

Ecrit par le 10 juillet 2026

Sud Evasion : ce carpentressien devenu leader des voyages de randonnée



Leader dans le voyage randonnée pour les groupes, le carpentressien [Sud Evasion](#) vient de remodeler sa communication 'éditoriale' autant que digitale. Pour cela, la société familiale comtadine s'appuie sur une autre entreprise vauclusienne : l'agence de communication [Arôme](#) qui l'accompagne dans cette mutation.

Fondée à Carpentras en 1989 par Michel Giroto et son épouse Chantal, Sud Evasion était à l'origine une agence de voyages en autocar proposant des séjours thématiques en France. Puis au fil des évolutions, elle a étoffé son offre avec de nouveaux modes de transport, l'avion et le bateau ainsi que les randonnées en groupe. Peu à peu Sud Evasion s'est ainsi orienté davantage dans le domaine du voyage et la partie autocar a été cédée il y a une quinzaine d'années maintenant. Par ailleurs, alors qu'avec ce secteur des autocars l'entreprise travaillait localement avec une clientèle provenant plutôt de Carpentras, d'Avignon ainsi que du Vaucluse et de ses environs, l'essor de la partie voyage en randonnée de groupe lui a permis

Ecrit par le 10 juillet 2026

d'étendre ses activités partout en France. De quoi devenir aujourd'hui le leader national sur ce marché qui cible principalement les retraités.

« Actuellement, nous sous-traitons les autocars un peu de partout et maintenant la majorité de notre clientèle provient de la région parisienne, devant les secteurs de Lyon et Saint-Etienne ainsi que le Nord, les Alpes-Maritimes et les Alpes-de-Haute-Provence », explique Tristan Giroto, président de Sud Evasion, qui a complètement repris les rênes de l'entreprise familiale il y a un peu plus d'un an maintenant.



Tristan Giroto. Crédit : Sud Evasion

L'entreprise familiale dans le sang

Il faut dire que 'la marmite' de l'entrepreneuriat, Tristan Giroto y est tombé quand il était petit : « Cela fait 17 ans que je travaille dans l'entreprise que mes parents ont créé il y a 35 ans. J'ai toujours eu à cœur de vouloir travailler dans ce domaine. J'ai toujours aimé ce qu'ils faisaient et, depuis tout jeune, mon objectif était de reprendre la société familiale. »

Si à l'époque les voyages font plus penser à des excursions pour le 3^e âge, aujourd'hui le marché de la randonnée de groupe a largement évolué pour la clientèle de Sud Evasion constituée quasi exclusivement

Ecrit par le 10 juillet 2026

de personnes dont l'âge est compris entre 60 et même 85 ans. Des clients qui affichent plus de 15 ans de fidélité pour certain.

« Maintenant à 60 ans, on n'a plus envie d'aller jouer à la belote dans le village du coin, confirme Tristan Giroto. Les gens veulent profiter de leurs dernières années pour découvrir le monde et certains peuvent même faire 2 à 3 voyages par an. »



Crédit : Sud Evasion.

Une demande individuelle grandissante

Dans cette logique de découverte, les 10 salariés de Sud Evasion proposent chaque année une quarantaine de destinations lors de 160 voyages clef en main. Principalement des destinations en Europe et un peu en France. Aujourd'hui, c'est une offre complète de séjours et de services qui séduisent un très grand nombre de groupes et d'amateurs de randonnée, avec des randonnées mi-rando mi-touristique, de la marche nordique ou bien encore du longe-côte (une sorte de marche aquatique).

De quoi hisser l'entreprise familiale au rang de leader sur ce segment touristique en accompagnant plus de 6 500 clients chaque année : essentiellement avec des groupes même si une clientèle individuelle à la possibilité de se greffer sur des voyages afin de compléter les offres.

Une part d'ailleurs de moins en moins marginale confirme Tristan Giroto : « Les individuels représentent 30% de nos clients désormais et cela continue d'augmenter. Il y a même certains voyages qui sont désormais ouvert uniquement à ce type de demande sans qu'il y ait de groupe. »

Une communication innovante

Afin de poursuivre ce développement, le nouveau patron de Sud Evasion s'est donc engagé dans une série d'innovations dont la communication est l'un des volets stratégiques.

