Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 1 novembre 2026

AG Réseau Entreprendre Rhône-Durance : Tout ce que les 140 chefs d'entreprise ont élaboré en 2020 !



C'est au Château de Massillan, à Uchaux, en compagnie de Didier Perréol son propriétaire et plus de 90 chefs d'entreprise, juristes, banquiers, présidents d'associations que Marie-Laure Baron, présidente du Réseau Entreprendre Rhône-Durance a procédé à l'assemblée générale de l'association de chefs d'entreprise.

En résumé

En 2020 le réseau Entreprendre Rhône-Durance a accompagné 13 lauréats pour 11 entreprises, engagé 430 000€ et sauvegardé 110 emplois. L'autre grande nouvelle ? L'association de chefs d'entreprise réunira, le 1er mars au Palais-des-papes, lors de 'Cultive ta boîte', plus de 700 chefs d'entreprise autour de Cynthia Fleury (Philosophe et psychanalyste) et Jean-Louis Etienne (médecin et explorateur français). Enfin, Marie-Laure Baron cèdera la présidence, en avril 2022, à Emmanuel Sertain, président de la société de communication avignonnaise, Longrine.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 1 novembre 2026

Une année particulière mais porteuse de projets

«En 2020, malgré les confinements, nous avons vécu des choses intéressantes, vu, rencontré des personnes, porteurs de projets, a entamé Marie-Laure Baron. S'il y a eu des visioconférences nous avons pu, également, nous rencontrer en présentiel. En résumé ? L'activité a été dense avec 13 lauréats ce qui constitue notre deuxième meilleure année depuis longtemps. Cela veut dire que nous avons reçu des dossiers, les avons étudiés, organisé des comités grâce à l'engagement de tous, ce qui n'a pas été le cas partout en France,» a précisé la présidente également administratrice du Réseau entreprendre national.

La feuille de route 2021

Dans sa feuille de route 2021, Marie-Laure Baron a rappelé la nécessité de «Développer les adhésions, de tisser des relations avec de nouveaux partenaires, de porter le nombre de lauréats à 14, de déployer les ambassadeurs du Réseau Entreprendre Rhône Durance afin de travailler avec les entreprises locales, les institutions et de mieux faire connaître le réseau pour d'une part accroître le nombre de membres et de lauréats.»

Réseau Entreprendre Rhône-Durance

Le Réseau Entreprendre Rhône-Durance a engagé 430 000€, créé et sauvegardé 110 emplois, découvert 13 nouveaux lauréats en 2020, soutenu 11 entreprises dont 6 créations, 3 reprises et 2 développements. L'association de chefs d'entreprise a soulevé 114 000€ de cotisations et dons, compte 91 membres -dont 3 nouveaux- et 15 membres d'avenir -dont 8 nouveaux-, soit 12 nouveaux membres en 2020. Les nouveaux membres sont : Christian Constant, Bertrand Guérin, Fabien Hernandez. Les membres d'avenir sont Frank Alvarez, Jean-Christophe Boudin, Armand Cointin, Guillaume Dieudonné, Laurent Hemmerle et Rémy Volps.

L'accompagnement en 2020

Le Réseau a investi dans 1 566 heures de bénévolat ; élaboré 516 météos –fiches analytiques reflétant chiffres et ressenti des porteurs de projet- ; conçu 224 jours d'accompagnement ; diligenté 48 accompagnateurs pour 43 lauréats en cours d'accompagnement et fondé 7 clubs de lauréats.

En termes de performance ?

180 000€ de chiffre d'affaires ont été réalisés par un panel de 61 lauréats ; 623 emplois ont été créés en 2020 sur un panel de 42 lauréats ; 1 808 emplois ont été créés et sauvegardés sur un panel de 61 lauréats qui devraient se révéler pérennes à 82% et à 3 ans. Enfin, 29 entreprises lauréates sont devenues membres.

