

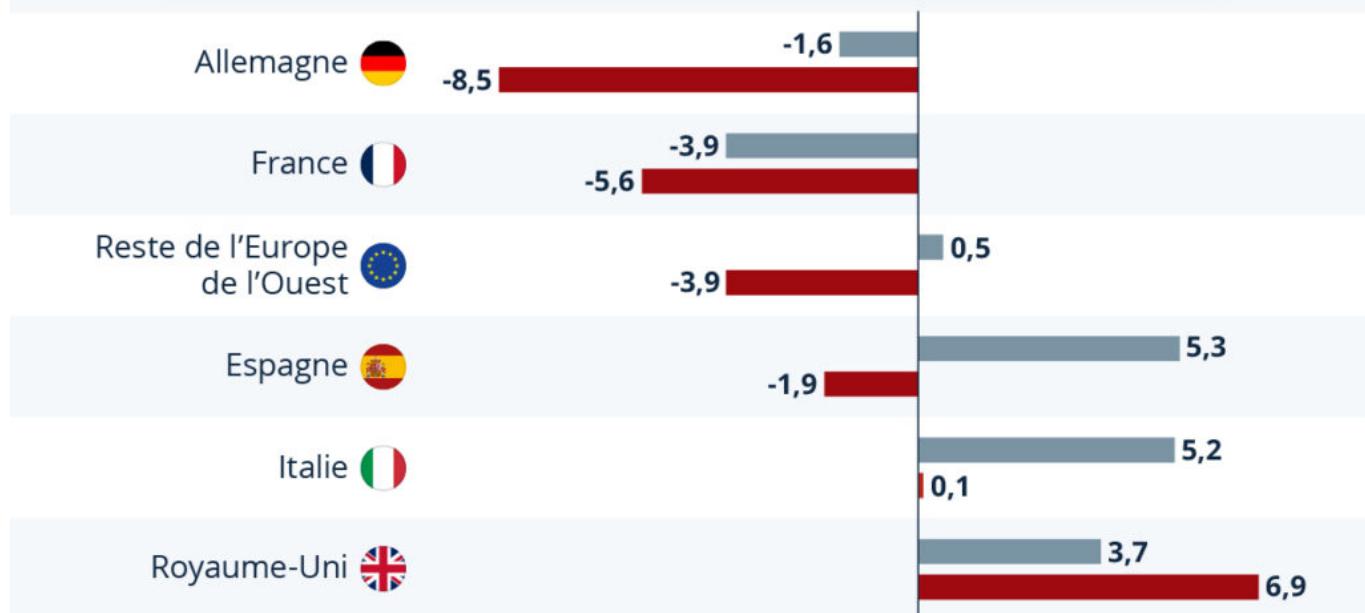
Ecrit par le 9 février 2026

Tourisme : les Européens délaissent-ils les États-Unis ?

Les Européens délaissent-ils les États-Unis ?

Évolution du nombre de voyageurs d'Europe vers les États-Unis, en %

Différence janvier 2025/janvier 2024 Différence février 2025/février 2024



Source : Office national du voyage et du tourisme des États-Unis



statista

Ecrit par le 9 février 2026

Donald Trump et sa politique vont-ils coûter cher à l'industrie du tourisme des États-Unis ? C'est en tout cas ce que suggère un [récent article](#) du Washington Post. D'après la revue *Tourism Economics*, revue internationale qui couvre les aspects commerciaux du secteur du tourisme dans le monde, le nombre de visiteurs internationaux vers les États-Unis devrait diminuer de 5 % cette année, contribuant à un manque à gagner de 64 milliards de dollars pour l'industrie du voyage dans le pays.

Comme le montrent les [données](#) de l'Office national du voyage et du tourisme des États-Unis, le nombre de personnes ayant visité les États-Unis a diminué en 2025 par rapport à 2024. Si l'on considère l'ensemble des pays et des régions du monde, le nombre de visiteurs a baissé de 2,4 % en février. Certes, le recul pour l'Europe de l'Ouest est un peu moins important (-1,0 %), mais ces chiffres varient fortement d'un pays à l'autre.

L'Allemagne semble par exemple avoir particulièrement choisi de délaisser les États-Unis. Si les Allemands étaient déjà moins nombreux à traverser l'Atlantique en janvier, le trafic touristique s'est littéralement effondré en février, avec une baisse de 8,5 %. En France aussi, l'intérêt pour les voyages vers les Etats-Unis semble avoir diminué depuis le début de l'année. Il existe toutefois des exceptions. Ainsi, au cours des deux premiers mois de l'année, les Britanniques ont été nettement plus nombreux à prendre l'avion en direction des Etats-Unis qu'en 2024.

De Valentine Fourreau pour [Statista](#)

Hôtels et restaurants de Vaucluse : « Heureusement que nous avons le tourisme »

Ecrit par le 9 février 2026



Le secteur des bars, hôtels et restaurants connaît aujourd’hui une crise sans précédent. Chaque jour, dans notre pays, 23 établissements mettent la clé sous la porte (source syndicale). Même si certaines régions ou établissements limitent la casse c'est toute une industrie qui est concernée. En région PACA, le CA de la restauration traditionnelle était en recul de 5,4 % au troisième trimestre de 2024, selon le [baromètre de l'ordre des experts comptables](#). Dans le Vaucluse, une centaine d'établissements font actuellement l'objet d'une procédure collective (redressement judiciaire ou liquidation).

« Heureusement que nous avons le tourisme » c'est avec ses mots que [Patrice Mounier](#) le Président de l'[UMIH 84](#) (Union des Métiers et des industries Hôtelières) résume la situation dans le Vaucluse. « Mais c'est certain, il y a aujourd'hui moins de monde dans nos restaurants » ajoute-t-il. Les causes sont multiples. Tout d'abord avec le maintien du télétravail dans les entreprises, il y a moins de clients dans les restaurants. Ensuite, avec la baisse du pouvoir d'achat les français sont plus regardant avant de pousser la porte d'un restaurant. Ils choisissent plus volontiers des alternatives comme les coffee-shop, les boulangeries ou les fast-food. Pour ces derniers il n'est pas sûr que l'argument économique soit totalement juste...

Ecrit par le 9 février 2026



© Didier Bailleux

De nombreux établissements n'ont pas bien géré leurs prêts garantis par l'État et se trouvent en grande difficulté au moment de les rembourser

De leur côté, les restaurateurs ont dû faire face à des augmentations importantes de leurs charges, qu'il s'agisse du coût des matières premières ou de l'énergie. 20 % en 2 ans, selon Food Service Vision, une société spécialisée dans l'intelligence économique de la filière restauration. S'ajoute à cela les évolutions des grilles de salaires mise en place pour renforcer l'attractivité des métiers de la restauration. Ces augmentations des charges n'ont pas pu être totalement répercutées sur les additions des clients. Les entreprises ont dû rogner sur leurs marges. Par ailleurs, si « les aides Covid » ont pu sauver nombre d'établissements, le retour à une économie moins artificielle s'est révélée difficile pour beaucoup. De la même manière de nombreux établissements n'ont pas bien géré leurs PGE (prêts garantis par l'État) et se trouvent en grande difficulté au moment de les rembourser, constatent plusieurs observateurs. La prolongation, en janvier dernier, de l'utilisation des tickets restaurants dans les commerces alimentaires

Ecrit par le 9 février 2026

et chez les traiteurs a été « la goutte qui a fait déborder le vase » pour reprendre les mots du président national de l'Union des Métiers et des Industries de l'Hôtellerie. En effet, cette prolongation n'a fait que renforcer l'utilisation de ce mode paiement hors des restaurants traditionnels.