Dans les priorités, la refonte du site internet vitrine, ses fonctionnalités, sa navigation et le catalogue

Ecrit par le 10 juillet 2026

imprimé qui sont des vecteurs importants dans ce secteur où, même si les jeunes retraités se mettent de plus en plus au numérique, les habitudes du 'papier' sont encore largement ancrées dans les usages. Pour réussir ces missions de communication, elle engage l'agence de communication vauclusienne [Arôme](#), créée il y a 20 ans à Avignon et désormais installée à Vedène. Dirigée par [Rémi Vicente](#), l'agence [experte en communication digitale](#) s'est d'abord vu confier la refonte de la maquette du catalogue puis la refonte complète du site et de l'image. Un partenariat qui a débuté autour d'une passion commune entre les deux chefs d'entreprise : la pêche à la truite.



Crédit : Sud Evasion.

Le spécialiste de WordPress en Vaucluse

« On a commencé par le catalogue il y a 2 ans, confie Rémi Vicente, puis nous nous sommes vus confier la mission de refondre globalement le site internet vitrine qui est un média fondamental pour l'entreprise. Une réflexion a d'abord été ainsi menée sur la qualité de l'image, des contenus, leur positionnement, la navigation, l'arborescence et les fonctionnalités de fond (paiement en ligne, formulaire de contact...). L'agence spécialiste de WordPress en Vaucluse (c'est elle qui a accompagné l'Echo du mardi dans sa transition numérique lorsque nous sommes devenus le premier journal d'annonce légale de France à basculer 100% numérique en 2021) s'est ensuite attelée à la conception du thème et le déploiement des fonctionnalités. En l'espace de 3 mois, le site a été entièrement repensé ainsi que la stratégie de référencement dans Google.

Écrit par le 10 juillet 2026

« Il y a une vraie valeur ajoutée à payer une prestation de cette qualité. »

« Depuis, le nouveau site mis en ligne en septembre a déjà rempli pleinement ses objectifs », se félicitent les deux entrepreneurs vauclusiens. Dans la foulée, Tristan Giroto, a aussitôt confié à Arôme dont la refonte du catalogue 2025 et en 2026. Un lifting de l'identité visuelle est également prévu.

« Il y avait des choses que l'on faisait nous auparavant, explique le patron de Sud Evasion. Mais à un moment donné, il ne faut pas hésiter à se tourner vers des 'pros'. Cela nous permet de nous recentrer sur ce que nous savons faire et, au final, il y a une vraie valeur ajoutée à payer une prestation de cette qualité. »

Laurent Garcia

Sud Evasion en quelques chiffres

- 38 destinations de randonnée touristique en Europe
- 6 500 clients par an
- 10 salariés
- 6,5M€ de CA

Agence Arôme : Comment être bien référencé sur google pour une entreprise en 2024 ?

Ecrit par le 10 juillet 2026



Au sein d'un univers technologique en changement perpétuel, il n'est pas si aisé que cela de choisir la meilleure option et les outils adéquats pour être bien référencé sur Google en tant qu'entreprise. Pourtant avec 6,9 milliards de recherches effectuées chaque jour sur ce moteur de recherche, la stratégie de référencement est devenue indispensable pour n'importe quelle entreprise ou structure qui souhaite mettre en place la meilleure stratégie marketing possible. Rémi Vicente, créateur et dirigeant de l'entreprise de communication vauclusienne Arôme nous livre son analyse de l'évolution du mode de référencement et sur ce qui est le plus efficace en 2024.

Publicité, newsletter, site internet, sponsoring sur les réseaux sociaux ... Les moyens et les outils pour mettre en place une politique de marketing et de visibilité efficace sur le web sont très nombreux. Utilisés à bon escient ils permettent à n'importe quelle entreprise, PME ou grandes multi nationales d'avoir une bien meilleure maîtrise de leur communication, de leur image ainsi qu'une stratégie de développement commercial percutante sur le long terme.

De tous ces leviers, le référencement naturel dit SEO (Search engine optimization ou optimisation pour les moteurs de recherche) est devenu un des outils les plus efficace et indispensable pour être aujourd'hui visible sur internet. Si en tant qu'entreprise vous possédez un site web, le SEO doit grandement aider à attirer beaucoup plus de flux sur celui-ci. Il est depuis plusieurs années, la principale source de trafic sur les différents moteurs de recherche, que ce soit Bing, Yahoo mais surtout Google.

En suggérant l'introduction de mots clés dans vos contenus et de 'backlinks', le SEO permet de vous rendre plus visible à travers le fonctionnement des algorithmes. Depuis plusieurs années, le référencement naturel augmente la crédibilité de marque et de marketing d'une entreprise, améliore

Ecrit par le 10 juillet 2026

l'expérience utilisateur, permet un impact positif sur le cycle d'achat et offre une possibilité de ciblage sur le plan de la vente.

