des investissements suspendus, des défaillances d'entreprise en hausse ou bien au dérapage incontrôlé des finances publiques. »

« Nos entreprises ont besoin de simplification et de stabilité réglementaire et fiscale. »

Simplifier et agir

Pour répondre à ces défis, l'organisation patronale appelle à reprendre sans délai la loi sur la simplification administrative, réformer l'action publique ainsi qu'agir pour soutenir la croissance face aux défaillances d'entreprise.

« La thématique de la simplification administrative revient toujours dans les problématiques locales rencontrées par nos dirigeants, précise Bernard Vergier. Que cela soit les délais de délivrance des permis de construire, de la certification qualiopi pour les organismes de formation en constante évolution – 9 versions en 3 ans ! -, les réglementations thermiques très contraignantes pour les petits propriétaires, le guichet unique pour les entreprises, longtemps en dysfonctionnement et causant de nombreuses difficultés pour les experts-comptables, etc, etc... Nos entreprises ont besoin de simplification et de stabilité réglementaire et fiscale. »

« L'apprentissage reste le meilleur dispositif pour insérer nos jeunes dans nos entreprises. »

L'importance de l'apprentissage

Cette conférence de rentrée a été aussi le moment pour le président de la CPME 84 de rappeler le soutien de la Confédération à l'apprentissage comme première étape déterminante pour entrer dans le monde du travail.

« L'apprentissage doit continuer à être soutenu, cela sera apparemment le cas jusqu'à la fin du quinquennat (à hauteur de 6000 € pour la première année du contrat). Il reste le meilleur dispositif pour insérer nos jeunes dans nos entreprises en leur donnant une formation concrète, en travaillant sur les savoir-être ainsi que sur la valeur 'travail'. »

De quoi compenser, en partie, un niveau de qualification insuffisant « qui impacte lourdement l'économie locale, particulièrement le bassin du Grand Avignon. » poursuit le président Vergier qui rappelle les grandes difficultés de recrutement (hausse de 2% sur un an des demandeurs d'emploi dans le Vaucluse contre une baisse de 0,3 en région Paca et une hausse de 0,8% au niveau national). « Trop d'entreprises peinent à recruter, trop de postes sont vacants sur l'ensemble des secteurs d'activités mettant en difficulté le développement et l'activité de nos structures », insiste-t-il.

Ecrit par le 11 février 2026

Donner envie aux Français de travailler

« Si nous voulons nous en sortir, il faut donner envie aux Français de travailler plus, il faut que nous augmentions la productivité, il est impératif que nous encourageons ceux qui font tourner notre économie ! Il nous faut également aller de l'avant, en prenant à bras le corps les questions cruciales pour le pays, comme celles de l'emploi des seniors ou du logement qui connaît actuellement une crise sans précédent. Ce ralentissement de l'activité n'est évidemment pas sans conséquence sur les rentrées fiscales qu'il s'agisse de la TVA ou de l'impôt sur les sociétés dont les recettes sont en baisse. »

Pourtant, les entreprises 'font le job' pour Bernard Vergier : « Malgré tout, les entreprises françaises, et en particulier les TPE/PME, ont montré leur formidable dynamisme en continuant à créer des emplois et en augmentant les salaires aujourd'hui, plus rapidement que l'inflation. »

« Notre parti c'est l'entreprise. »

En attendant, le dérapage des finances publiques préoccupe grandement le président de la CPME de Vaucluse : « Ne l'oublions pas, sans entreprises privées, pas de recettes fiscales, pas de création de richesses, pas d'investissement, pas de redistribution ni d'aides sociales et enfin pas de financement des infrastructures publiques. Sans économie, on n'a rien. »

« Il est plus que jamais nécessaire que les chefs d'entreprise soient écoutés, entendus et soutenus par les pouvoirs publics et les élus locaux : maires, présidents d'EPCI, députés, sénateurs, etc... Ces derniers doivent impérativement tenir compte des problématiques en tout genre de nos entrepreneurs sur le terrain. »

« On leur demande d'ouvrir les yeux et de se retrousser les manches » même si, rappelle celui qui préside une organisation patronale regroupant près d'un millier d'adhérents directs vauclusiens, « nous sommes apolitiques. Notre parti c'est l'entreprise. »

[Bernard Vergier, président de la CPME 84, décoré de la Légion d'Honneur](#)