© Didier Bailleux

« Aujourd'hui, on ne peut pas être optimiste » Patrice Mounier

Moins de clients et plus de charges tel pourrait être résumé la situation. Patrice Mounier l'affirme : « Aujourd'hui, on ne peut pas être optimiste » ! « Je ne vois pas comment remonter la pente » ajoute-t-il. Pour lui la première mesure consisterait sans plus attendre à alléger les charges liées au coût du travail. Mais ce n'est pas la seule. Il se veut également un fervent partisan d'une meilleure formation des professionnels et en particulier des nouveaux qui s'installent. « Et ils sont toujours aussi nombreux à vouloir se lancer dans l'aventure » précise-t-il. Mais pour ouvrir un restaurant il faut savoir aussi être un bon gestionnaire ce qui n'est pas toujours le cas. « Savoir cuisiner n'est pas suffisant » ajoute-t-il. C'est la

Ecrit par le 9 février 2026

raison pour laquelle il souhaite voir se mettre en place des formations spécifiques qui pourraient être sanctionnées par un « permis d'entreprendre ».

Comme si ce n'était pas assez, à ces difficultés conjoncturelles s'ajoute celle de la crise des vocations. Nombre d'établissements ne trouvent plus les collaborateurs dont ils ont besoin et cela malgré les revalorisations de salaires et la suppression des coupures de milieu de journée pratiquées maintenant par nombre de restaurants. Ainsi, certains établissements se voient dans l'obligation de réduire leurs amplitudes d'ouverture faute de personnel, réduisant d'autant leur CA.



©Didier Bailleux

Savoir vivre avec son temps et savoir prendre en compte l'évolution des attentes et des goûts des consommateurs est essentiel

Certains observateurs avancent également l'argument que beaucoup d'établissements n'ont pas su innover ou être d'avantage créatifs. Savoir vivre avec son temps et savoir prendre en compte l'évolution des attentes et des goûts des consommateurs est aujourd'hui essentiel. Entre les restaurants haut de gamme, qui semblent moins impactés par la crise, et les sandwicheries qui développent leurs business, il est nécessaire qu'il subsiste une « voie moyenne » où le bien manger rime avec juste prix. Dans nos villes

Ecrit par le 9 février 2026

et nos villages, ces « petits restaurants » sont partie intégrante de notre patrimoine. Ils sont les gardiens de nos savoir-faire et de nos spécialités, qui ont fait de notre pays celui de la gastronomie. Au même titre que nos bistrots, ils sont essentiels à la vie. Tout simplement.

L'office de tourisme Pays d'Apt Luberon lance la saison 2025



L'office de tourisme intercommunal (OTI) [Pays d'Apt Luberon](#) a organisé un événement avec

Ecrit par le 9 février 2026

ses partenaires au [Domaine des Andéols](#) à Saint-Saturnin-lès-Apt le jeudi 20 mars. L'occasion de faire un bilan de la nouvelle stratégie de l'OTI après un an de mise en œuvre, de présenter les nouveaux entrepreneurs du secteur du tourisme arrivés récemment sur le territoire et d'évoquer les temps forts de l'année.

Même si le tourisme en Pays d'Apt, c'est toute l'année, c'est du moins vers quoi tendent l'OTI et la communauté de communes Pays d'Apt Luberon ([CCPAL](#)), l'office de tourisme garde tout de même la tradition de la soirée de lancement de saison vers l'arrivée du printemps. C'est dans un lieu idyllique plongé au cœur de 32 hectares de nature provençale que l'OTI Pays d'Apt Luberon a donc accueilli les professionnels du tourisme du territoire le jeudi 20 mars.

Le Domaine des Andéols offre calme et sérénité au milieu des oliviers et des lavandes. Que ce soit le platane multi-centenaire et sa terrasse perchée, la palmeraie et ses bassins, le tunnel de bambous, les deux restaurants et le bar, les huit suites et onze maisons, ce domaine qui est agencé tel un petit village et se veut un musée à ciel ouvert a conquis plus d'un invité lors de la soirée de lancement de la saison touristique. « Nous sommes ravis de vous accueillir », a déclaré [Nathalie Pilot](#), arrivée à la direction du Domaine des Andéols en 2024.

Ecrit par le 9 février 2026



Ecrit par le 9 février 2026



Ecrit par le 9 février 2026



Ecrit par le 9 février 2026



©Vanessa Arnal / L'Echo du Mardi

Une nouvelle stratégie touristique qui porte ses fruits

Après une visite plus qu'appréciée des lieux, tous les professionnels du tourisme du Pays d'Apt ce sont réunis dans la salle du restaurant gastronomique du domaine, La Loggia, pour faire un bilan des derniers mois, mais surtout pour évoquer ce qui est à venir. [Bettina Matias](#), directrice de l'OTI, est revenue sur la nouvelle stratégie touristique élaborée en collaboration avec les acteurs du territoire, notamment avec la création du Club Tourisme en 2024 qui a axé ses priorités sur le tourisme durable, la formation linguistique des acteurs du tourisme, et la commercialisation. « On est assez fiers avec toute l'équipe de ce premier bilan », a-t-elle affirmé.

« Que de chemin parcouru depuis qu'on a repris la compétence tourisme il y a 15 ans. »

Ecrit par le 9 février 2026

Gilles Ripert, président de la CCPAL

Un des plus gros engagements de l'OTI en 2024 était de développer les produits attractifs sur les ailes de saison. Ce sont 65 000€ qui ont été investis pour la création d'événements vélo, la maintenance du balisage pour les sentiers de VTT, etc. Une campagne marketing dédiée à la valorisation de la truffe a été créée avec du cavage ou encore des cours de cuisine. Un événement autour de la truffe verra peut-être le jour en 2026 en Pays d'Apt. L'OTI a également enclenché le travail d'un topoguide d'escalade avec le [Parc naturel régional du Luberon](#).

Une communication bien plus élaborée et diffuse

« En termes de promotion, on a mis le paquet au niveau de la presse », ajoute Bettina. Si l'OTI Pays d'Apt Luberon communique beaucoup via la presse locale, ces derniers mois, elle s'est aussi tournée vers la presse nationale avec une intensification des accueils presse, notamment des chaînes télévisées comme BFMTV, France 2, et bientôt TF1.

