



Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info

EDITO

Le BOOM du marché de la seconde main

L'année 2021 fut celle de tous les records pour le marché de la seconde main avec une progression des achats de 140% comparé à 2019. Un marché porté par l'essor de plateformes telles que Vinted, Leboncoin. Même les grandes enseignes s'y mettent y voyant un intérêt financier indéniable.

Volonté de consommer plus responsable ou plus éco-responsable, budget plus serré, le marché de la seconde main ne s'est jamais aussi bien porté. L'année 2021 a d'ailleurs été une année record pour ce marché avec une augmentation des achats de prêt-à-porter d'occasion de 51% (selon l'Observatoire Natixis Payments). Selon les spécialistes, le secteur de la revente devrait connaître une croissance 11 fois plus rapide d'ici 2025 que le secteur de vente d'articles neufs.

En France, ce marché de l'occasion pèse 7,4 milliards d'euros (2020), dont 1 milliard rien que pour le textile. D'abord réservée aux échanges entre particuliers pour arrondir leur fin de mois, l'occasion est devenue une véritable tendance. Signe de cette révolution du mode de consommation : l'explosion des plateformes de revente. Vinted, pour parler d'elle, est devenue le deuxième site de e-commerce préféré des Français selon Foxintelligence. Avec près de 16 millions d'utilisateurs en France et l'Hexagone est devenu le premier marché de l'entreprise. Les marques et plateformes plus traditionnelles ont compris l'impérieuse nécessité de se lancer sur ce marché : La Redoute avec sa plateforme «La Reboucle» et le géant allemand Zalando qui a ajouté une catégorie vêtements d'occasion. Cdiscount a lancé Cdiscount Occasion qui permet à ses clients d'acheter et de revendre des produits d'occasion, comme les jouets, les vêtements, les produits high-tech, les articles de bricolage ou encore des jeux vidéo. Les géants de la distribution comme Leclerc, Carrefour, Darty et Auchan ont ouvert des «corners» de seconde main. D'autres plateformes C to C sont apparues et se sont implantées dans les secteurs comme l'habillement, l'électroménager, l'automobile ou encore le mobilier.

86% des Français sont motivés par des économies réalisées par l'achat des articles d'occasion, puis par des considérations environnementales et une consommation plus respectueuse de la planète. Aujourd'hui, les consommateurs considèrent les articles d'occasion de qualité égale, voire supérieure aux produits neufs. Le rejet du modèle de l'hyper consommation a fait émerger ces modèles alternatifs, plus économiques et socialement plus responsables et de manière pérenne.

Pierre Alain

Dossier : Le seconde main à la côte

C'est leur façon à elles d'apporter leur pierre à l'édifice de la conservation de notre planète. À travers notre dossier consacré à la seconde main, découvrez cinq chefs d'entreprise qui ont fait le choix de donner une seconde vie à des vêtements sélectionnés avec soin.

La Boutique Myrtille de Silvia Della Contrada, précurseur de la seconde main à Mulhouse depuis 1994

Le prêt-à-porter de seconde main est son cheval de bataille depuis près de 30 ans maintenant. Passionnée de mode, Silvia Della Contrada a été précurseur dans le domaine. Elle a ouvert les portes de sa Boutique Myrtille en 1994, à Mulhouse.

Elle n'avait que 20 ans lorsqu'elle a fait le choix de se lancer dans la boutique de prêt-à-porter féminin de seconde main. « J'ai travaillé dans le vêtement neuf mais on pense en collection, ce qui rend le métier linéaire. D'ailleurs, quand vous voyez les défilés Chanel, Gauthier, c'est beau, prestigieux, mais vous ne verrez jamais une femme s'habiller ainsi dans la vie de tous les jours. Une femme, c'est une identité et la seconde main offre une palette de possibilités si large, qu'elle permet à chacune de se révéler. Comparé au neuf, la seconde main ne connaît pas de routine. »

« À l'époque, j'étais une révolutionnaire, aujourd'hui, je suis un dinosaure »

En 1994, conquérir une clientèle avec de la seconde main est un véritable défi. Lorsqu'elle ouvre les portes de sa boutique, tout était à faire. Le dictat de la mode était alors bien ancré dans les mœurs et l'uniformité était de règle. « À l'époque, j'étais une révolutionnaire, aujourd'hui, je suis un dinosaure, lâche-t-elle avec humour. La seconde main a toujours existé, dans la noblesse en Angleterre, notamment. Au décès d'une personne, la famille se partageait les vêtements, parce qu'on avait conscience de leur valeur. C'était naturel. » Silvia a dû mener un important travail d'éducation, auprès de sa clientèle. « Ce qui est mettable n'est pas forcément vendable. Certaines personnes ont encore du mal à le comprendre. Le pire c'est la fourrure. Chez nous, elle ne part pas. Il en va de même avec des chaussures usées et marquées par le pied. La seconde main, ce n'est pas l'appât du gain, le cash. Nous n'avons pas de panier moyen, par exemple. »

« Une chasse au trésor »