Zoom sur l'activité

Le réseau entreprendre Rhône-Durance a enregistré 155 contacts ; mené 57 entretiens de validation,

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 1 novembre 2026

étudié 28 projets, diligenté 11 chargés d'étude au gré de 30 rendez-vous et organisé 12 comités d'engagement au gré de 77 participations de membres. Les prescripteurs ? Ils proviennent en grande majorité d'internet ; de la communauté des réseaux entreprendre ; de la Chambre de commerce et d'industrie du Vaucluse ; des acteurs de la création ; d'agences d'attractivité ; de cédants et repreneurs d'affaires et de la presse. Enfin, 13 lauréats ont couronné l'année 2020 et reçu leur trophée. Voici quelques-uns d'entre eux.



Les lauréats 2020 du Réseau Entreprendre Rhône-Durance entourés de Marie-Laure Baron à gauche et Brigitte Borel à droite, respectivement présidente et directrice de l'association de chefs d'entreprise © Marie Cyrielle

Guillaume Brodard 'Pichotdrive'

L'idée ? Proposer un Drive écoresponsable qui rassemble l'offre des magasins bio, des produits d'épicerie en vrac et primeurs locaux. L'entreprise se situe à Morières-lès-Avignon. Le chef d'entreprise bénéficie de l'expertise de son accompagnateur Laurent Bézert 'Meffre traiteur' et d'un prêt d'honneur de 20 000€. L'entreprise qui compte actuellement 1 salarié prévoit d'en accueillir 10 à 3 ans.

Vincent Chabbert 'Tut-Tut'

Il a imaginé 'Tut-Tut' la livraison collaborative pour les entreprises et les particuliers via une application mobile de mise en relation de personnes qui circulent sur la route et d'autres en attente de la livraison

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 1 novembre 2026

d'un colis. Vincent Chabbert est en parcours création. Il est accompagné par Fabien Hernandez d'ARG solutions. L'entreprise, qui se situe à Tavel, a bénéficié de 20 000€ de prêt d'honneur. En termes de perspective d'emplois l'entreprise qui accueillait au départ deux personnes devrait en compter 10 à 3 ans.

Hervé Cortade, 'Sogefy'

Hervé Cortade est en parcours Booster. Il travaille sur la gestion du risque client, conseil, suivi et recouvrement de créances. Il est accompagné par Fabien Hernandez d'ARG solutions, de Marc-André Mercier d'Arrow developpement et de Pierre Pernias de Dreyer. Il bénéficie d'un prêt d'honneur de 65 000€. L'entreprise avignonnaise composée de 9 salariés, en prévoit 10 de plus à 3 ans.

Jérémie Hountondji 'Naé'

Jérémie hountondji est entré en parcours création Start pour 'Naé' société avignonnaise fabriquant et distribuant des produits alimentaires artisanaux bio, issus de végétaux. Son 1er produit est une boisson plate et pétillante à base de fleurs d'Hibiscus. Le jeune entrepreneur travaille également à la réalisation de crèmes dessert végan. Le chef d'entreprise est accompagné par Philippe Darcas et les perspectives d'emplois sont de 5 à 3 ans.

Sandrine et Yann le Moel 'Thermolak'

Sandrine et Yann Le Moel ont opté pour le parcours développement Booster pour leur entreprise cavaillonnaise de thermolaquage, procédé industriel visant à protéger les surfaces en acier, inox, aluminium et autre support métallique. Ils sont accompagnés par Serge Edmond et Fabrice Terrin de LMD et ont bénéficié d'un prêt d'honneur de 70 000€. Leur perspective de création d'emplois est de 16 à 3 ans dans l'entreprise où ils sont actuellement 11.

Olivier Lepine avec Brad Technology

Olivier Lépine est en parcours création Start pour son 'assistant digital du vigneron connecté'. Il s'agit d'une sonde autonome connectée implantée au cœur du vignoble et d'une application mobile. La société avignonnaise Brad Technology recueille et analyse les données en temps réel du sol et de l'air et fait une projection dans le temps des données environnementales. L'intelligence artificielle renseigne les viticulteurs sur l'état de santé de leur sols afin de les assister dans leurs actions quotidiennes. Le chef d'entreprise, accompagné par Frédéric Favrot de Biosiris management, a bénéficié d'un prêt d'honneur de 40 000€. L'entreprise qui compte 1 salarié devrait en accueillir 9 d'ici 3 ans.