La communication passe aussi par les professionnels du territoire pour qui a été créé un guide de communication complet. « Le but est de mieux valoriser les partenaires qui font l'effort d'ouvrir en saison creuse pour donner l'image d'un territoire qui vit toute l'année », développe la directrice de l'office de tourisme. Cette stratégie est en accord avec l'objectif de l'OTI d'aller davantage vers un tourisme quatre saisons. C'est pourquoi l'OTI crée des temps forts en hiver, notamment avec des événements autour de Noël. « Le guide des festivités d'hiver s'étoffe de plus en plus », s'enthousiasme Bettina.

Opération Grand Site pour les Ocres

L'année dernière, le massif des Ocres du Luberon est passé en Projet Grand Site de France suite à l'adoption de son projet et programme d'actions par la Commission supérieure des sites, perspectives et paysages. L'objectif est de proposer une réponse opérationnelle pour un accueil de qualité des plus de 700 000 visiteurs par an. Ce passage en Projet Grand Site de France a permis la mise en place de plusieurs opérations concrètes : un travail d'une étude de mobilité, une demande de subventions pour le GR6 'Tour des Ocres du Luberon', une mise en avant de la valorisation de l'ocre, ou encore la création d'un jeu de société par l'OTI pour sensibiliser sur les enjeux environnementaux.

L'occasion pour Bettina Matias d'évoquer également le futur centre de ressources sur l'histoire de l'Ocre à Roussillon, qui sera aussi un nouveau point d'accueil touristique. Un bâtiment qui sera complètement intégré au paysage local et qui devrait pouvoir accueillir le public à partir de l'été 2026.

Les actions à venir

L'OTI travaille sur différents axes comme la mobilité avec l'amélioration de la desserte en navette des différents lieux touristiques (notamment Roussillon) en travail avec la [Région Sud](#), le projet de déploiement de vélos en libre-service, avec des vélos à assistance électrique). Avec la mobilité vient

Ecrit par le 9 février 2026

l'accessibilité. L'OTI accompagne les professionnels dans leur recherche de subventions pour des équipements durables comme des bornes de recharge.

« L'office de tourisme n'est pas que pour les touristes, c'est aussi pour la population locale. On est un territoire qui vit à l'année donc le lien de proximité avec la population locale participe à ce dynamisme permanent. »

Bettina Matias

Dans les mois à venir, l'OTI va proposer des formations autour de l'écotourisme aux professionnels du territoire. Il souhaite également mieux valoriser les produits locaux à travers la restauration locale. De manière générale, l'OTI veut que la population locale se sente intégrée dans la nouvelle stratégie touristique et dans les événements que proposent le territoire toute l'année.

Les nouveautés et temps phares de la saison

Cette année va être particulière pour le Pays d'Apt qui célèbre les 100 ans de deux caves viticoles : la [Cave de Sylla](#) et la [Cave de Lumières](#). Diverses animations et événements seront proposés toute l'année à cette occasion. Autre anniversaire important, celui du festival [Insane](#) qui fête cette année ses 10 ans avec une programmation toujours plus éclectique et des têtes d'affiche à la renommée internationale comme Ofenbach ou Feder.

Cette nouvelle saison touristique laissera place à de nouvelles expositions très attendues comme 'Sensibilités Vaudou' à la [Fondation Blachère](#) à Bonnieux à partir du 3 avril, ou la nouvelle exposition mode à [SCAD Lacoste](#) du 6 mai au 25 septembre qui sera centré sur les créations de Christian Dior.

L'année 2025 sera, comme les années précédentes, sous le signe du sport avec le week-end Ride and Trail Luberon qui regroupera en septembre deux manifestations : le GF Luberon et le Ride and Trail in Ocre. Le Pays d'Apt accueillera pour la première fois la Grande Fête des Véloroutes pour sa 2e édition, organisée par le [Département de Vaucluse](#) le 27 avril.

Les nouveaux entrepreneurs du Pays d'Apt

Cette année, le Pays d'Apt compte de nouveaux acteurs du tourisme, qui ont été présentés à l'occasion de la soirée de lancement de la saison touristique. Dès à présent, les professionnels et particuliers peuvent faire appel à [Sorre Events](#) pour créer leurs événements parfaits, les amoureux de la nature et de la gastronomie peuvent faire une randonnée thématique autour de la gastronomie locale, avec des sorties insolites de jour comme de nuit, grâce à [Rando Provence Nature](#), ou encore faire une randonnée couplée à une descente en parapente avec [Inspiration Parapente](#).

Ecrit par le 9 février 2026

« Le Pays d'Apt prouve que c'est un territoire capable d'attirer des jeunes entrepreneurs. »

Dominique Santoni, présidente de l'OTI Pays d'Apt Luberon

Le [Domaine du Pont Julien](#), qui ne faisait que du vrac depuis quatre générations, sortira enfin ses premières cuvées cette année. De son côté, le propriétaire du paintball d'Apt et de Mobybase au Plan d'eau de la Riaille, a dévoilé [Koh Lant'Apt](#), un parcours à sensation près du paintball pour repousser ses limites et passer un bon moment. Les terrains de padel, près du Plan d'eau, sont enfin ouverts au public depuis janvier. Côté hôtellerie-restauration, c'est au tour de l'hôtel [Saint-Hubert](#), à Saint-Saturnin-lès-Apt, d'ouvrir ses portes pour la saison. Dans la même commune, une galerie d'art, Galerie 15, ouvre également ses portes et permettra l'accueil d'expositions, la location pour artistes plasticiens, une bibliothèque de livres d'art, des conférences ou encore des ateliers.

Tant de nouveautés et de temps forts qui promettent une belle saison 2025, après une saison 2024 assez satisfaisante.

[Malgré un mois de juillet particulier, la saison touristique a été majoritairement satisfaisante pour le Pays d'Apt](#)

Deux hôtels vauclusiens au palmarès du Forbes Travel Guide 2025

Ecrit par le 9 février 2026



Les 67^e prix annuels de l'hôtellerie de luxe du [Forbes Travel Guide](#) récompensent les meilleurs hôtels, spas, restaurants, croisières océaniques et restaurants de croisière. Cette année, deux hôtels situés en Vaucluse figurent parmi les lauréats de ce répertoire des établissements les plus prestigieux du monde.

Créé en 1958, le renommé Forbes Travel Guide présente chaque année une sélection rigoureuse des hôtels, restaurants, spas et croisières les plus exclusifs au monde, qui rendent les séjours des voyageurs exceptionnels. Évalués par des inspecteurs incognitos, certains établissements sont recommandés et d'autres obtiennent les très convoitées 5 étoiles.