Le sport, un levier de performance en

Ecrit par le 11 février 2026

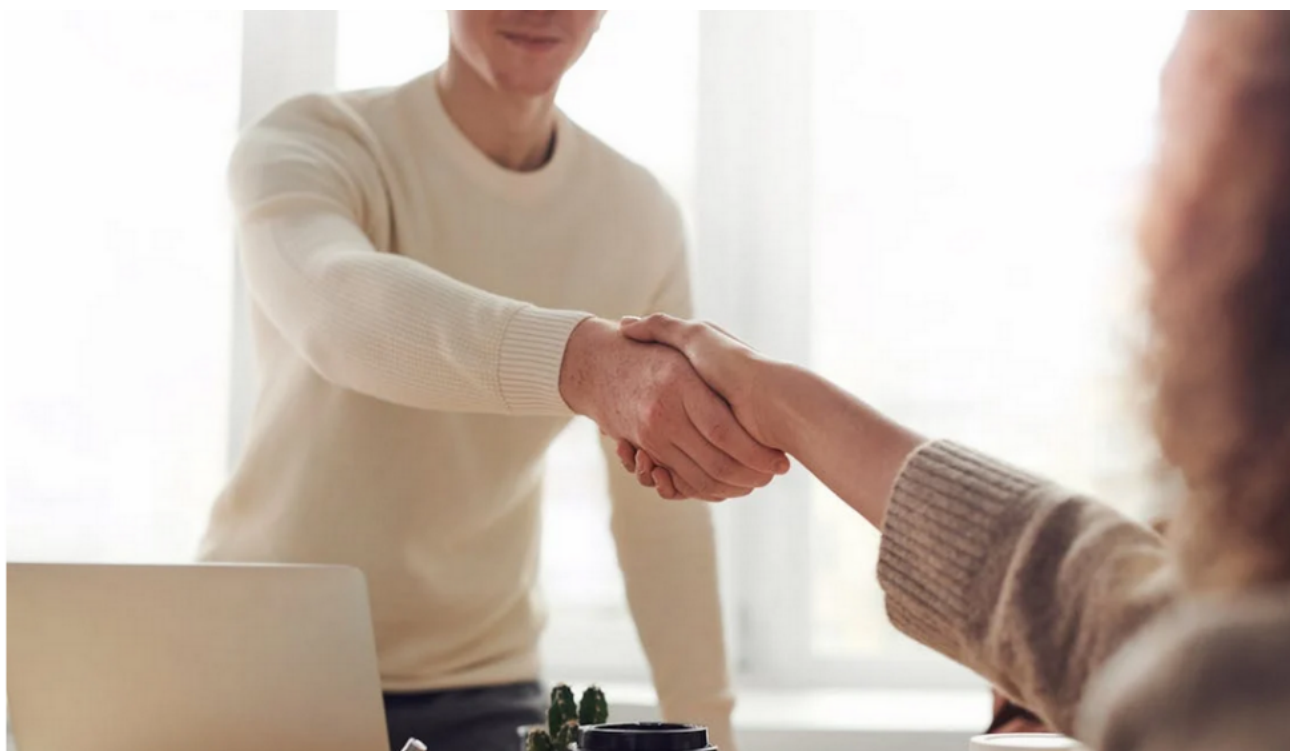
entreprise ? L'Apec organise un évènement interactif sur le sujet



L'association pour l'emploi des cadres ([APEC](#)) qui aide les entreprises et l'ensemble des acteurs économiques dans les étapes clés du parcours professionnel, organise le jeudi 11 juillet, de 13h à 14h, un « webinaire » intitulé « Athlètes et entreprises : partenaires gagnants » d'1h durant lequel plusieurs intervenants expliqueront comment l'excellence sportive des employés peut devenir un levier de performance pour les entreprises

Selon une étude la [Fédération Française du Sport d'Entreprise](#), la pratique du sport diminue l'absentéisme de 32%, renforce l'esprit d'équipe (en particulier les sports collectifs comme le volley ou le padel) et améliore la productivité de 6 à 9% par salarié. L'Apec à travers cette initiative, définira les bases de la définition d'un SHN (sportif de haut niveau) et exposera les différents avantages pour les entreprises, PME ou autres structures à recruter un SHN et quels dispositifs sont applicables.