La seconde main, c'est un état d'esprit, celui d'offrir une seconde vie, de remettre en mouvement un vêtement resté jusque-là enfermé dans une armoire. Un vêtement qui pourra sublimer et faire plaisir à une autre femme. Pousser les portes de la Boutique Myrtille, c'est entrer dans une bulle dans laquelle le temps s'arrête. « C'est une chasse au trésor, sourit Silvia. Et il ne faut jamais reporter un coup de coeur au lendemain. » Bud-

gétairement parlant aussi, la seconde main permet de s'offrir de belles pièces. « J'ai d'ailleurs une dame qui s'arrête chaque jour sur le chemin du travail. Elle a commencé à renouveler sa garde robe à prix doux, en s'offrant des pièces de marque comme du Gucci ou encore du Hermès. Un jour, elle est entrée en me racontant que ses collègues masculins la boudait, pensant qu'elle avait eu une promotion... Pour le même budget, le même train de vie, elle était parvenue à s'offrir de pièces qui n'étaient pas à sa portée en neuf. Elle a ensuite donné le tuyau à ses collègues. »

Le rendez-vous des bonnes nouvelles

Les anecdotes ne manquent d'ailleurs pas. La Boutique Myrtille soufflera bientôt sa 30^{ème} bougie et sa gérante, Silvia, en a vu passer, des générations. « Nous en sommes à la troisième », sourit-elle. La seconde main s'est depuis démocratisée. « Avant, cela se faisait en toute discrétion, on n'osait pas en parler. Aujourd'hui, certaines de mes clientes entrent pour faire des cadeaux à leurs belles filles qui ne jurent que par la seconde main. » La Boutique Myrtille est aussi devenue le rendez-vous des bonnes nouvelles, celui des annonces de naissances, des réussites d'examens... « Une cliente revient entre Noël et Nouvel An avec sa fille - partie faire des études ailleurs - pour quelques heures de shopping chez moi. C'était un magnifique moment de complicité. »

Une nouvelle vitrine chaque semaine

Piquée de mode, la commerçante a misé sur l'éclectisme et s'attaque à la qualité des vêtements qu'elle installe en rayon. Tous les sept jours, Boutique Myrtille affiche une nouvelle vitrine. « Ce qui me booste au quotidien, c'est de mettre des paillettes dans les yeux de mes clientes. Je savoure tout particulièrement lorsqu'une cliente revient chez moi et porte un vêtement acheté chez Myrtille. » La seconde main n'est cependant pas de tout repos. Les dépôts se font sur rendez-vous. Chaque article est soigneusement sélectionné. Dans cette bulle, il faut prendre le temps, d'où l'amplitude horaire proposée. Boutique

Myrtille est ouverte six jours sur sept avec deux jours coupés en deux en accord avec ses clientes. Silvia a également créé les premières soldes de la seconde main. Et chaque fin de solde est un moment très particulier. Silvia vérifie chaque dossier, le ferme et remet le tout dans des sacs recyclés pour les remettre à ses déposantes. « Je nettoie tout et on repart de zéro avec cette excitation de ne pas savoir ce qui nous attend. »

Des tenues pour les grands événements

Le bonheur sera à nouveau à son comble lorsque l'événementiel reprendra durablement. Silvia pourra alors à nouveau relever de nouveaux défis, comme trouver une pièce pour un anniversaire à thème, répondre au besoin d'une cliente en passe de se marier... « Les mariages sont des moments magiques pour moi aussi. Des mamans de mariées viennent me voir, en recherche de conseil pour dégouter la tenue qui les rendra belles. De mon côté, j'ai besoin de connaître la couleur de la robe de la mariée. Il faut penser aux photos ! » Au fil des années, Silvia Della Contrada a su conquérir le coeur et la confiance d'une clientèle fidèle.

Emilie Jafrate

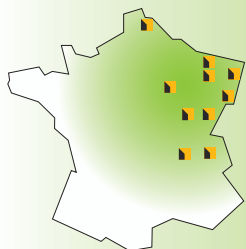
Boutique Myrtille
8, rue Poincaré, Mulhouse
03 89 56 43 76
depot-vente-myrtille.fr
f Boutique Myrtille



Silvia Della Contrada est précurseur de la seconde main à Mulhouse. Depuis 1994, elle offre une deuxième vie à des trésors vestimentaires longtemps oubliés au fond d'une armoire.

LCR
LES CONSTRUCTEURS REUNIS

LCR MULHOUSE 03 89 42 89 74



PROMOTEUR - CONSTRUCTEUR - CONTRACTANT GÉNÉRAL
La construction clé en main en immobilier d'entreprises

Plateformes logistiques / Transport / Messagerie, Immeubles tertiaires, Villages d'entreprises, Sites industriels (yc agro-alimentaire), Locaux d'activités, Pôles médicaux, Hôtels & réhabilitations...

Pour tous vos projets de 300 à 50 000 m²

Retrouvez nous aussi : à Strasbourg (Siège ayant déménagé au 7 rue de Lisbonne à Schiltigheim), Lille, Metz, Nancy, Troyes, Dijon, Besançon, Lyon & Annecy



Valérie Kuhn, de cliente, à gérante du Dressing d'Isa à Sierentz

Il y a quatre ans, Valérie Kuhn décide de changer de vie. Cette ancienne commerciale dans les assurances saisit l'opportunité de reprendre les manettes du Dressing d'Isa. Une boutique de prêt-à-porter de seconde main, installée à Sierentz.