« Les 2 187 lauréats de 2025 montrent que le vrai luxe ne se mesure pas à la douceur des draps ni à la superficie de l'établissement, mais aux moments de véritable et authentique connexion. »

Forbes Travel Guide

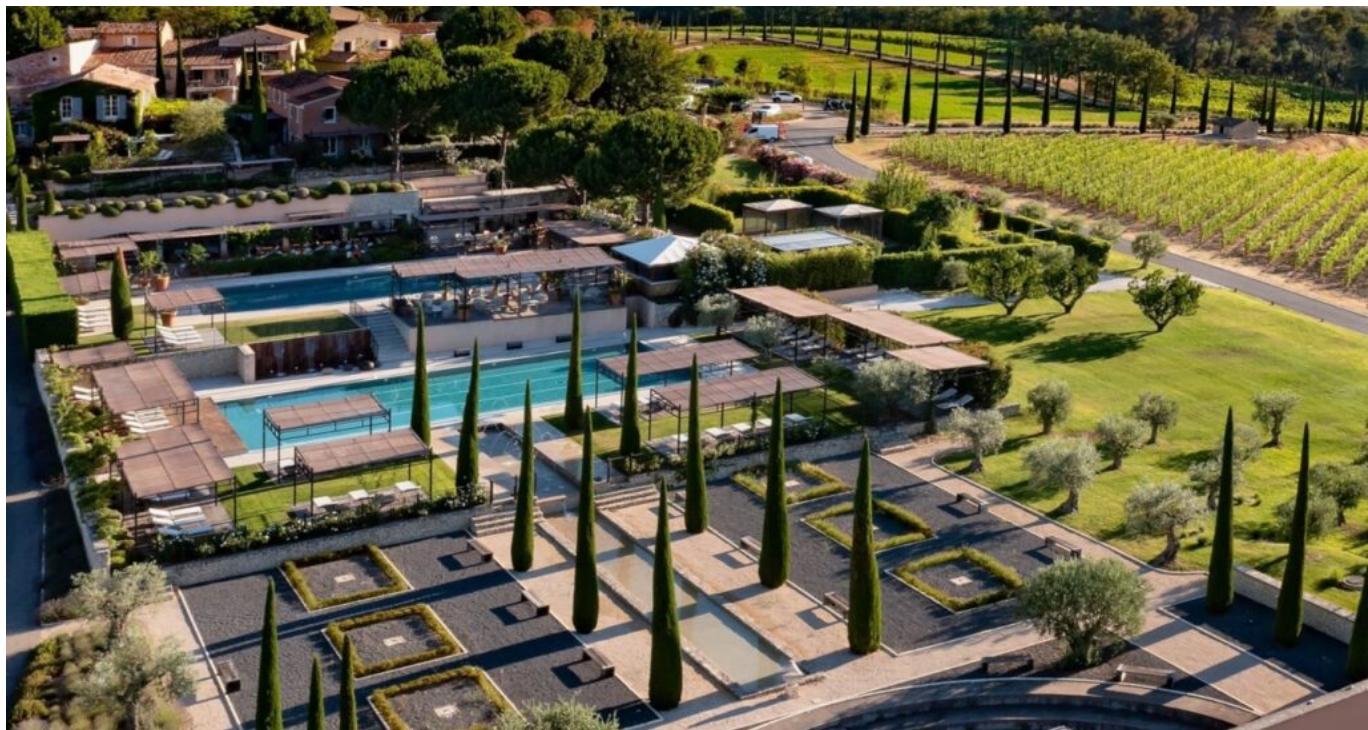
Cette année, deux établissements vauclusiens se trouvent parmi les 2 187 distingués. Il s'agit de [La](#)

Ecrit par le 9 février 2026

[Coquillade](#), à Gargas, et de [La Bastide de Gordes](#).

La Coquillade, un paradis provençal

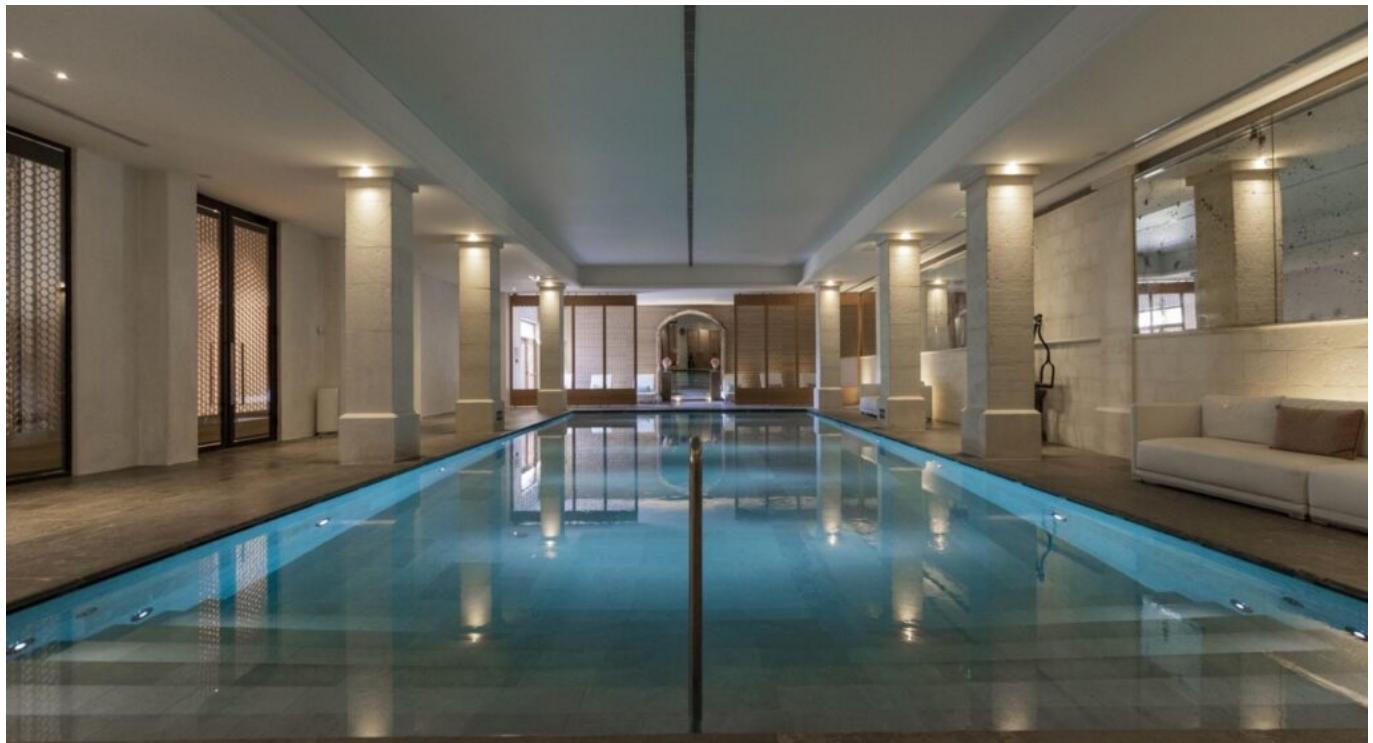
L'établissement Relais & Châteaux La Coquillade, situé à Gargas, figure parmi les 2 000 établissements de la catégorie 'Recommandations'. Défini comme « un paradis de la Provence » par le Forbes Travel Guide, l'établissement vauclusien a marqué des points grâce à son spa, ses trois restaurants, son charme bucolique, mais aussi grâce aux activités qu'il propose, notamment les excursions à vélo pour partir à la découverte du Luberon, ou du Mont Ventoux pour les plus téméraires.