Avignon : l'Apec organise une matinée RH consacrée à la fidélisation des salariés



L'association pour l'emploi des cadres ([APEC](#)) qui aide les entreprises et l'ensemble des acteurs économiques dans les étapes clés du parcours professionnel, organise ce jeudi 6 juin, de 10h à 12h, une matinée RH dédiée à la fidélisation des salariés. Cet évènement se déroulera au [Centre Apec d'Avignon](#), situé dans la zone d'Agroparc.

Les entreprises et PME souffrent depuis un moment du phénomène de rotation du personnel qui empêche l'efficacité d'une stratégie à long terme. L'Apec met donc en place ce dispositif afin d'initier les hommes et les femmes qui sont chargés du recrutement à enrichir leurs pratiques de recrutement dans le but de favoriser une fidélisation de leurs salariés.

Infos pratiques : Matinée RH « la fidélisation des salariés au cœur des enjeux RH ». Jeudi 6 juin de 10h à 12h. Centre Apec d'Avignon, 60 chemin de Fontanille, Eden village, Bâtiment Aulne. Inscription en cliquant [ici](#).

French Tech Grande Provence : un levier de développement innovant



Ce jeudi 23 mai, s'est tenu l'assemblée générale du bureau et des membres de [la French Tech Grande Provence](#) qui œuvre depuis 2019 pour l'entrepreneuriat local et agit comme un levier de



Ecrit par le 11 février 2026

développement économique dédiée à l'innovation. L'occasion pour les responsables de l'association de tirer le bilan d'une année 2023 mitigée avec des problèmes de trésorerie mais des également des axes d'améliorations pour le futur.

Une année contrastée mais des perspectives à développer. Voilà comment on pourrait résumer l'année 2023 de l'association French Tech Grande Provence qui a présenté son bilan lors de leur assemblée générale annuel qui s'est déroulé le jeudi 23 mai au sein du [Living Lab](#), à Agroparc. Une réunion qui a réunit l'ensemble des membres du bureau et qui ont permis d'aborder entre autres le bilan d'activité 2023, le rapport financier, l'approbation des comptes, les cotisations de l'année écoulée et la feuille de route 2024.

[Paul Hermelin](#), président de la structure et du conseil d'administration de [Capgemini](#) a ouvert la réunion aux côtés du co-président, [Matteo Gachon](#), jeune entrepreneur et dirigeant de [la start-up ECC Technologies](#). L'occasion pour les deux hommes de rappeler l'évolution prise par l'association depuis sa labélisation à travers des chiffres-clés qui montrent l'engouement qui existe autour de French Tech Grande Provence.

123 adhérents, 215 startups accompagnées depuis 2015 et surtout 69 porteurs de projets accueillis en 2023 « on a organisé 27 événements cette année dans le but de fédérer et de créer des liens professionnels entre nos adhérents, on est malgré une année difficile sur le plan de la trésorerie, sur une croissance du nombre d'entreprises que l'on accompagne, que l'on aide à se structurer et à se développer et cela grâce au travail formidable de nos bénévoles qui consacrent tellement d'heures à la réussite de nos objectifs et qui anticipent les besoins et les problématiques d'avenir » souligne Paul Hermelin.

Des difficultés financières en 2023

Le premier constat dressé durant cette assemblée générale fut que l'association a vécu une année 2023 particulièrement difficile sur le plan de la trésorerie avec un résultat net négatif qui a été évalué à 35.000€ et une trésorerie négative à -40.875€ selon [Philippe Espanet](#), trésorier général de French Tech Grande Provence. Les fonds propres subissent également une diminution de -39.351 € par rapport à 2022.

La raison principale à cette problématique économique réside en premier lieu sur le nombre en baisse d'adhérents ce qui fatalement a découlé sur une chute du nombre d'entreprises incubées et une perte de subventions fatale aux comptes de l'association. [La Région Sud](#) qui soutient French Tech Grande Provence depuis plusieurs années à retirer sa subvention d'un montant de 12.500€ pour la première fois « cette contrainte nous oblige à chercher de nouvelles solutions et ne plus avoir à dépendre de ces aides publiques. Notre réflexion est donc axée en 2024 sur la recherche de nouveaux partenaires, essentiellement privées pour permettre un nouvel assainissement des comptes et un modèle économique fort » soutient le co-président Mattéo Gachon.