Le référencement : une évolution constante

[Rémi Vicente](#) dirige depuis plus de 18 ans l'agence de communication [Arôme](#) qui s'est imposée notamment comme l'un des précurseurs de la région en matière de SEO et de communication digitale, mais également dans le domaine publicitaire. [En plus de vingt ans de carrière, ce chef d'entreprise a vu passer des clients de tous les secteurs qu'il a accompagné dans leurs choix de communication et de stratégies digitales.](#)



Rémi Vicente, dirigeant de l'agence de communication avignonnaise Arôme.

« Nous avons fait très tôt le choix de la communication digitale dans notre agence et nous avons été les premiers à le proposer à nos clients. Avant l'avènement des smartphones et des écrans, le volet digital consistait à avoir un site internet efficace et de qualité. On a été les premiers à équiper nos clients de sites web, à établir des campagnes Google Ads dès 2006 puis on faisait tout notre possible pour que ce site soit aussi bien référencé naturellement dans les moteurs de recherche dont Google en priorité. C'est primordial pour chaque entreprise mais encore plus pour une structure locale qui n'a pas les moyens d'avoir des campagnes publicitaires de grande ampleur explique Rémi Vicente.

Ecrit par le 10 juillet 2026

Cette stratégie de référencement naturel (SEO) et payant (Google Ads) a toujours fait ses preuves mais a dû s'adapter face aux changements numériques et digitaux qui sont constants. Face aux nombreuses nouveautés emmenées par les évolutions technologiques, l'agence Arôme a toujours su s'adapter, mais surtout anticiper, pour offrir à ses clients les conseils les plus efficaces « les fonctionnalités des nouveaux téléphones ont emmené l'avènement des applications pour les réseaux sociaux qui rapidement sont devenus des interfaces publicitaires efficaces pour les entreprises, il a fallu rapidement l'intégrer dans les campagnes marketing et communicationnelles de nos clients ».

Quels effets sur le référencement ?

Si la stratégie du référencement SEO avec l'intégration de mots clés...s'est montré très efficace pendant de nombreuses années avec une rentabilité visible pour les entreprises qui voyait leur taux d'audience grimper en flèche et leurs sites en tête de liste sur les pages Google, ce mode de fonctionnement semble se heurter à une nouvelle réalité « le référencement naturel que vous avez aujourd'hui sur un site, il est très limité à la fiche Google Local. C'est-à-dire que si je suis d'Avignon, j'ai très peu de chance d'apparaître sur les recherches des personnes domiciliés sur Cavaillon ou Orange alors qu'avant, avec les articles ou pages que nous faisons par exemple avec les mots clés j'arrivais par ce biais à remonter en vertical dans les bons résultats, aujourd'hui c'est très compliqué » constate Rémi Vicente.

« Aujourd'hui, si vous êtes un prestataire ou une entreprise locale, le référencement naturel uniquement sur votre site n'est plus du tout suffisant. »

L'effet de masse sur cette pratique a bouleversé le mode de fonctionnement et ce constat s'applique surtout pour les entreprises territoriales qui ne possèdent pas une image de marque forte « Aujourd'hui, si vous êtes un prestataire ou une entreprise locale, le référencement naturel uniquement sur votre site n'est plus du tout suffisant, c'est beaucoup d'efforts pour très peu de résultats et vous aurez beaucoup de mal à étendre votre offre au-delà de votre localité car Google a réduit la portée naturelle des résultats sur son moteur. En 3 ans, nous avons vu des clients qui ont vu leur trafic naturel divisait par 3 ou 4 », analyse le créateur d'Arôme.

Ecrit par le 10 juillet 2026



Le transporteur vauclusien Voyages Arnaud a confié l'agence Arôme la mise en avant sur Google de sa ligne 57 pour compte du réseau 'Zou!' de la Région Sud.

Conscient des modifications apportées par Google, Rémi Vicente a su faire, une nouvelle fois, preuve d'anticipation : « on a accéléré depuis cinq ans le travail de développement au sein de nos offres sur les fiches Google Local. Une tâche importante, car mieux on est référencé, mieux on sera trouvé. Et puis, parce que Google a pris des décisions qui poussent les gens à passer sur sa régie publicitaire Google Ads pour avoir un référencement efficace ».

Google AdWords une solution quasi inévitable ?