Ecrit par le 9 février 2026



Ecrit par le 9 février 2026



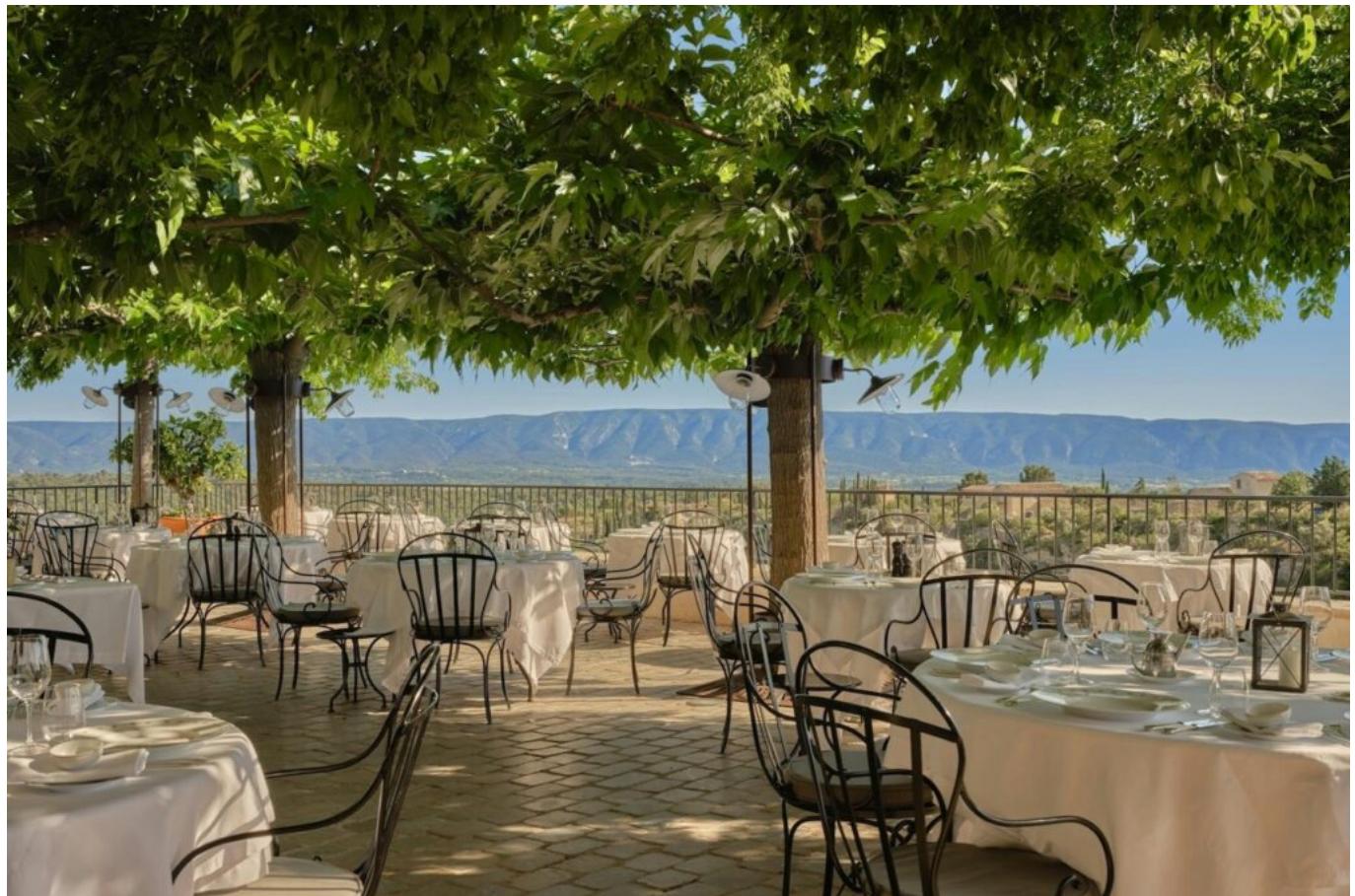
©La Coquillade

La Bastide de Gordes, le refuge au charme provençal

À quelques kilomètres de La Coquillade, c'est à Gordes que le Forbes Travel Guide a eu un autre coup de cœur. La Bastide de Gordes, qui fait partie du groupe de palaces et hôtels 5 étoiles [Airelles](#), a obtenu les prestigieuses 5 étoiles du guide. « Un refuge en hauteur au charme provençal », comme le désigne le guide qui a été charmé par le design intérieur de l'établissement, toute la partie destinée aux enfants, ainsi que par les options de restauration.

Le spa de la Bastide de Gordes, a lui aussi, fait son effet. Il figure également dans le palmarès 2025 du guide et a aussi obtenu les 5 étoiles. Désigné comme un « spa paradisiaque », il a su charmer avec ses divers aménagements comme la piscine intérieur chauffée, le spa et le hammam, mais aussi ses massages qui laissent les clients relaxés.

Ecrit par le 9 février 2026



Ecrit par le 9 février 2026



Ecrit par le 9 février 2026



©Airelles - La Bastide de Gordes

Pour voir tout le palmarès du Forbes Travel Guide 2025, [cliquez ici](#).

Sud Evasion : ce carpentrasien devenu leader des voyages de randonnée

Ecrit par le 9 février 2026



Leader dans le voyage randonnée pour les groupes, le carpentrasien 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 Girotto 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 étendu 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 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 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 Girotto, président de Sud Evasion, qui a complètement repris les rênes de l'entreprise familiale il y a un peu plus d'un an maintenant.

Ecrit par le 9 février 2026



Tristan Girotto. Crédit : Sud Evasion

L'entreprise familiale dans le sang

Il faut dire que 'la marmite' de l'entrepreneuriat, Tristan Girotto 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 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 Girotto. Les gens veulent profiter de leurs dernières années pour découvrir le monde et certains peuvent même faire 2 à 3 voyages par an. »

Ecrit par le 9 février 2026



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 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

Ecrit par le 9 février 2026

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 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.

« 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 Girotto, a aussitôt confié à Arôme dont la refonte du catalogue 2025 et en 2026. Un lifting de l'identité visuelle est également prévu.

Ecrit par le 9 février 2026

« 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

Comps, dans le Gard, Lieu d'implantation de l'aire des Camping car park

Ecrit par le 9 février 2026



La commune de [Comps \(30300\)](#) et [Camping-car park](#), 1er réseau européen d'aires et camping communaux pour véhicules de loisirs, annoncent l'ouverture de l'aire pour camping-cars le 19 décembre dernier.

Située Voie Gilbert Mouton, à Comps, l'aire sera dotée de 23 emplacements. Son implantation permettra d'accroître l'attractivité touristique du territoire et profitera à l'ensemble des acteurs locaux : le panier moyen dépensé par les usagers des aires gérées par Camping car park est de 56€, dont 44€ uniquement pour les acteurs économiques alentour. Les visiteurs pourront trouver sur l'aire l'ensemble des services et aménagements indispensables à leur séjour : électricité, accès au wifi, vidange des eaux usées, vidéosurveillance etc...