Frédéric Leroy 'SIV'

Frédéric Leroy a repris l'entreprise orangeoise SIV comme 'Serrurerie industrielle Vauclusienne' également spécialiste de la ferronnerie, de la menuiserie métallique, de clôtures et portails. Il est accompagné dans son parcours de 'reprise Start' par Jean-Charles Teyssier d'EPCO Méditerranée.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 1 novembre 2026

L'entreprise bénéficie d'un prêt d'honneur de 50 000€. De 10 salariés actuellement, l'entreprise devrait en compter 5 de plus d'ici 3 ans.

Arnaud Monin et Thibaud Payan 'Améno'

Arnaud Monin et Thibaud Payan ont emprunté le parcours Création Start pour la création de l'entreprise Améno qui comprend une micro brasserie artisanale regroupant 3 activités à Camaret-sur-Aigues : lieu de production, accueil et dégustation et lieu de culture de houblon. Ils sont accompagnés par Sebastian Landaeus de l'entreprise Lokki. Les chefs d'entreprise ont bénéficié d'un prêt d'honneur de 30 000€. Ils sont actuellement deux à travailler et devraient être cinq d'ici 3 ans.



Les lauréats ont reçu les trophées du Réseau Entreprendre Rhône-Durance © Marie Cyrielle

Pascal Pech 'Comtat Alu'

Pascal Pech a opté pour le parcours reprise Start pour son entreprise carpentrassienne : Comtat Alu qui procède à la fabrication, la pose de produits aluminium et de produits PVC tels que les fenêtres, les portes, portes-fenêtres, volets roulants, persiennes, portails, vérandas et pergolas. Il est accompagné par Philippe Million d'Everest isolation et a bénéficié d'un prêt d'honneur de 70 000€. L'entreprise accueillait

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 1 novembre 2026

13 personnes à la reprise et vise les 18 salariés à 3 ans.

Matthias Rolland avec Le petit Roulet

Le lauréat est actuellement en parcours création et se positionne sur l'organisation de mariages, de conférences professionnelles haut de gamme au cœur d'un domaine historique à Cavaillon. Le projet a obtenu un prêt d'honneur de 50 000€. Matthias Rolland est accompagné par Michel de Sainte-Beuve du groupe Auchan. La jeune entreprise emploie actuellement 2 personnes et prévoit 5 salariés à 3 ans.

Le Conseil d'administration

Le Conseil d'administration du réseau Entreprendre Rhône-Durance est composé de Jérôme Antonin, Marie-Laure Baron, Caroline Bacle, Hélène Bout, Laurence Castelain, Laurent Danset, Lionel Dosne, Pascal Germain, Stéphane Granier, Daniel Labails, François Llado, Jean-Marc Mielle, Jean-Gabriel Olivier, Pierre Pernias, Philippe Plessis, Joseph Roussel, Olivier rousset, Emmaneul Sertain, Jean-Charles Teyssier et Arnaud Tribhou.

Les partenaires

Les partenaires du Réseau Entreprendre Rhône-Durance sont : Koppert biological systems ; CCI de Vaucluse ; Vaucluse hebdo ; Grand Avignon ; Rhône-lez-Provence ; Pays-des-Sorgues-Monts-de-Vaucluse. Les financeurs et partenaires régionaux sont : la Banque populaire Méditerranée ; la Caisse d'épargne Cepac ; la Caisse d'Epargne Côte d'Azur ; le Crédit Agricole Côte d'Azur ; le Crédit Agricole Alpes-Provence ; la Société Marseillaise de Crédit ; BPI France ; Région Sud-Provence-Alpes-Côte d'Azur ; EDF ; Deloitte ; Lafarge ; EDF ; une rivière territoire ; Banque CIC et BNP Paribas.