Créée en octobre 2000, Google AdWords, qui s'est transformé depuis plus de 6 ans en Google Ads, est un outil puissant de publicité en ligne mis en place par la plateforme de recherche. Cette interface agit comme une régie, qui moyennant contribution, vous permet de placer des mots clés stratégiques via un système d'annonces et ainsi réaliser des campagnes de publicités percutantes.

Il offre à ses utilisateurs la possibilité de gérer ses campagnes en temps réel qui plus est avec un ciblage établi et précis, il est aujourd'hui le programme de lancement le plus utilisé au monde par les

Écrit par le 10 juillet 2026

annonceurs. Il permet également une nette amélioration sur la présence transmédia et une optimisation du nombre de contacts qualifiés.

« Le référencement naturel c'est fini. »

Face à cette alternative, quasi obligatoire, apporté par Google, Rémi Vicente a réussi à optimiser ce dispositif, mais cela n'est pas sans conséquences. « Aujourd'hui les demandes de prospects que les sites avaient naturellement commencent à être drastiquement réduites comme un goulet d'étranglement. En tant qu'agence de communication, nous devons apporter une efficacité à nos clients. Je suis alors obligé de monter le budget mensuel quotidien sur Google Ads sur les mots clés que je visais avant. Les grands opérateurs publicitaires digitaux que sont Google, Facebook et Instagram ont fait une réhausse des prix depuis 3 ans qui est tellement importante, qu'ils sont au prix des médias classiques. Il est donc quasiment systématique pour nous de doper les lignes Google Ads pour augmenter le trafic et je pense que c'est sur ça qu'il faut appuyer pour la suite » détaille-t-il.

Une nouvelle tendance qui signe, selon l'entrepreneur vauclusien, la mort quasi définitive du référencement SEO « le référencement naturel c'est fini. Le SEO il faut désormais en faire une base de construction mais cela nécessite trop de productions de contenus pour des résultats trop faibles. Si on ne passe pas aujourd'hui par Google Ads et les réseaux sociaux en faisant du 'community management' on ne peut pas mettre en place de campagnes efficaces. Sans cela, vous perdez des clients et des prospects et ce n'est pas négligeable ».

Arôme : artisan haut de gamme de la communication digitale

Ecrit par le 10 juillet 2026



L'agence de communication [Arôme](#), installée en centre-ville d'Avignon, a récemment été missionnée par la Région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur pour réaliser la campagne publicitaire digitale des transports « Zou ! ».

Installée en centre-ville d'Avignon, l'agence de communication [Arôme](#), composée de quatre membres, s'est spécialisée au fil de ses 18 années d'existence dans la communication digitale. Si l'agence réalise toujours des plaquettes, des logos et des cartes de visite, plus de la moitié de son volume d'activité est aujourd'hui consacré à la production digitale (site internet, campagne digitale, référencement, newsletters, etc.). « On a des clients de tous secteurs d'activité, explique [Rémi Vicente](#), fondateur et directeur de l'agence Arôme. Des domaines de vin, des assurances, des médias, des marques alimentaire, des agences immobilières... »

Ecrit par le 10 juillet 2026



ZOU!
PASS ZOU ÉTUDES

Un trajet illimité vers la réussite !

AVEC LES LIGNES DE BUS
906 907 913 920

- Avignon
- Cavaillon
- L'Isle sur la Sorgue
- Carpentras

90€ /AN
soit 7,50€ /mois

RÉGION SUD
PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

Nouvelle campagne digitale Zou ! réalisée par Arôme © DR

Récemment, l'agence a été missionnée par la Région SUD pour réaliser la campagne publicitaire digitale des transports « [Zou !](#) ». Elle a également réalisé la boutique en ligne et refondu le site internet de la marque [Salaison Rinjonneau](#) ou encore conçu la nouvelle communication digitale du [Groupe Cardiologique du Rhône](#), avec notamment un nouveau site internet. « Depuis un peu moins de 10 ans, on est devenu des spécialistes de WordPress. »

100% fait maison

Chez Arôme, tout est local, fait sur place en interne « il n'y a pas de sous-traitance. On n'achète pas des sites tout faits. Tout est fait ici de A à Z ». Une fierté pour Rémi Vicente, qui revendique ce côté artisanal haut de gamme. « On est des artisans dans le sens où tout est fait maison. Tout est fabriqué à Avignon, en centre-ville. C'est important. On n'a pas recours à de l'externe. » Cet esprit « fait maison » se retrouve aussi dans la volonté de ne pas s'agrandir et de rester une petite équipe, qui accueille occasionnellement des stagiaires, « On n'a jamais voulu être un gros format. Après, on ne contrôle plus rien. »