Cette infrastructure va également profiter aux collectivités : en 2023, Camping car park a reversé 10,2 M€ aux communes accueillant une aire sur leur territoire. L'aire d'étape de Comps vient compléter le maillage territorial de Camping car park qui dispose déjà de plus de 600 aires en Europe, pour un total de plus de 19 000 emplacements.

Ecrit par le 9 février 2026



Copyright camping car park

« L'ouverture de cette nouvelle aire Camping-car park est une étape importante dans la poursuite de notre maillage territorial et la diversification de notre offre. Nous souhaitons laisser la possibilité aux camping-caristes de choisir entre la mer, la campagne, la montagne ou les abords d'une grande ville, et même de préparer un circuit les conduisant dans ces divers environnements. Grâce à nos 600 aires, nous pouvons offrir à nos clients des destinations variées en France et en Europe comme l'Allemagne, l'Espagne et le Portugal.», déclare Olivier Coudrette, Directeur Général de Camping-car park.

1 500 000 touristes itinérants en France

Camping-car park s'adresse aux 1,5 M de camping-caristes et vanistes français et aux plus de 6,5 M de touristes itinérants européens qui peuvent trouver toutes les aires d'étapes ou campings adaptés à leurs besoins sur l'appli et le site internet de Camping-car park. Avec 40 millions de nuitées par an, le marché de l'hébergement des camping-cars représente 39% du marché de l'hôtellerie de plein air français, et bénéficie directement et indirectement à l'économie française à hauteur de 2,2 milliards chaque année.

MMH

Ecrit par le 9 février 2026

Les Pépites du Sud, l'agence qui vous fait découvrir la Vallée du Rhône, le Languedoc et le Roussillon autrement



Avec [**Les Pépites du Sud**](#), visitez les vignes à vélo, 2CV, en quad ou trottinette, et faites des dégustations et des rencontres avec des passionnés. Cette agence unique en son genre, propose des séjours sur mesure selon vos envies. Tout est organisé, en fonction de la durée que vous souhaitez, le circuit, les vignobles, les caveaux, les restaurants et hôtels de charme qui ponctueront votre voyage.

Ecrit par le 9 février 2026

C'est [Jérôme Villaret](#) qui a créé ce concept. Il est connu dans le monde de la viticulture, puisque ce Cévenol né à Alès, dans un domaine familial de 80 hectares, a fait des études d'ingénieur agronome à Toulouse, puis de commerce à l'ESSEC Paris. Et il a déboulé à Avignon en 1995, à la Maison des Vins. Il y était en charge du service économique et de l'observatoire des Côtes du Rhône. Pendant 15 ans, il a scruté le marché intérieur et l'exportation de Côte-Rôtie, Saint-Joseph, Cairanne, Gigondas, Lirac, Ventoux, Luberon et Costières de Nîmes.

En 2010, il quitte le Vaucluse et s'occupe de l'interprofession des vignerons, mais cette fois dans le Languedoc-Roussillon. À ce titre, pendant des années, il quadrille le vignoble, rencontre des milliers de producteurs et visite une à une les 350 caves du terroir. Il participe à la valorisation de ces vins, à leur montée en gamme et continue d'enrichir son carnet d'adresses.

Arrive le Covid-19 et le confinement, la fermeture des caves, des restaurants, des bars. Jérôme Villaret réfléchit à donner une nouvelle tournure à sa vie professionnelle déjà riche de rencontres, connaissances et amitiés de vignerons. Il découvre le label 'Vignobles & Découvertes' créé par Atout France qui recommande des produits œnotouristiques qui facilitent la vie de clients qui veulent bénéficier de prestations fiables et de qualité au milieu des vignes.

C'est à ce moment qu'il crée Les Pépites du Sud, une agence de tour opérateur. « L'important est de proposer un séjour clés en main, sans que le client se complique la vie. On lui propose un package global selon ses souhaits, son budget, la saison, il n'a qu'à se laisser guider, faire confiance. Et je rémunère le vigneron qui donne de son temps pour faire visiter son domaine, sa cave, qui ouvre des bouteilles et qui ne sait pas si les visiteurs vont acheter des cartons avant de partir. »

Jérôme Villaret poursuit : « Nous rayonnons dans un territoire assez large, du Pic Saint-Loup au Luberon, de Tain l'Hermitage à Uzès, de Châteauneuf-du-Pape au Ventoux. » Et son activité progresse depuis 4 ans. « Le bouche-à-oreille, bien sûr, mais aussi les salons auxquels je participe pour rencontrer des tour-opérateurs internationaux qui étoffent mes réservations. Au début, j'avais surtout des clients français, maintenant j'ai aussi des œnotouristes en provenance des USA, du Canada, du Danemark, des Pays-Bas. Pour 2025, je vais essayer de faire venir des Japonais et des Coréens du Sud. J'ai déjà des commandes de Canadiens pour 15 jours en mai, des croisiéristes qui vont débarquer à Marseille et qui veulent passer du temps à Châteauneuf-du-Pape, à la découverte de ses 13 cépages. Certains m'ont demandé un circuit en quad en Camargue. »

Ecrit par le 9 février 2026



Ecrit par le 9 février 2026



©Les Pépites du Sud

À l'approche de Noël, existent aussi des chèques-cadeaux. « À partir de 50€ pour un après-midi dans les vignes, pour un anniversaire, un week-end. Un jour, des amateurs m'ont demandé une dégustation verticale de millésimes qui a coûté 1000€, ils étaient d'accord sur le devis et ravis de la dégustation. Pareil pour la cuvée 'La Mouline' de chez Guigal, une parcelle iconique de Côte-Rôtie à 350€ la bouteille. »

Ces séjours œnotouristiques couronnés par les 'THA' (Travels & Hospitality Awards) proposent à tous les prix, des expériences sur le terrain au cœur des terroirs, des dégustations et des rencontres avec des vignerons passionnés.

Ecrit par le 9 février 2026



Jérôme Villaret, fondateur des Pépites du Sud. ©Jérôme Villaret

Contact : jerome.villaret@lespepitesdusud.wine

Ecrit par le 9 février 2026

Le Palais des Papes accueille des tours opérateurs du monde entier avec le Comité Régional du Tourisme PACA



C'est François de Canson, maire de La Londe-les-Maures (83) et président du [Comité régional de Tourisme](#) (CRT) qui en parle le mieux : « Chez nous, le tourisme est la 1ère industrie régionale. C'est une manne économique avec 13% du PIB et 21 milliards€ de chiffre d'affaires. En plus du climat et des paysages, entre mer et montagne, nous avons 2 aéroports internationaux Marseille et Nice, le TGV et les touristes ont le choix entre la Fondation Aimé Maeght à Saint-Paul-de-Vence, Saint-Tropez, les Iles d'Or et Porquerolles dans le Var, Marseille, son MUCEM et sa Grotte Cosquer, et Avignon, son Pont Saint-Bénézet, son Palais des Papes et son festival. »