Région Sud, France et international

La Région Sud a engagé plus de 2,4M€, dispose de 892 membres, a créé 500 emplois à trois ans, distingué 63 entreprises lauréates au gré de ses 5 associations. En France et à l'international le Réseau entreprendre c'est : 140 000 emplois créés et sauvegardés ; 14 000 entreprises accompagnées et chefs d'entreprise engagés et solidaires depuis 1986, 9 000 chefs d'entreprise accompagnants de nouveaux entrepreneurs, 126 implantations dans 10 pays. L'année passée ce sont 7 500 perspectives d'emplois au démarrage, 1 350 lauréats et 950 entreprises lauréates. En termes de chiffres ? Ce sont 100M€ d'encours de prêts d'honneur ; 25M€de prêts d'honneur engagés en 2020 pour un montant moyen par entreprise lauréate de 30 000€ et un montant moyen par lauréat de 20 000€.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 1 novembre 2026

Cavaillon, comment Arnaud et Christine de Lauzières, patrons de la Halle des producteurs ont réussi leur pari



Arnaud de Lauzières, ancien cadre-dirigeant de Carrefour et son épouse Christine, sont à la tête de La halle des producteurs à Cavaillon. Parents de 6 enfants devenus presque grands, ils ont quitté Paris pour se lancer dans un commerce de proximité dévolu à 90% aux produits de terroir. Le magasin dont l'activité, boostée par le concept du pari local et du confinement, s'envole permettra dès janvier 2021, d'accueillir, un espace 'dégustation' où les clients pourront savourer, sur place, des menus concoctés à partir des produits proposés dans le magasin.

Le début

Arnaud de Lauzières fut cadre dirigeant chez Carrefour un peu partout en France et en Belgique. C'est en allant rendre visite à ses beaux-parents, installés à Rognonas, que germera tranquillement et durant des années, l'idée d'ouvrir un magasin à 90% dévolu aux produits locaux. Il s'autorisera à franchir le pas à 53 ans. Aidé par le Réseau Entreprendre Rhône-Durance le couple acquiert, en avril 2019, La halle des producteurs à Cavaillon. Après quelques sueurs froides et un travail de titan, Arnaud et Christine

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 1 novembre 2026

réalisent avec soulagement et fierté qu'ils ont transformé l'essai.

Parcours

Arnaud de Lauzières ce sont 28 ans de carrière dans l'industrie alimentaire. Précisément 12 ans chez Danone et 16 dans le groupe Carrefour. Il bâtit tout d'abord sa carrière en tant que commercial, directeur financier, directeur opérationnel, patron des hypermarchés de Belgique, puis participe aux concepts des 'Magasins monde', comme la création de Carrefour Bio. «Mon crédo était déjà, à l'époque, de travailler avec des fournisseurs locaux. Pourquoi ? Parce que les clients ont toujours beaucoup apprécié de retrouver les produits fabriqués chez eux, dans leurs magasins, ce qui signe à la fois une reconnaissance de leur travail et de l'intérêt que l'on porte à l'économie locale en devenant son ambassadeur. J'ai toujours martelé que les spécificités locales devaient être présentes dans le magasin. D'ailleurs ce fut ma 1re demande en tant que directeur régional auprès des directeurs de magasins en leur demandant de partir à la recherche de producteurs locaux.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 1 novembre 2026



Les produits frais sont très attendus

Un vieux projet devenu réalité

«Un jour, j'ai réfléchi à ma façon de travailler et d'être dans le groupe, je n'y trouvais plus le sens que je souhaitais, j'ai alors décidé de vivre mon projet. Lorsque je venais voir mes beaux-parents à Rognonas,

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 1 novembre 2026

j'évoquais l'idée d'un magasin de produits régionaux en alliant la vente de produits à la dégustation et à la restauration. Je me suis même offert une formation de 9 semaines chez Alain Ducasse pour appréhender la cuisine et pouvoir, demain, ouvrir un restaurant. Ce qui m'a surpris ? La richesse d'initiatives du terroir ! Près de 90% des produits de la Halle des producteurs sont locaux et proviennent du travail des artisans. Un exemple ? La soupe au pistou, des duos chocolat-fruits. Comment ai-je rencontré les producteurs ? Lors de salons comme Terroir en fête, Food in Sud, sur Internet, également en les recevant ici, au magasin, lorsqu'ils se présentent. Beaucoup de produits ont d'ailleurs été référencés suite à la recommandation des clients comme des nougats et des suce-miel (bâton de miel, sucettes) en provenance d'Allauch, sur les hauteurs de Marseille. Même chose pour les vins, les alcools. Un exemple ? Lorsque des clients sont venus acheter du Beaujolais nouveau je leur ai dit que je n'en vendais pas et leur ai proposé du vin primeur d'ici. Nous avons d'ailleurs embauché Matthieu, sommelier de formation, qui, parfois, part faire le tour des domaines pour repérer, goûter et sélectionner les prochains vins à mettre en rayon.»

