

Ecrit par le 18 décembre 2025

Yes Provence : balade 'vintage' au cœur de la Provence



C'est une invitation à l'évasion à laquelle nous convient Yann Durandard, Sébastien Assante et Xavier Blanc. En lançant la plateforme ['Yes Provence'](#) en début d'année, les trois amis se sont donnés pour défi de faire (re)découvrir au public le terroir provençal et ses richesses à bord de voitures anciennes.

Citroën 2 CV, Méhari, Mini Monte-Carlo, Coccinelle et Combi Van Volkswagen... autant de modèles ayant connu leur heure de gloire et qui trouvent aujourd'hui une seconde jeunesse avec 'Yes Provence'. Fondée par les trois acolytes fin 2019 début 2020, implantée à Saint-Rémy-de-Provence et l'Isle-sur-la-Sorgue, la toute jeune société entend bousculer les codes de la location de voiture. «Nous sommes tous les trois motivés par l'envie de faire connaître cette si belle région, explique Yann Durandard. Et quoi de mieux pour découvrir autrement ces magnifiques paysages provençaux que de rouler au volant d'un véhicule ancien ? C'est une façon de prendre le temps de profiter de la balade et de retrouver cette sensation de liberté au volant de voitures décapotées.»

Une appli pour faire son circuit

'Yes Provence', c'est une flotte d'une quinzaine de véhicules 'vintage' qu'il est possible de louer de la demi-journée, à la semaine entière avec ou sans chauffeur, pour ceux qui seraient tentés de retrouver les

Ecrit par le 18 décembre 2025

sensations d'antan, volant en main. «Nous souhaitons que nos clients vivent une expérience originale, souligne Yann Durandard. Nous proposons des paniers pique-nique avec des produits locaux issus du terroir pour ceux qui partent pour la journée et nous plaçons un téléphone à l'intérieur de chaque voiture louée qui renferme une carte interactive proposant les points d'intérêt à découvrir. Ainsi, nos clients n'ont pas à se soucier de savoir où se rendre, ils n'ont qu'à cliquer, tout est indiqué.» Une cinquantaine de points sont actuellement référencés dans les secteurs du Ventoux, des Alpilles et du Luberon : les lieux à visiter, les adresses gourmandes, et même les endroits où l'on peut admirer les plus beaux couchers de soleil. Des voitures anciennes mais avec une pointe de modernité afin de permettre à chacun de s'y retrouver, que ce soit pour des balades en couple, entre amis, pour des mariages et même des opérations de cohésion d'entreprise.

A plein régime

Depuis le déconfinement, l'activité tourne à plein régime. «Notre clientèle vient de toute la France mais aussi du coin, précise Yann Durandard. Avec la crise sanitaire et la période de confinement, je pense que les gens ont besoin de cette liberté retrouvée et de savourer l'instant présent.» Soutenus dans leur démarche par les acteurs locaux (hôtels, restaurants, mairies), les trois amis souhaitent embaucher deux personnes supplémentaires en 2021 pour renforcer l'équipe. En attendant, ils planchent sur la possibilité de mettre à la location des 2 CV 100 % électriques afin de réduire l'empreinte carbone et ainsi faire connaître, dans les meilleures conditions qui soient, les paysages si chers à Marcel Pagnol.

www.yesprovence.com

Immobilier, vers la digitalisation de la profession ?

Ecrit par le 18 décembre 2025



Nicolas Gay, Jimmy Delage agents immobiliers et Charles Collas, ingénieur informatique ont créé Welmo.fr, une agence immobilière en ligne qui estime les biens, diffuse informations, photos, films et propose d'accompagner les vendeurs dans la négociation jusqu'à la signature du compromis chez le notaire pour des commissions allant de 1,9% à 2,9%.