Écrit par le 10 juillet 2026

« On n'achète pas des sites tout fait. Tout est fait ici de A à Z »

Rémi Vicente

Si l'agence ne refuse pas de client - sauf exception, si le feeling ne passe pas, confie Rémi Vicente - Arôme souhaite se concentrer sur les entreprises du territoire. « On a un peu de clients nationaux et beaucoup de clients en Paca et Vaucluse. De plus en plus, on recentre, car on se rend compte qu'il y a tellement à faire dans le Vaucluse. » Une volonté de se focaliser sur le territoire et en particulier sur des entreprises de taille moyenne, « On est consulté par de plus en plus de grosse boîte, ce qu'on ne veut pas forcément. On aime bien les boîtes de taille moyenne qui démarre. Après, c'est le marché. »

Une évolution du secteur

Depuis le Covid-19, Rémi Vicente observe une évolution du secteur. « On vit une espèce de mutation du secteur qui n'est pas très belle. On a de moins en moins de boîte de com', de moins en moins de concurrents et de confrères. Ce sont les effets du Covid-19, des départs à la retraite, des gens qui changent de métier. Les clients ça les perturbent un peu. »

« Il y a la paranoïa de la facture EDF, du plein qui a doublé, il faut rembourser les crédits... Là, c'est tendu »

Rémi Vicente

Si l'agence n'a pas été impactée par la crise sanitaire, Rémi Vicente juge la période actuelle plus compliquée, « Il y a la paranoïa de la facture EDF, du plein qui a doublé, il faut rembourser les crédits... Là, c'est tendu. Depuis le Covid-19, c'est très cyclique : il n'y a pas de boulot, il y a beaucoup de boulot, etc. On fait partie des budgets qui sont secondaires pour les entreprises. » Malgré ce constat, Arôme réussit à renouveler sa clientèle, « On a plein de jeunes clients, on touche enfin les 25-35 ans. »

« Les clients agissent souvent en réaction »

Si Rémi Vicente devait donner un conseil en communication à ses clients, ce serait celui de la régularité. « En local, les gens agissent souvent en réaction : 'ça ne va pas, je réagis, je fais de la pub'. Mais c'est souvent trop tard. Le problème, c'est qu'après ça s'enchaîne. Il faut être régulier dans ce qu'on fait. La communication s'est plus de l'endurance qu'un sprint. Et en ce moment, on a beaucoup d'effet de sprint : ça bosse, ça ne bosse pas, ça bosse, etc. »

[Lire aussi - « Arôme : un parfum de succès depuis 17 ans »](#)

Écrit par le 10 juillet 2026

Avec l'expérience, l'agence a appris à s'adapter aux clients et aux budgets. « On oriente les clients quand on peut en leur disant 'il faudrait régulariser'. Après les gens font avec les budgets qu'ils ont. On n'est pas là pour épuiser les budgets, il faut que le client ne se sente pas lésé. En même temps qu'il investit dans sa communication, il faut qu'il y ait un rendement. Il doit sentir le retour sur investissement. Plus jeune, on mesurait mal, les clients parfois ça les épuisait financièrement. Avec plus de sagesse, on arrive à avoir un bon équilibre. »

J.R.

Arôme, un parfum de succès depuis 17 ans



En 2022, Arôme célèbre son 17^e anniversaire. L'occasion de revenir sur le parcours de cette agence de communication qui, très tôt, a fait le pari du digital.

Ecrit par le 10 juillet 2026

Pour [Rémi Vicente](#), l'aventure [Arôme](#) a commencé en 2005. D'abord aux côtés de François Verlant, cofondateur de l'agence avant de la quitter en 2012, puis en compagnie de Delphine Goyon, qui vient de prendre une autre voie depuis quelques mois.

Intervenant dans la conception de tous supports, 'print' et web, de la création de logo, plaquette, site web aux campagnes publicitaires tous médias en passant par la réalisation de charte graphique ou bien encore le domaine du packaging, Arôme est aussi un expert dans la communication digitale et le web marketing.