Ecrit par le 11 février 2026



De gauche à droite : Philippe Espanet, trésorier de French Tech Grande Provence, Paul Hermelin, président de l'association, Mattéo Gachon, co-président et Anthony Poirier, secrétaire général.

L'accent mis sur les incubateurs

Depuis sa labélisation, French Tech Grande Provence est particulièrement attentive à ses programmes d'incubateurs auprès des structures adhérentes que ce soit des start-ups ou des PME. Mettre l'accent sur

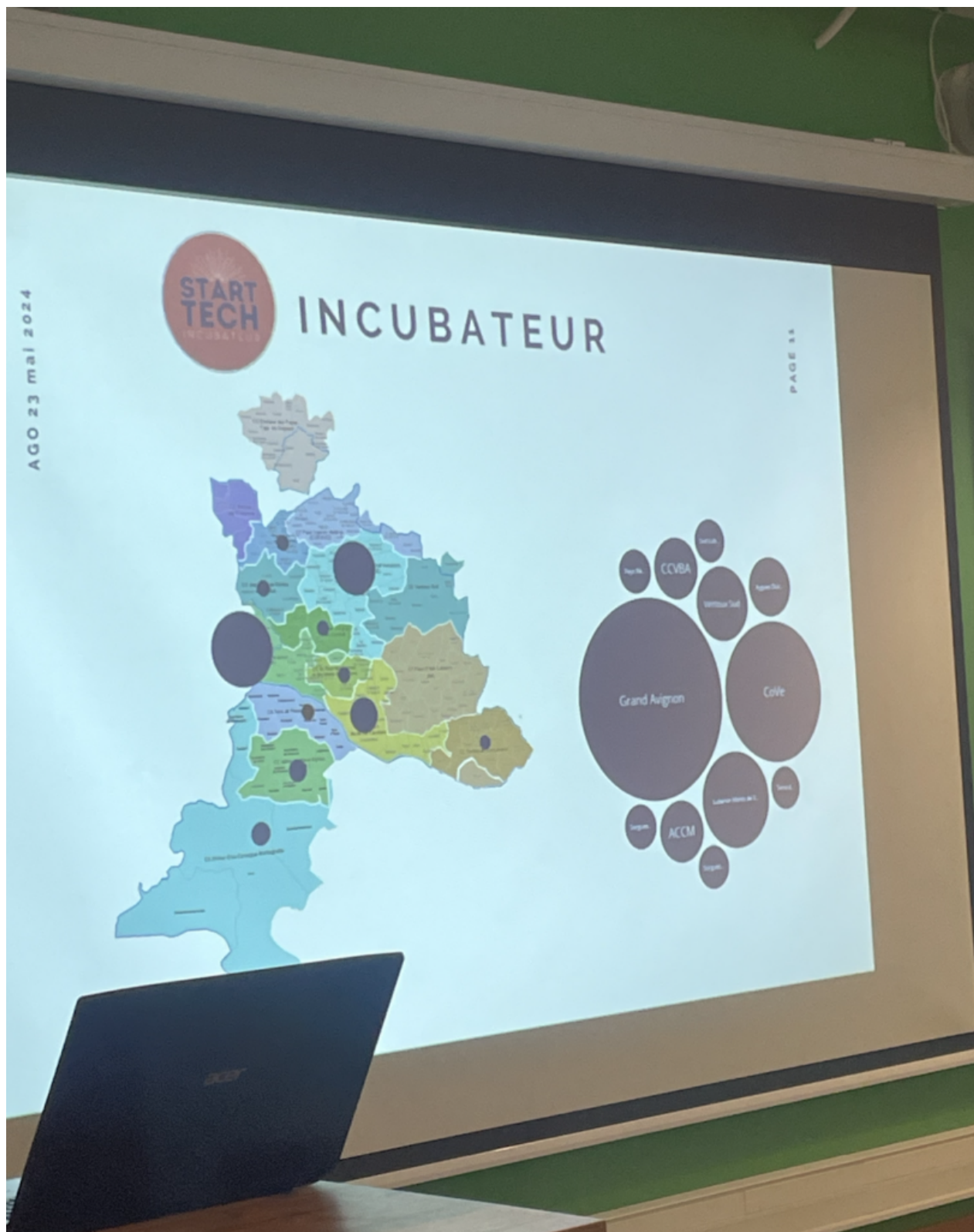


Ecrit par le 11 février 2026

l'accompagnement de ces projets d'entreprises est bien entendu un enjeu d'avenir comme l'a confirmé [Laure Baudoin](#), responsable pédagogique et communication de l'association « notre objectif principal est toujours le même, favoriser l'émergence des start-ups, accélérer leur croissance, renforcer leur attractivité afin de structurer et animer l'écosystème territorial. On a particulièrement à cœur d'encourager la diversité et l'inclusion ».