Valérie Kuhn franchit le pas le 1^{er} janvier 2018... Des assurances et de la banque, la voilà aux commandes d'une boutique de prêt-à-porter de seconde main au coeur de Sierentz. Une adresse qu'elle connaissait bien pour en avoir été la cliente pendant plus de 20 ans. « Un jour, l'ancienne propriétaire, Isabelle, m'informe qu'elle vendait le fond de commerce. C'est arrivé alors que j'avais besoin de changement. Cela a commencé à cogiter dans ma tête. Mon mari a regardé les chiffres, trois semaines plus tard, je signalais l'acte de vente. J'ai démissionné de mon ancien boulot et je suis partie sans filet dans cette nouvelle aventure. Je ne voulais pas laisser passer l'opportunité. »

« Apporter ma pierre à l'édifice »

Une suite professionnelle logique pour Valérie Kuhn qui a fait de la seconde main un véritable mode de vie. « J'ai toujours fait attention à ma façon de consommer. Ce qui me séduit dans la seconde main, c'est le côté écologique. Avec cette boutique, j'ai l'impression d'apporter ma pierre à l'édifice face à toute cette consommation de vêtements démesurée que l'on retrouve dans nos sociétés. » À la reprise, Valérie Kuhn a apporté un véritable coup de frais au Dressing d'Isa, à commencer par sa décoration, réalisée, là aussi, à partir d'objets de récupération. « Ce rocking chair a bien failli partir à la benne, mes claustras sont confectionnées à partir des anciens volets de ma belle sœur, ces branches sont celles de mes boulots que j'ai fixé dans un socle en ciment... j'adore la décoration et elle m'a permis d'apporter ma petite touche au lieu », glisse la gérante. Une décoration qu'elle soigne d'ailleurs dans ses deux grandes vitrines.

Pour les enfants, les hommes et les femmes

Une boutique de 200m², spacieuse et chaleureuse, dans laquelle le client se sent bien. Le truc en plus

de Valérie, c'est d'offrir un instant convivial à l'ensemble de la famille. Elle propose des vêtements pour enfants, hommes et femmes. « Bien sûr, mon rayon homme est plus petit. Ils font moins de shopping que les femmes, sourit la gérante. J'ai en revanche une maman de cinq enfants qui habille tout le monde chez moi. Ils ont vécu en Angleterre, ce qui leur a permis de se familiariser avec les Charity Shop. Et c'est toujours un chouette moment de voir ce mélange de générations. »

Jusqu'à 300 nouveaux articles par jour

À l'écoute de ses clientes, Valérie Kuhn s'attache à proposer des pièces tendances pour toutes les bourses, tous les âges et toutes les morphologies. Elle peut accueillir quatre à six dépôts quotidiens, sur rendez-vous. « Je reçois des fois jusqu'à 300 articles par jour, souligne la gérante. Chaque dépôt est une découverte. » La règle, ici, c'est de se

laisser surprendre, avec une rotation de vêtements tous les deux mois. « On peut trouver une pépite ou faire chou blanc. Le but est de venir de façon régulière », explique Valérie Kuhn. Commerçante de proximité, installée au coeur de Sierentz, la gérante a tissé des liens particuliers avec ses clientes. « Je connais les goûts de mes clientes régulières, elles ne sont pas du tout pareilles et c'est bien cela qui est plaisant. La seconde main nous permet en plus de sortir des standards de la mode. » Chacune est chouchoutée, la plupart appelée par son prénom.

Une présence sur la Toile

Avec le Covid, Valérie Kuhn a dû se réinventer. Et c'est par la mise en ligne d'un site et sur les réseaux sociaux qu'elle a su rebondir. « Je me suis même mise à faire des lives pour présenter des tenues », se souvient-elle. Le click and collect réalisé pendant les confinements successifs lui ont permis de main-

tenir le contact et le lien. « À un moment donné, je me suis posée la question de garder ou non la boutique. Mais mes clients m'ont témoigné tant de soutien! J'ai été vraiment très touché par la réaction des gens. » L'aventure sur la Toile se poursuit mais Valérie Kuhn a laissé le bébé à une alternante en marketing. Des projets, la gérante en a pleins, mais elle attend que la situation sanitaire passe enfin. Son dernier événement date d'octobre 2020. Valérie Kuhn avait alors ouvert ses portes pour une soirée Dress In Music, un concept bien à elle, qu'elle ne demande qu'à réitérer.

Emilie Jafrate

Le Dressing d'Isa

15 rue du Maréchal Foch, Sierentz

03 89 81 30 54

dressing-isa.com

Le Dressing d'Isa



De cliente à gérante, il n'y a qu'un pas... C'est en tout cas celui qu'a fait Valérie Kuhn le 1^{er} janvier 2018, lorsqu'elle a repris les rennes du Dressing d'Isa à Sierentz.