Ecrit par le 9 février 2026

Ce mardi 10 décembre, il y a une centaine de tour opérateurs installés au cœur du Palais des Papes, venus d'Argentine, du Brésil, de Chine, d'Afrique du Sud, de Malaisie, d'Australie, d'Amérique du Nord, mais aussi du Royaume Uni, de Suède, du Kazakhstan, d'Israël, du Portugal, de Slovaquie, d'Italie, d'Espagne ou de Belgique. « En tout, en amont, nous avons calé 2 000 rendez-vous et rencontres avec nos agents des offices de tourisme pour booster notre attractivité et la venue de touristes chez nous, ajoute François de Canson. Et nous devons conquérir encore plus de visiteurs étrangers, dont les vacances scolaires sont décalées des nôtres, pour étaler la saison touristique sur toute l'année. »

Avignon se félicite d'accueillir ce 'Travel Meet 2024' par la voix de [Marc Simelière](#), conseiller municipal de Cécile Helle. « Nous travaillons main dans la main avec le CRT. Depuis le Covid, nous avons enregistré une progression certaine de la fréquentation, 740 000 touristes, avec les Américains en tête et les Chinois qui reviennent. Ici il y a un pic en juillet pendant les festivals In et Off, mais on ne peut pas parler de surtourisme. 50% de notre clientèle vient de l'étranger. Les 3 piliers de notre stratégie touristique définie par Madame la Maire reposent sur l'accueil et l'hospitalité, puis sur le développement durable et enfin sur l'insolite. Nous devons chasser en meute, en synergie, tous ensemble. »



François de Canson (président du CRT PACA) et Marc Simelière (conseiller municipal d'Avignon).

©Andrée Brunetti / L'Echo du Mardi

Dans le Vaucluse, entre le 1er janvier et le 31 août, on a enregistré 16,4 millions de nuitées, soit une fréquentation touristique de +4% par rapport à 2023. Et 42% de ces visiteurs viennent de l'étranger. « Dans la Région Sud, même chiffre en hausse, +6% pour le 1er semestre 2024, +5% pour la clientèle étrangère et 4% pour les Français, précise François de Canson. Ce devrait être une année record avec les retombées des Jeux Olympiques et Paralympiques, notamment l'arrivée de la Flamme dans le Vieux-Port et les épreuves de voile au large de La Corniche (+2M€), des matches de la Coupe du Monde de Rugby au Stade Vélodrome (+4M€) et l'arrivée historique du Tour de France à Nice. »

Avignon n'a pas démerité non plus avec les colosses uruguayens qui y avaient installé leur camp d'entraînement de base pendant la Coupe du Monde de rugby. Le passage de la Flamme le 19 juin et le concert de Bob Sinclar sur les Allées de l'Oulle. L'année prochaine, une étape du Tour de France arrivera au Ventoux le 22 juillet et repartira de Bollène le lendemain. « En 2025, Avignon fêtera les 25 ans de l'An 2000, quand elle était Capitale Européenne de la Culture », précise Marc Simelière. Avec pour titre 'Avignon, Terre de Culture 2025', une année qui débutera le 11 janvier par l'inauguration de la Bibliothèque rénovée Renaud-Barrault sur la Rocade. « Tout au long de l'année, Avignon aura à cœur d'être une ville d'exception pour toutes et tous », comme le souhaite Cécile Helle avec au sein de son comité stratégique, l'ancienne Ministre de la Culture [Françoise Nyssen](#), Christine Blachère (de [Blachère Illumination](#)), Greg Germain, ancien président du Festival Off, Tiago Rodrigues, actuel président du In, Laure Adler, journaliste et auteur et [Hortense Archambault](#) qui a co-dirigé le Festival d'Avignon avec Vincent Baudriller entre 2004 & 2013.

« Le but n'est pas de faire plus mais mieux et surtout de développer le tourisme en régulant les flux, sans opposer l'économie à l'écologie, conclut François de Canson. Avec le président Renaud Muselier, nous

Ecrit par le 9 février 2026

avons une COP d'avance. Nous allons bientôt accueillir les Jeux Olympiques d'Hiver. Si vous avez aimé Paris 2024, vous allez adorer Les Alpes 2030 avec nos centaines d'établissements hôteliers labellisés 'Clé verte', qui conjuguent accueil de qualité, économie d'énergie et respect de l'environnement dans des paysages que le monde entier nous envie. »



©Avignon Tourisme

Isle sur la Sorgue Tourisme dévoile ses ambitions pour l'avenir

Ecrit par le 9 février 2026



Il y a trois ans, l'office de tourisme intercommunal (OTI) [Isle sur la Sorgue Tourisme](#) a pris un nouveau virage, celui de proposer un tourisme quatre saisons sur son territoire, notamment pour la commune de L'Isle-sur-la-Sorgue. Un pari audacieux qui aujourd'hui porte ses fruits et qui amène les équipes de l'OTI à voir plus loin, surtout pour ses habitants et pour les socio-professionnels.

En 2021, alors que la crise sanitaire du Covid-19 sévit depuis un an, les acteurs du tourisme réfléchissent à l'avenir de ce dernier en France. L'OTI Isle sur la Sorgue Tourisme, lui, souhaite proposer une nouvelle forme de tourisme, qui permettrait de faire face à une potentielle nouvelle crise à l'avenir. « On n'oublie pas que ce qui est arrivé en 2020 et 2021 peut arriver en 2026 et 2027, ou plus tard, sous une autre forme », affirme [Eric Bruxelle](#), président d'Isle sur la Sorgue Tourisme. En parallèle, cette nouvelle forme de tourisme vient répondre aux problématiques liées au climat, en étalant la venue des touristes sur toute l'année pour éviter les pics de fréquentation.

Ecrit par le 9 février 2026

« En 2020, il n'y a eu aucun événement à l'Isle-sur-la-Sorgue, et pourtant n'y a pas eu de baisse de fréquentation, constate Eric Bruxelle. Les touristes viennent, quoi qu'il arrive. Donc ça, on ne peut pas l'empêcher. » Ainsi, l'OTI s'est lancé dans une communication en dehors de la période estivale pour créer un tourisme quatre saisons. Une stratégie qui fonctionne aujourd'hui, notamment grâce aux hôtels, restaurants et commerces qui restent ouverts toute l'année.

Les locaux, sauveurs du tourisme pendant le Covid-19

Lorsque la crise du Covid-19 s'est abattue sur la France et le monde, ce sont les locaux qui ont sauvé les saisons touristiques de 2020 et 2021. « Quand on parle des locaux, on comprend un périmètre assez large, donc on compte les Vauclusiens, mais aussi les Français et plus largement les Européens », explique le président de l'OTI.

« Les habitants sont les premiers touristes du territoire. »

Eric Bruxelle

Ainsi, les équipes d'Isle sur la Sorgue Tourisme se préparent à l'éventualité d'une nouvelle crise, qu'elle soit sanitaire ou non, et priorise un tourisme local. C'est donc sur les habitants du territoire que l'OTI souhaite se concentrer dans les prochaines années.