Des produits frais et locaux, la plupart du temps

«Est-ce que je négocie les prix ? Non je regarde la qualité du produit, le goûte, me pose la question de son juste positionnement dans la gamme que je propose. Un exemple ? Des œufs frais bio gros calibre. Je les ai pris alors que je trouvais le prix tarifaire un peu élevé mais lorsque je les ai proposés à la vente, j'ai vu qu'ils partaient très bien. La difficulté ? Trouver des producteurs en capacité de vous fournir autant de palettes demandées par jour. L'autre point important dans ce métier ? La logistique. Je ne peux pas tous les matins faire le tour de tous les producteurs. Je vais pratiquement chercher tous les fruits et légumes, à 4 heures du matin, au Min (Marché d'intérêt national) de Cavaillon. » Le respect de la saisonnalité ? Oui bien sûr mais avec une nuance tout de même car Arnaud de Lauzières fait une remarque très intéressante : «Nous respectons toujours la saisonnalité et nos clients nous en savent gré. Ainsi lorsque nous sommes en pleine saison de légumes en France ceux-ci sont français. Cependant, hors saison nos clients, même s'ils nous ont félicités pour ce principe, n'en trouvant pas chez nous se précipitaient pour en acheter ailleurs. Alors on a assumé vendre des légumes 'd'ailleurs' et cela a aussi participé au doublement de notre chiffre d'affaires. Alors des produits frais et locaux ? C'est oui la plupart du temps et dès que les fruits et légumes de saison locaux sont là, mais il y a aussi le paradoxe de la demande à laquelle il nous faut aussi répondre.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 1 novembre 2026



La cave, particulièrement soignée, est sélectionnée par le sommelier Matthieu

Pour la petite histoire

«J'ai racheté la Halle des producteurs qui avait été créée en 2017 par un père et son fils, en avril 2019, avec l'exigence de proposer une majorité de produits locaux.J'ai contacté le Réseau entreprendre pour rencontrer d'autres entrepreneurs. Je ne savais même pas qu'il pouvait prêter de l'argent à taux zéro. J'y suis allé aussi pour être entouré, et notamment par un parrain qui se révèlera être Hervé Barral. Son accompagnement, de 2 ans, est très précieux car il me permet de sortir de l'isolement du chef

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 1 novembre 2026

d'entreprise, de m'ouvrir à lui sur les difficultés rencontrées, m'apaise par ses encouragements et sa vision foncièrement optimiste. Il a été d'un immense soutien, particulièrement dans les premiers mois lors de la prise en main.»

Être présent

Les yeux d'Arnaud de Lauzières, installé dans son bureau, ne quittent pas les écrans des caméras. Est-ce qu'il y a des voitures sur le parking ? Y-a-t-il des clients dans le magasin ? Ce qui le bouscule ? Qu'un client attende à la caisse. « C'est mon expérience Carrefour où j'ai compris à quel point les gens ont horreur d'attendre à la caisse, ça m'est resté. Quand ça arrive ? Je passe un coup de fil à mes collaborateurs pour demander la prise en charge du client. Nous sommes un commerce de proximité et devons être irréprochables et très réactifs sur ce que l'on attend de nous. La semaine nous en recevons environ 130 et 250 le week-end dont près de 100 le dimanche matin. Le panier moyen ? Il est de 35€. La zone de chalandise ? Cavaillon, l'Isle-sur-la-Sorgue, Caumont-sur-Durance, Orgon, Plan d'Orgon, le nord de Cavaillon…»

Aujourd'hui ?