Les préjugés de la seconde main tombent avec Le Showroom d'Anne So, installé au coeur de Thann

Secrétaire de métier, Anne-Sophie Navarro cultive depuis toujours, sa passion pour la seconde main. Une passion qu'elle a concrétisée à travers son Showroom, une boutique installée au coeur de Thann.

Elles n'a du dépôt-vente que le fonctionnement. La plupart de ses clientes s'y trompent d'ailleurs... En poussant les portes du Showroom d'Anne-So la première fois, la plupart d'entre elles pensent en effet entrer dans une boutique de vêtements neufs. Il faut dire que tous les ingrédients sont réunis pour une ambiance cocooning. Un univers chaleureux, dans lequel on se sent bien. « La présentation est primordiale, souligne d'ailleurs Anne-Sophie Navarro. Ma boutique remplit tous les codes d'une boutique traditionnelle de centre-ville. Ici, aucune pièce ne se ressemble, j'ai donc choisi de les classer par couleur. »

Plus respectueux pour la planète

Anne-Sophie Navarro propose une autre façon de consommer. « Il faut prendre le temps de venir flâner, de venir régulièrement jeter un œil, se montrer patiente aussi. Chaque article est unique, je n'ai pas de stock de taille, par exemple. » Ouverte depuis avril 2021 seulement, la jeune femme a déjà su conquérir le coeur de clientes rapidement devenues fidèles. Une clientèle intergénérationnelle, de 19 à 70 ans, qui n'hésite pas à venir depuis Bâle. « Je suis parvenue à gagner des femmes qui n'avaient pas encore franchi le pas de la seconde main. Le dépôt-vente souffre encore de nombreux préjugés, surtout auprès des anciennes générations. Chez les jeunes, cela s'est démocratisé grâce à Vinted, notamment. Et puis cela permet de donner une seconde vie aussi à ces vêtements. » Une consommation plus respectueuse aussi pour la planète. « Lorsqu'on commande en ligne, il ne faut pas oublier le coût en termes d'empreinte carbone engendré par le transport de nos colis qui viennent souvent de loin, mais aussi de toutes les mauvaises surprises sur lesquelles il nous arrive de tomber... »

L'attrait du prix

Pour faire oublier les aprioris de la seconde main, la jeune femme met les bouchées doubles sur la sélection et la présentation de chacune de ses pièces. « J'ai des arrivages quasi quotidiens, souligne-t-elle. Je ne m'attache pas à une marque en particulier, je fonctionne vraiment au coup de cœur. Je suis en recherche constante de nouvelles pièces. Je propose aussi bien des basiques que de beaux imprimés, sans oublier des vêtements de soirée. » Des vêtements en parfait état, dont la plupart n'ont jamais été portés, étiquette à l'appui. « Beaucoup d'achats sont compulsifs, ou alors ce sont des vêtements qui n'allaient pas et que l'on n'a jamais renvoyés... Ou des vêtements qui ne vont plus suite aux différents confinements, aussi. Les dames qui viennent me déposer des vêtements sont également acheteuses. » La seconde main dispose d'un atout indéniable : le prix. « Mes clientes peuvent ainsi s'offrir des pièces de marque à moindre coût, pour lesquelles elles n'auraient jamais pris le prix d'origine. » Côté mode aussi, ces vêtements permettent de se faire plaisir si celle du moment ne convient pas, grâce aux anciennes collections qui dormaient jusque-là dans des armoires. Un moyen aussi de découvrir de nouvelles marques.

« Chaque jour est une surprise avec de belles pépites à découvrir »

Et comme dans n'importe quelle boutique de prêt-à-porter, Anne-Sophie Navarro conseille chacune de ses clientes. « J'aime décaler les styles, donner une touche moderne en mariant un jean avec du cuir, par exemple, ou encore des baskets avec une robe habillée. » Anne-Sophie Navarro a toujours consommé des vêtements de seconde main. « Je chiais des pièces que je revendais à ma famille,

se souvient-elle. J'ai élargi mon cercle en les vendant via Facebook. Et puis mon mari m'a encouragée à aller plus loin encore suite à de nombreux articles parus dans la presse et qui estiment qu'en 2023, la seconde main dépasserait le neuf. » Le

1^{er} avril 2021, Anne-Sophie s'installe en boutique éphémère au centre de Thann. Une boutique qui est tout naturellement devenue permanente. « Je suis dépendante de ce que l'on me dépose mais chaque jour est une surprise avec de belles pépites à découvrir. » Des pépites que la gérante se plaît également à partager quotidiennement sur les réseaux sociaux.

Emilie Jafrate

Le Showroom d'Anne So

49 rue de la 1^{ère} Armée, Thann

07 85 86 58 50

Le Showroom d'Anne So



Au coeur de son showroom installé à Thann, Anne-Sophie Navarro propose une autre façon de consommer le prêt-à-porter.

Intempor'Elles, à Landser : la boutique de **Cathy Bolli**, dénicheuse de coups de coeur

Intempor'Elles est le secret du bonheur de Cathy Bolli. Un secret qu'elle a découvert en 2008, lorsqu'elle a ouvert les portes de sa boutique de seconde main à Landser. Quatorze ans déjà à dénicher des trésors pour sublimer ses clientes mais aussi partager leurs joies et leurs pleurs. Une boutique qui fait du bien au corps, à l'âme et à la planète.