Voyagez chez vous

Pour l'instant, toutes les communes que couvre l'OTI ne sont pas concernées par ce tourisme quatre saisons. C'est notamment le cas de Fontaine-de-Vaucluse qui attire encore beaucoup pendant la saison estivale mais très peu en dehors. « Les restaurants sont fermés l'hiver, seul les hôtels et le restaurant La Colonne, sont ouverts toute l'année, justifie Eric Bruxelle. Les restaurateurs ne peuvent pas ouvrir toute l'année pour l'instant, ils en souffriraient. » De plus, l'accès à l'exsurgence est fermé depuis mars dernier et jusqu'à nouvel ordre pour des raisons de sécurité, ce qui rend la tâche encore plus difficile pour l'OTI. « Il va falloir faire évoluer l'attente qu'il y a sur Fontaine-de-Vaucluse parce que la promesse, c'est l'exsurgence, ajoute-t-il. Donc il y a une réflexion qui est engagée à court et moyen termes pour voir comment détourner le flux de visiteurs d'une manière ou d'une autre. »

[Fontaine-de-Vaucluse : l'accès au gouffre est interdit](#)

Raison de plus pour l'OTI de se tourner vers ses habitants, afin d'en faire les premiers touristes du

Ecrit par le 9 février 2026

territoire et que les différentes communes continuent à vivre, et à termes, puissent vivre toute l'année comme c'est le cas pour L'Isle-sur-la-Sorgue. « On travaille sur une communication intitulée 'Voyagez chez vous' qui est tournée vers les habitants pour montrer tout le travail qui est fait à l'année par l'OTI et pour leur expliquer qu'on n'est pas antinomiques, c'est-à-dire qu'on peut faire du tourisme chez soi », explique [Lucie Laquet](#), responsable Communication, Marketing et Événements d'Isle sur la Sorgue Tourisme.

Aller à la rencontre des autres pour promouvoir le territoire

Si Isle sur la Sorgue Tourisme ne mise pas sur les touristes venant de l'autre bout de la planète comme peuvent le faire d'autres offices de tourisme qui n'ont pas les mêmes problématiques et les mêmes attentes, ses équipes se déplacent en Vaucluse, dans la Région, mais aussi en France pour faire la promotion du territoire. « On va dans des salons, on participe à des opérations locales ou un peu plus lointaines, déclare Eric Bruxelle. C'est notre façon à nous d'externaliser, d'aller à la rencontre des personnes. »

Et cette stratégie, qui va de pair avec celle du tourisme quatre saisons, s'avère efficace sur la commune de L'Isle-sur-la-Sorgue, et ce, dès la première année où elle a été mise en place pendant la crise du Covid-19. « On a des chiffres de fréquentation qui sont en hausse, avec +10% de fréquentation le premier semestre et l'été, affirme [Xavier Feuillant](#), directeur d'Isle sur la Sorgue Tourisme. Les tendances des dernières années se confirment avec des mois de septembre qui sont plus importants que juillet et un printemps qui explose, mais l'hiver aussi est assez impressionnant autour de Noël, février et mars, qui sont des périodes tout aussi importantes parce qu'on a une offre à l'année que ce soit en termes d'hébergement, mais également de restauration avec plus de 100 restaurants. »

Les socio-professionnels, autre priorité d'Isle sur la Sorgue Tourisme

Si l'OTI met un point d'honneur à mettre ses habitants au premier plan, les socio-professionnels du territoire, eux aussi, occupent une place importante dans la stratégie touristique d'Isle sur la Sorgue Tourisme et de ses ambitions. « Quand on parle de tourisme à l'année, ça ne se décrète pas, affirme Eric Bruxelle. S'il n'y a pas de restaurateurs, s'il n'y a pas d'hébergeurs qui jouent le jeu parce qu'ils n'y trouvent aucun intérêt, ça ne peut pas fonctionner, malgré toutes les injonctions et toutes les activités mises en place. » En plus des restaurants et hébergements, à L'Isle-sur-la-Sorgue, il y a aussi les antiquaires, les brocanteurs, les artisans d'art, mais aussi les commerçants qui permettent ce tourisme quatre saisons.

Les socio-professionnels représentent quelque 600 structures sur le territoire. L'OTI engage un véritable travail d'accompagnement pour leur permettre de s'épanouir dans cette stratégie de tourisme à l'année. « Notre travail consiste à leur faciliter la tâche, leur donner une meilleure visibilité, leur donner des outils dont ils ont besoin, notamment les petites structures qui n'ont pas forcément ces outils », ajoute le président de l'OTI.

Isle sur la Sorgue Tourisme, créateur de synergie

Ecrit par le 9 février 2026

Afin de pousser son accompagnement encore plus loin, l'OTI est en train de mettre en place un outil, une interface qui sera dédiée aux socio-professionnels. « C'est un outil unique en France, affirme Eric Bruxelle. C'est un outil d'accompagnement des socio-professionnels, à la fois en termes de communication et de promotion, mais aussi en termes de communication entre eux. »

Cet outil, qui est encore en préparation, devrait permettre aux socio-professionnels de mettre à jour leurs horaires, leurs tarifs, leurs nouveautés, et autres, plus facilement. Ils pourront également communiquer entre eux et créer du lien. « Par exemple, si un restaurateur souhaite faire une promotion pour Noël, qu'il a un fichier client intéressant, mais qu'il ne maîtrise pas la partie hébergement, et bien plutôt que d'appeler le seul copain qu'il connaisse dans l'hébergement, il peut lancer un appel sur cette interface pour demander : 'Est-ce que ça tente quelqu'un de proposer un package avec moi pour telle ou telle occasion ?'. » À travers cet outil, Isle sur la Sorgue Tourisme ne se place plus simplement comme un facilitateur pour les socio-professionnels du territoire, mais comme un provateur de talent et de synergie.

Isle sur la Sorgue Tourisme, un exemple pour les autres territoires

« On est le premier OTI à avoir entamé les démarches il y a trois ans pour un tourisme quatre saisons, notamment sur la ville de L'Isle-sur-la-Sorgue, et à être assez avancé sur les résultats », affirment Eric Bruxelle et Xavier Feuillant. Une stratégie plus que payante et qui fait même de l'œil à d'autres territoires qui viennent solliciter l'expertise des équipes d'Isle sur la Sorgue Tourisme et leur retour d'expérience.

« Notre responsabilité, c'est de prendre ce type de risque, de ne pas continuer sur les habitudes acquises au fil des années. »

Xavier Feuillant

Pour mettre en place une nouvelle stratégie touristique, il faut tout d'abord se demander ce qu'attendent les habitants du territoire. Puis, il faut mobiliser l'ensemble des acteurs touristiques afin de créer une offre qui se tourne vers les habitants du territoire. Chose qu'a fait Isle sur la Sorgue Tourisme il y a trois ans et qui porte ses fruits aujourd'hui. Les équipes de l'OTI pourraient se conforter dans ces résultats, mais Isle sur la Sorgue Tourisme voit plus loin et affiche déjà de nouvelles ambitions pour les années à venir.