L'association a dénombré 47 start-ups dans son programme incubateur en 2023, un chiffre qu'il convient de mettre en perspective car French Tech Grande Provence a calculé une baisse de 9% du nombre d'incubés par rapport à 2022 passant de 152 à 123 « on doit revoir notre modèle, c'est indéniable car le modèle économique de l'incubateur est extrêmement fragile. Nous devons collaborer plus activement auprès des PME (Petites et moyennes entreprises) et pas seulement nous focaliser sur les start-ups. » assure Laure Baudoin.

Ecrit par le 11 février 2026



Ecrit par le 11 février 2026

Répartition des entreprises incubées accompagnées par French Tech Grande Provence sur le département du Vaucluse

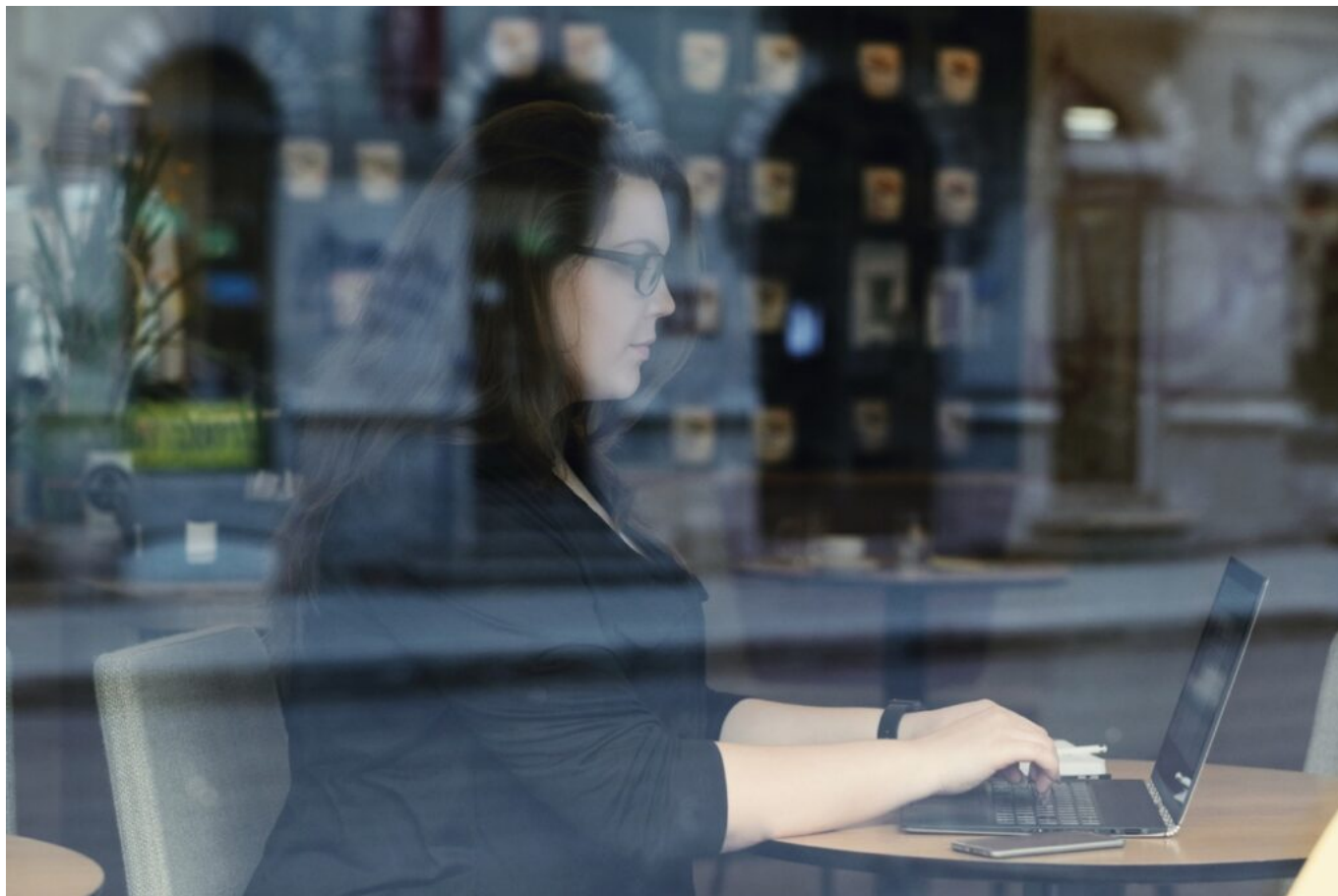
Une feuille de route 2024 placée sous le signe de l'innovation et de recherche de partenaires