Malgré ses trois arrivages quotidiens, le planning de rendez-vous de Cathy Bolli est complet un mois minimum à l'avance. Des vêtements triés, sélectionnés et scrupuleusement contrôlés. 50 à 80 pièces intègrent ainsi chaque jour les portants des lieux pour six semaines. «L'avantage de la boutique par rapport aux sites de revente que l'on connaît est de pouvoir essayer, tester, toucher le vêtement», sourit la gérante. Ici, le vêtement suit la tendance actuelle et la saison. «J'accepte toutes les marques sauf les entrées de gamme. Je fonctionne en "just in time". Les manches longues et fines, c'est pour février, les 3/4 arrivent en mars et les courtes à partir d'avril.»

Par conviction

Des volants d'auto-école, Cathy Bolli se lance dans l'aventure de la seconde main en 2008. «Cela me titillait depuis longtemps, se souvient-elle en souriant. Lorsque l'opportunité s'est présentée, j'ai foncé tête baissée, sans aucune étude de marché. Enfin si, je l'ai faite en me baladant dans un marché aux puces, carnet à la main pour demander aux gens présents si une boutique de prêt-à-porter de seconde main les intéresserait.» Le vêtement d'occasion a toujours fait partie de sa vie, non pas par manque de moyens, mais par souci écologique.

Des tailles gourmandes

Ses déposantes n'hésitent pas à parcourir des kilomètres depuis Strasbourg. Son plus, ce sont

les tailles gourmandes - 46 et plus - très prisées, mais qui restent difficiles à trouver. «Certaines financent leur nouvelle garde-robe par le fruit de leurs dépôts», sourit la gérante. Des anecdotes, Cathy Bolli en a à la pelle. «J'ai une cliente qui vient tous les jours, de peur de louper quelque chose, même si elle n'a besoin de rien. Une chose est sûre, il ne faut pas avoir une idée précise en tête, lorsqu'on rentre chez Intempor'Elles. Il faut juste se poser deux questions : est-ce que j'en ai besoin ? Est-ce que j'en ai envie ?» Si la première peut être négative, la seconde, en général, fait mouche. Les trentenaires constituent son cœur de clientèle, mais Cathy Bolli accueille également des femmes plus âgées qui poussent les portes de sa boutique pour se moderniser.

Un endroit de partage, de convivialité et d'événements

La gérante s'est formée en conseil en image et colorimétrie. Bien plus qu'une boutique de prêt-à-porter de seconde main, la gérante a voulu faire de ce lieu un endroit de partage et de convivialité. «On m'a même demandé si je prenais la carte vitale ou si j'étais remboursée par la sécu au même titre que les anti-dépresseurs», s'amuse-t-elle. C'est dans cet état d'esprit que la gérante organise régulièrement des événements pour ses clientes. Elle dispose ainsi de deux grands défilés de mode à son actif, sans oublier ses nocturnes, des remakes de la célèbre émission 'Les Reines



Intempor'Elles, le secret du bonheur de Cathy Bolli, à Landser.

du Shopping", ou encore des anti Black Friday en reversant un pourcentage à une association. Fin 2020, elle a envoyé un arbre à souhait maison, en Islande. Tous les vœux de ses clientes sont ainsi stockés dans la tour "Imagine Peace", un site créé par Yoko Ono en mémoire de John Lennon.

Une activiste de l'occasion

Cathy Bolli a su dépoussiérer l'image de la seconde main tout en devenant une véritable actrice du boom écologique. Elle participe activement à l'engouement de l'occasion «qui sera la mode de demain !» Un arbre à bijoux partagé est d'ailleurs mis gracieusement à disposition de ses clientes. Des clientes qui assument aujourd'hui leur attrait pour l'occasion. «Il y a quatorze ans, elles achetaient, mais elles ne le disaient pas. Aujourd'hui,

certaines ne se privent pas pour narguer les copines !» Le charme de ces objets de seconde main, c'est aussi leur histoire. «Une dame a craqué sur une bague d'occasion. Elle est revenue me dire qu'elle ne savait pas pourquoi, mais elle sentait un attachement particulier à ce bijou. Après avoir creusé, on a appris que cette bague venait de Saint-Petersbourg. Le papa de l'acheteuse était mort sur le parvis de cette ville...» Et ces histoires-là, seul l'occasion peut les révéler.

Emilie Jafrate

Intempor'Elles
43, rue Acklin, Landser
03 89 37 18 05
intemporelles.fr
f Intempor'Elles Dépôt-Vente

WORKING-SPIRIT.FR

ALLUMEZ
LE FEU !

Pour montrer de quel bois vous êtes fait.

Chez Working Spirit, nous faisons en sorte de bien vous connaître. Vos compétences sont importantes. Mais ce qui nous importe c'est vous, ce qui vous anime, ce qui vous fait vibrer, vous donne la banane pour aller travailler. Parce qu'un salarié qui se sent bien rend son entreprise encore meilleure. Alors nous vous donnons toutes les cartes en mains pour que vous vous sentiez bien ! **C'EST ÇA L'ESPRIT WORKING SPIRIT.**

Ça donne envie d'avoir envie !