«Le coup de pouce ? Ça a été le confinement avec un afflux de clients fuyant la grande distribution. La clientèle, très fidèle, s'est développée. Elle recherche un rapport qualité-prix sur lequel on ne triche pas. En 2020 nous avons réalisé 1,4M€ soit +55% de chiffre d'affaires. Nous employons 5 salariés sur 400m2 de surface de vente et 200m2 de réserve. Nous travaillons avec 250 producteurs et fournisseurs et avons enregistré 4 000 références. Le plus gros du travail lorsque nous avons commencé ? Renseigner durant 3 mois la base de données produits avec les prix d'achat et les stocks, ce qui permet, en plus de savoir où l'on en est, de faciliter le travail de réapprovisionnement.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839



De gauche à droite Victor, Sophie, Arnaud et Christine de Lauzières et Matthieu le sommelier, l'équipe de la Halle des producteurs à Cavaillon

Demain ?

«Le 1er changement sera le nom du magasin 'La halle des producteurs' car nous ne sommes pas un

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 1 novembre 2026

magasin tenu par des producteurs. Si nos clients locaux le savent pertinemment, les touristes s'en étonnent, alors nous nous appellerons très bientôt 'La cagette des halles'. Pourquoi ? Parce que la cagette c'est ce que nous donnons à nos clients lorsqu'ils n'ont pas de sac, qu'elle est promesse de profusion et pas uniquement de fruits et légumes afin que les gens qui nous abordent pour la 1re fois ne nous prennent pas pour un magasin de primeurs. Pourquoi la notion de Halle ? Pour sa connotation de qualité. Est-ce que l'on peut encore développer le chiffre d'affaires de 1,4M€ ? Oui, en se référant au ratio du chiffre d'affaires au m2 par type de magasin. Également je fais très peu de publicité, de communication. Un exemple ? J'en fais un peu dans le journal du Luberon et aussi par SMS avec les clients fidèles. Nous n'avons pas encore exploré et utilisé tous nos potentiels. Mon ambition ? Ça n'est pas d'être épicier à Cavaillon. Le concept développé dans le magasin pilote (Ndlr : épicerie fine, vins, produits du terroir, produits frais, fruits et légumes et dégustation) fonctionne nous pourrions le dupliquer plusieurs fois ailleurs, mais jamais très loin d'un Min car au-delà de l'aspect physique du magasin, il y a toujours l'aspect approvisionnement et logistique.»

Configuration du magasin

«Nous allons changer le circuit du magasin afin que les clients empruntent tout d'abord le rayon épicerie, cave, fruits et légumes, le frais, la cosmétique. La nouveauté ? Un espace cuisine ! L'idée ? Proposer des menus thématiques payants aux clients, sous forme de planche, par exemple, en dressant et faisant réchauffer des produits du magasin. Les tables ? Peut-être des tonneaux que l'on installerait en terrasse –couverte selon la saison- dans l'esprit un peu récup-bio de la tonalité du magasin.»

Parole de parrain

Hervé Barral, membre fondateur du Réseau Entreprendre Rhône-Durance accompagne Arnaud et Christine de Lauzières dans leur cheminement entrepreneurial. Désormais à la retraite, il met son expertise de dirigeant du groupe national l'Univers de l'emballage –avec deux autres associés- et président-directeur-général de la société Jullian à Noves au service du réseau «Ayant moi-même réalisé de la croissance externe, j'ai pu accompagner Arnaud et son épouse dans le rachat de cette entreprise qui était complètement décalée par rapport au marché, inorganisée et à la comptabilité… d'un autre siècle. Compte-tenu de son expérience Arnaud a pris cette affaire à bras-le-corps car il avait en tête la feuille de route précise qu'il devait mener. Il a su développer une stratégie, en proposant des produits locaux, et remonter considérablement le niveau qualitatif de l'entreprise. La crise du Covid-19 est arrivée. Les restaurants ont été fermés. Les gens ont recommencé à cuisiner. Les circonstances ont été très favorables au développement de l'entreprise s'envolant en 2020 pour une augmentation du chiffre d'affaires considérable qui se poursuit en 2021 avec des résultats en très nette amélioration qui l'amènent à envisager de nouveaux investissements pour aller plus loin, avec la création de plusieurs autres magasins.»