Cependant, ce constat étant fait, il permet aux membres directoires du bureau d'avoir une vision claire pour 2024 et les années à venir avec une stratégie plus forte tout en gardant les points positifs déjà apportés « Nous avons entre 10 et 12 incubateurs par promotion d'accompagnement, ce qui est évidemment un chiffre limité mais cela permet néanmoins un accompagnement plus personnalisé de la part de nos trois formateurs certifiés qui sont des mentors, chefs d'entreprises confirmés qui accompagnent individuellement les futures entreprises lors d'ateliers collectifs et individuels. Depuis le lancement en 2021, 92% des entreprises ayant suivi cette cession ont lancé leur entreprise » souligne Laure Baudoin.

L'année 2024 sera primordiale sur ce volet et pour ré augmenter le nombre d'incubateurs, les membres de French Tech Grande Provence sont prêts à mettre en place plusieurs solutions innovantes « Pour l'année à venir, on réfléchit à travailler sur un modèle de « success feess » qui permettrait aux start-up en fin d'incubation ou développé économiquement après un an d'accompagnement de nous payer la dernière partie. On trouve ça plus juste que d'avoir un tarif pour tout le monde qui empêche l'accessibilité à l'accompagnement. On souhaite également à un partenariat avec [Avignon Université](#) pour que les étudiants aient un fond de soutien qui viendrait de la fondation de l'université, on recherche cette année à développer notre nombre de partenaires privés pour relancer une croissance stable et efficace sur ce point » conclut la responsable pédagogique.

La CPME 84 organise un petit déjeuner autour du processus de cession d'une PME en 2024

Ecrit par le 11 février 2026



La **CPME 84** s'engage pour permettre aux entrepreneurs et indépendants de préparer la cession de leurs PME dans un contexte économique incertain. L'entité vaclusienne se joint à plusieurs organismes locaux pour organiser le jeudi 11 avril de 8h30 à 10h30 à l'**Ecomin d'Avignon** un petit-déjeuner thématique qui s'intitulera « vendre sa PME en 2024 ? »

La CPME 84 s'engage une nouvelle fois auprès des acteurs économiques du territoire vaclusien. La confédération des petites et moyennes entreprises de Vaucluse organise jeudi 11 avril de 8h30 à 10h30 à l'Ecomin d'Avignon un petit déjeuner autour de la cession d'une PME et toutes les démarches qui s'accompagnent pour arriver à conclure une vente d'entreprise. Un moment convivial qui sera animé par [Philippe Taboulet](#), délégué PACA PME du CRA, [Olivier Grégoire](#), directeur de l'agence entreprises Crédit Mutuel Méditerranéen et [Guillemette Gonssollin](#), ingénieur patrimoine Banque Transatlantique.

Cet évènement est organisé en totale collaboration avec le [CRA](#) (Cédant et repreneur d'activités), le [Crédit Mutuel Méditerranéen](#) et la [Banque Transatlantique](#) et a pour objectif d'accompagner les dirigeants d'entreprises dans chaque étape qui prépare à la cession de leur PME. Observation du marché, évaluation cohérente et précise du prix d'achat, les étapes juridiques, les attendus du banquier, tout a été pensé pour aider ceux qui souhaitent vendre leur structure et leur offrir un accompagnement global.



Ecrit par le 11 février 2026

Infos pratiques : Petit-déjeuner « Vendre sa PME en 2024 ? ». Ecomin d'Avignon. 135 avenue Pierre Semard, 84000 Avignon. Jeudi 11 avril de 8h30 à 10h30. Inscription par mail à cette adresse : contact@cpme84.org