WS

Working Spirit

L'AGENCE D'INTÉRIM QUI PREND SOIN DE VOUS !

INTÉRIM & RECRUTEMENT • MULHOUSE • BELFORT • HÉSINGUE

GROUPE COFIMÉ

L'ACCOMPAGNEMENT DURABLE

10

MÉTIERS

pour répondre aux évolutions de votre entreprise !

■ Expertise Comptable, Juridique et Sociale

■ Audit légal et contractuel

■ Pilotage stratégique et performance

■ Gestion de patrimoine

■ Formation

■ Stratégie marketing et communication

■ Soutien aux entrepreneurs

■ Gestion de projets informatiques

■ Cession & acquisition d'entreprise

Agence de Mulhouse : BRUNSTATT-DIDENHEIM

hlb-groupecofime.com

www.le-periscopie.info

3

Vintage Club, l'adresse Frip'de Qualité signée Selma Alouatni à Thann

Selma Alouatni en a eu assez de rester assise derrière un bureau. La jeune femme est arrivé à un moment charnière de sa vie, avec ce besoin de plus en plus pressant de pimenter sa vie professionnelle. Ce piment, elle l'a trouvé en ouvrant les portes de sa boutique Vintage Club à Thann, le 23 août 2021. Une boutique est un univers en adéquation avec ses valeurs.

Assistante de direction de formation, Selma Alouatni passe ensuite cinq années en tant que merchandising pilote. Un dernier poste tout confort qu'elle choisit de quitter pour se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. Elle mûrit alors le projet d'ouvrir sa boutique de seconde main qui se concrétise le 23 août dernier avec la naissance de Vintage Club.

Consommer intelligemment

Selma Alouatni a toujours aimé chiner, « *trouver des trésors* ». Elle l'a d'ailleurs inculqué à ses enfants. « *Pourquoi acheter du neuf si on arrive à trouver le même article d'occasion ?* » Une préoccupation qui va au-delà du seul souci budgétaire. « *Le train de vie que nous menons actuellement, nous devons le stopper. Il faut se tourner vers une consommation intelligente, souligne-t-elle. Le textile est le deuxième secteur le plus polluant de la planète qui génère de véritables poubelles à ciel ouvert.* » Et c'est l'ensemble de toutes ces remises en question qui ont donné naissance à Vintage Club. « *La vente de seconde main n'est pas une vente classique. Les clients doivent prendre le temps, se laisser porter et fonctionner au coup de cœur. On ne sait jamais sur quoi tomber et c'est bien cela qui en fait tout le charme.* »

S'offrir un joli moment de nostalgie

Autre particularité, la boutique de Selma est une friperie à l'esprit vintage. Pousser les portes de cette boutique, c'est se plonger dans ses souve-

nirs, s'offrir un joli moment de nostalgie, arrêter le temps au rythme de la funk, de la soul, des classiques de la chanson française mais aussi de chansons pour enfants. Le vinyle de Grease qui trône fièrement en hauteur donne d'ailleurs le ton. « *Combien de fois on a voulu me l'acheter celui-là, sourit Selma. Mais je le garde précieusement.* » Le vintage est un style cher au cœur de la gérante. Un style dans l'ère du temps qui touche toutes les générations, preuve en est par sa clientèle. « *J'ai des ados de 14 ans qui viennent chercher des pantalons taille haute, pattes d'éléphants, assortis à des pulls oversize, aussi bien que des dames âgées qui sont en quête d'un cadeau pour leurs petits-enfants.* » C'est ainsi que Selma a peu à peu adapté sa façon de chiner, sans adéquation avec les besoins de ses clientes.

Rachat immédiat au kilo

La jeune femme propose ainsi des vêtements de la taille 34 au 46, même s'il est plus compliqué de trouver des trésors à partir de la taille 40, à son grand désarroi, d'ailleurs. Chez l'enfant, les tailles débutent au 3 ans et s'arrêtent au 16 ans. Selma a aussi pensé aux mamans actives en installant un coin enfant avec tableau noir à l'ancienne, pour gribouiller à la craie. « *Je veux que l'on se sente bien, chez moi, que le Covid, d'ailleurs ne passe pas cette porte !* » Selma Alouatni a choisi de pratiquer le rachat immédiat au kilo, sur rendez-vous à raison de trois par semaine et en dehors des horaires d'ouverture. « *Je suis d'autant plus sélective que cela me demande un investissement conséquent. Les*

vêtements doivent être lavés et ils sont recalés à la moindre tâche. Si je sens que le risque est trop grand en revanche, je tente le coup, mais en dépôt-vente. » Il n'est pas rare non plus pour la jeune femme de recevoir des dons. Une boutique dans laquelle les clients peuvent aussi trouver des jeux de société, des jeux en bois que Selma ne sélectionne que s'ils sont complets et accompagnés d'une notice. Ici, l'électronique et les écrans sont bannis. La gérante propose également des livres pour adultes. Un clin d'œil aux lacunes qu'elle a connues enfant et à l'absence de librairie à Thann.