« Nous nous sommes orientés très tôt vers le digital, confirme Rémi Vicente. C'est un domaine où nous avons une vraie expertise notamment sur Google et les réseaux sociaux comme Instagram et Facebook par exemple. Nous avons aussi fait des choix forts en nous appuyant sur des outils comme WordPress utilisable en 'open source' là où d'autres vendaient du leasing déguisé entraînant ainsi des coûts inutiles pour les clients pour une qualité médiocre de design et de référencement. »

Un pionnier du digital

Ce n'est donc pas un hasard si ce pionnier du digital a figuré, dès 2012, dans le top 100 des agences françaises présentes sur Facebook via le palmarès établi par [LLLLITL](#), le blog des agences de publicité créatives.

Côté moteur de recherche, l'agence joue aussi dans la course des grands au niveau référencement : sur Google, Arôme en première position quand son nom ou 'agence de communication' est associé à la requête 'Avignon' et en deuxième place lorsque l'internaute utilise le mot 'Paca'. Dans ces conditions, normal que le digital représente désormais plus de la moitié de l'activité de l'agence avignonnaise.

Un territoire sans limite

« Avec les téléphones portables puis les smartphones, c'est fini le monde d'avant, constate Rémi Vicente. Aujourd'hui, le digital constitue un territoire de conquête sans limite avec des contenus qui accèdent à l'immortalité dans un puits sans fonds. Le digital a aussi réduit les coûts de la publicité et les 'petits' en ont profité. Notre job c'est de mettre en place un rouleau compresseur numérique mais encore faut-il faire un bon dosage entre les différents outils. Et quand on ne sait pas faire, on a la sagesse de ne pas y aller. »

L'Echo du mardi peut témoigner directement de la qualité de ses savoir-faire puisque c'est Arôme qui a accompagné sa transition du 'papier' vers le 100% digital. Résultat : des audiences bien au-delà de nos espérances.

Arme de destruction massive

Arôme, qui dispose d'une nouvelle version de son site depuis l'automne dernier, n'hésite d'ailleurs pas à s'appliquer les recettes qu'elle préconise à ses clients. L'agence envoie aussi mensuellement une newsletter (plus d'une cinquantaine à ce jour) mettant en avant l'actualité de ses clients. « La newsletter, c'est une arme de destruction massive » reconnaît Rémi Vicente pour qui cet outil est l'un des meilleurs moyens pour un client de toucher et communiquer auprès d'une communauté numérique. « Encore faut-il l'alimenter avec du contenu, sinon cela ne sert pas à grand-chose. »

L'occasion pour celui qui a été aussi président de [l'UCC \(Union des conseils en communication\) Grand Sud](#) de 2018 à 2020 de rappeler toutefois que « le digital c'est bien, mais faut-il avoir une maîtrise de la base du métier. Il faudra toujours savoir réaliser des visuels, des logos ou du rédactionnel, produire des

Ecrit par le 10 juillet 2026

contenus et des messages de qualité. »

Un marché très concurrentiel

En près de 20 ans d'existence, le patron d'Arôme a aussi constaté les profondes mutations qui ont bouleversé son secteur d'activité.

« Il y a beaucoup en compétition, observe-t-il. En 10 ans, les prix ont chuté de 30% dans le Vaucluse mais nous sommes encore là alors qu'en quelques années 20% des agences affiliées ont fermé. »

Pour s'inscrire sur la durée, Arôme s'est autant appuyée sur des clients renommés (Carrefour, Lidl, Axa et même [le site internet du chanteur de reggae Jimmy Cliff](#) !) que de nombreuses entreprises et partenaires économiques locaux comme Chabas Iveco, [Aubanel for business](#) (la marque de l'enseignement supérieur du lycée Aubanel) ou bien encore [le château du Seuil](#) dans le Pays d'Aix ainsi que [le cabinet Pyxis Avocats](#) implanté à Avignon et Carpentras.

Award du design

Arôme est également régulièrement distinguée en matière de design comme en 2019 où l'agence et son client 'Solis Culturae' basé à Châteaurenard ont été récompensés par la plateforme '[Packaging of the world](#)' pour la créativité du 'branding/packaging' (marque/emballage) d'une gamme de produit à base de spiruline.

Plus récemment, l'agence a remporté deux trophées pour ses créations dans le cadre du concours 'A'Design Award' : un award d'argent pour la qualité de l'identité visuelle de la marque Kailani et un award de Bronze pour la créativité du [packaging](#) de la marque de [Chips BCBG](#). Auparavant, Arôme avait remporté en 2018 trois prix dans le cadre du concours 'A'Design Award'. Deux awards d'argent et un award de bronze dans les catégories Packaging Alimentaire & Vins.