'Nos agents vendent, en moyenne, 6 biens immobiliers par mois'

Nicolas Gay, un des 3 fondateurs de la plateforme Welmo, agence immobilière en ligne créée en mars 2016 explique son parcours. «Nous étions trois -Jimmy Delage agent immobilier, Charles Collas ingénieur informatique- et moi également négociateur à travailler dans l'immobilier et à nous apercevoir que le métier et le service en découlant n'avaient pas évolués depuis plusieurs années. Par ailleurs, nous savions que 3 vendeurs sur 4 essayaient de vendre leur bien par eux-mêmes pour se soustraire aux frais de commissions -qui se situent entre 4 et 8% de la valeur de bien, soit le pourcentage le plus élevé des commissions en Europe- jugés exorbitants et peu en rapport avec le service rendu, et, enfin, que le métier d'agent immobilier était peu apprécié des Français. Pour mémoire le prix moyen d'un bien à la vente à Paris est de 500 000 €, de 350 000€ en province et de 220 000 € en moyenne, en France. En

Ecrit par le 18 décembre 2025

2019, année record, la vente immobilière dans l'ancien a représenté plus d'un million de transactions.

Ce que l'on veut ?

Apporter une solution alternative en repensant le métier et le service d'agent immobilier et en modélisant, digitalisant des process métiers à faible valeur ajoutée. Nous proposons 3 formules. La 1^{ère} 'Starter', pour un accompagnement de la vente entre particulier, à 990€ propose l'estimation immobilière, des photos pro en haute définition, la diffusion de l'annonce et des photos sur plus de 40 sites, un agenda en ligne pour les prises de rendez-vous des visites du bien par son détenteur, la gestion et le filtrage des acheteurs potentiels, la validation des plans de financement et, en option, les plans et la visite virtuelle pour une option de 490€. La 2^e formule 'Tranquillité' propose que nous nous occupions de tout. Il s'agit d'un mandat exclusif à 1,9% (pour une commission minimum de 4 990€) comportant en plus la mise en relation avec les notaires, la négociation du bien et l'accompagnement jusqu'à la signature, des plans et visites virtuels et une prise en charge possible des visites. Enfin, la 3^e proposition est un mandat simple de 2,9% (pour un montant minimum 7 990€) permettant de nous confier la vente du bien tout en essayant de le vendre par vous-mêmes. Actuellement, 40% de nos ventes se font à Paris, 30% en banlieue parisienne et 30% dans les grandes villes de province : Bordeaux, Lyon, Marseille, Nice, Lille, Nantes, Strasbourg, Toulouse... Avril, mai, juin, juillet et septembre sont les meilleurs mois pour vendre. Août, novembre et décembre sont les mois les plus faibles. Les 2 pièces se vendent toute l'année. Ce qui se vend le mieux en province ? Les appartements avec terrasses et maisons avec jardin. Un extérieur est un point fort, surtout depuis le confinement.»

Propos recueillis par Mireille Hurlin

La start-up 'My Weekend for you' accompagnée par Décathlon

Ecrit par le 18 décembre 2025



C'est un partenariat de taille que vient de nouer la plateforme d'échanges de weekends 'My Weekend for you'. En effet la start-up avignonnaise vient de recevoir le soutien du géant Décathlon qui, à travers sa nouvelle marque Evadict, souhaite développer le réseau d'hospitalité des trailers en terres vauclusiennes pour faciliter la pratique du trail entre passionnés.

Fondé en 2017 par Benoît et Sabine Fahy ainsi que Fanny de Charentenay et Guillaume Vettu, 'My Weekend for you' est un réseau d'hospitalité donnant la possibilité à ses membres de s'inviter en weekend les uns chez les autres via la plateforme pour faire découvrir leur ville ou leur région tout en partageant des activités. Fort de ses 33 000 membres disséminés dans 31 pays, le réseau est particulièrement apprécié de la communauté sportive et notamment des trailers qui peuvent proposer ou trouver facilement un hébergement quand il s'agit de participer à une course organisée sur le territoire.

Séduit par la démarche de la start-up, Décathlon a donc décidé de lui donner un coup de pouce. 'My weekend for you' va ainsi pouvoir bénéficier de la visibilité offerte par l'entreprise sportive et sa marque Evadict aussi bien auprès de ses clients qu'à travers ses différents supports de communication, site internet et réseaux sociaux en tête.

Ecrit par le 18 décembre 2025

Notamment accompagnée par la French tech grande Provence basée à Avignon, la start-up vaclusienne ambitionne d'atteindre 500 000 membres à horizon 2023, essentiellement en France et dans les pays frontaliers.

www.myweekendforyou.com

Bien choisir ses outils pour booster son activité

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.

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