Un rayon hommes à concrétiser

Des projets et des envies, la jeune femme en a pleins. Si elle ne propose pas de rayon bébé, elle a tout de même pensé aux jeunes mamans avec la mise en place de ventes privées dédiées, étalées sur deux semaines. Une mission confiée à sa stagiaire, histoire de la plonger dans le concret. Selma a noué un partenariat avec les Echos du Rock à Guebwiller, depuis novembre, afin de proposer des vinyles. « *Et je suis à la recherche d'une platine d'occasion.* » Au rang de ses autres projets, celui de développer un rayon hommes. L'agencement de sa boutique pour faire de la place à l'arrivée de cette nouvelle catégorie est elle, en tout cas, déjà pensée.

Emilie Jafrate

Vintage Club - La Frip' de Qualité

3, Place De Lattre de Tassigny, Thann
09 73 16 35 61

 Vintage Club - La Frip' de Qualité



Selma Alouatni a ouvert les portes de sa boutique Vintage Club le 23 août dernier. Une adresse incontournable pour tous les nostalgiques en quête de trésors textiles.



VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF COMMUN !

Crédit Mutuel

ESPACE ENTREPRISES

Le Crédit Mutuel Rhénan

**UN VRAI
PARTENAIRE
POUR VOTRE
ENTREPRISE**

Toute l'équipe du Centre Affaires LE RHENAN vous remercie pour votre confiance,

Et vous souhaite d'ores et déjà,
de très belles fêtes de Fin d'Année

Nous continuerons à être à votre écoute en 2022, et à vous accompagner dans vos divers projets....

N'hésitez pas à nous contacter et à nous solliciter :

 **03 89 39 41 50**

Parc des Collines - 1 avenue de Strasbourg - DIDENHEIM | centre-affaires-rhenan.com



Beliza Couture les créations textiles en tissu surcyclé d'Isabelle Machado

Elle a la couture dans la peau et elle a décidé d'en faire son métier. Designer textile, Isabelle Machado offre une seconde chance aux tissus destinés à finir leur vie à la poubelle. Elle confectionne des créations originales et colorées, sans pour autant tomber dans l'excentricité.

Elle commence à créer à l'âge de 14 ans. Isabelle Machado décroche son brevet de maîtrise supérieur de couture qui lui permet de réaliser ses vêtements de A à Z, de l'idée à la confection en passant par la mise au point du patron. « Mais voilà, à 18 ans, malgré mon diplôme, il a bien fallu travailler », lâche-t-elle. Elle passe quelques années dans la confection industrielle de sièges pour un grand groupe automobile, travaille dans la vente de prêt-à-porter, au cœur d'une bijouterie, même, mais le besoin de créer reste bien ancré...

« Besoin de créer selon mes émotions »

Elle se lance enfin en 2014 en proposant d'abord des retouches et du sur-mesure, tout en continuant de confectionner ses propres vêtements, qu'elle dévoilait au grand public sur des salons. Beliza Couture était née. « J'ai fini par arrêter les retouches et le sur-mesure, glisse-t-elle. J'avais besoin de créer selon mes émotions, de m'écouter. Cela peut venir en rentrant d'une soirée, en pleine nuit aussi... » En parallèle, Isabelle Machado

se lance dans des cours de couture, bien moins chronophages. Des rencontres qui lui permettent en prime de se nourrir pour créer. « Je ne pensais pas avoir la capacité de transmettre mais aujourd'hui, c'est une évidence. C'est une belle chose qui m'est arrivée. Chacune vient avec un projet, ses difficultés et ses propres problématiques. Tout le jeu est de savoir s'adapter. À chaque cours, j'intègre de nouvelles techniques. Et elles m'apportent toutes énormément. »

À base de chutes de tissus et de vêtements destinés à être jetés

Particularité des créations textiles d'Isabelle, ses tissus sont issus de chutes ou de vêtements destinés à être jetés. « Je suis une maman solo. J'ai appris à me débrouiller avec ce que j'ai, souligne-t-elle. Surcycliser le tissu m'est venu tout naturellement. Cela demande de se triturer davantage les méninges et une gymnastique différente avec des contraintes différentes. » Le cheminement a pris quelques années mais Isabelle Machado en a fait sa marque de fabrique. « Au début, je n'osais pas montrer mon travail. J'étais gênée et puis les clients m'ont encouragée. J'ai également eu beaucoup de retours positifs sur les réseaux sociaux. » Son tissu provient des chutes de ses élèves, d'autres couturières, ainsi que de vêtements usagés qu'on lui dépose. « Lorsqu'on achète du tissu neuf, on achète souvent de trop parce qu'il n'est pas possible d'acheter sous un certain métrage », fait-elle encore remarquer.

Réinterpréter la façon dont s'habillent les gens

Isabelle Machado ne regarde pas la mode. « Je regarde la façon dont s'habillent les gens et je le réinterprète. » Elle crée sa propre mode et ses propres tissus en assemblant des chutes pour en faire un patchwork. Des créations colorées, harmonieuses mais pas excentriques avec, pour base, le jean. « C'est une matière facile à récupérer, à la base des vêtements de travail et donc solide dans le temps. Le réutiliser c'est lui permettre de durer davantage. Je m'amuse à détourner les poches pour les réutiliser différemment, par exemple. » Isabelle travaille en trois tailles : S - M et L. Depuis deux ans, la créatrice fonctionne en collections, l'une au printemps/été, l'autre en automne/hiver.

Ses projets pour 2022

Ses créations, Isabelle Machado les met aujourd'hui en valeur à travers des shootings photos qu'elle publie sur les réseaux sociaux. « Ce sont mes amies qui les portent et c'est comme si je les avais créées pour elles dès le départ. » Des créations que la couturière vend à travers L'Artichaut, la boutique de créateurs installée au centre-ville de Mulhouse. En 2022, Isabelle Machado aimerait pouvoir figurer dans une autre boutique de ce type, en dehors de Mulhouse et pourquoi pas, à plus long terme ouvrir son atelier. En 2022 aussi, la créatrice souhaite relancer son projet de lingettes réutilisables entamé avec les Papillons Blancs. « Il a été stoppé avec la situation sanitaire mais je continue à leur créer une gamme de montages de petits paniers. J'ai eu un vrai coup de cœur pour cette structure et les personnes qui la font vivre. »

Emilie Jafrate

Beliza Couture

2 Rue de Battenheim, Mulhouse
06 50 69 92 64
machado.isabelle@hotmail.fr
f Beliza Couture



En 2014, Isabelle Machado a créé sa petite entreprise, Beliza Couture pour pouvoir assouvir son besoin de créer et elle a fait du surcyclé sa marque de fabrique.

L'ALTERNANCE, UNE OPPORTUNITÉ POUR VOTRE ENTREPRISE

Des candidats présélectionnés, de Bac+2 à Bac+5

Un service clé en main jusqu'à la mise en place du contrat de l'alternant

Un suivi tout au long du parcours de l'apprenti

Des aides à l'embauche en apprentissage

NOS CURSUS À MULHOUSE

- Management
- Numérique
- Vente / Commerce
- Assistants / Fonctions Support
- Comptabilité / Gestion / Finances
- Ressources Humaines
- Assurances

VENEZ À LA RENCONTRE DE NOS ÉTUDIANTS !

SAMEDI 26 FÉVRIER
// DE 9H À 16H

CCI CAMPUS MULHOUSE

www.ccicampus.fr • 03 68 67 20 00

#ccicampusalsace f @ in

LE CENTRE DE FORMATION

CCI ALSACE
EUROMETROPOLE

CCI
campus
ALSACE

HYDROALSACE
Solutions photovoltaïques

DÉCOUVREZ L'AUTONOMIE!

RÉSIDENTIEL

PROFESSIONNELS

COLLECTIVITÉS



hydroalsace.com

contact@hydroalsace.com
Tél : 09 81 64 53 99

la Cité de l'Habitat
68460 LUTTERBACH

Sing Cuisine Indienne, l'hommage d'Antonitta-Vinushini Vaz pour l'art culinaire paternel

En créant son propre restaurant, c'est le rêve de son papa, Rajasingham Arumugam, qu'ont voulu réaliser Antonitta-Vinushini Vaz, avec la complicité de son mari Vernon Vaz. L'établissement a ouvert ses portes au cœur de Lutterbach le 14 janvier 2021.

La générosité, telle est la règle de la cuisine indienne. « Nous ne savons absolument pas nous réunir autour d'un simple thé ou d'un café, sourit Antonitta-Vinushini Vaz, que tout le monde connaît désormais sous le diminutif de "Vinu". D'ailleurs, nous sommes réputés pour la générosité de nos quantités auprès des Européens. » Et Sing Cuisine Indienne ne fait pas exception !

Un précieux savoir-faire à perpétuer

Bien plus qu'un restaurant indien, cet établissement familial est un hommage. Celui d'une fille à son père. « Le grand regret de papa est qu'aucun de ses enfants n'aie pris la relève en cuisine. J'ai toujours culpabilisé. J'aurais aimé suivre ses pas mais avec l'arrivée des enfants, ce n'était pas possible... J'ai aussi à cœur de ne pas perdre tout son savoir-faire. » Rajasingham, c'est une expérience de 40 années dans la restauration. Il était chef cuisinier sur des bateaux pendant de longues années, avant de rejoindre des établissements mulhousiens. Sa dernière expérience s'est terminée par un licenciement économique. « Dada a alors décroché un job à l'usine mais il a toujours continué de proposer des plats pour des événements familiaux, ainsi que des petits plats pour les collègues. »

Sing Cuisine Indienne, la concrétisation d'un rêve

Et puis le Covid est arrivé et a accéléré les choses... Par sa réputation sur les réseaux sociaux - animés par Vinu, le réseau de clients s'est agrandi et le travail a demandé de plus en plus de temps en cuisine. « Il était temps de songer à quelque chose de plus concret ! » C'est ainsi que naît Sing Cuisine Indienne, au cœur de Lutterbach. « C'est une discussion que nous avons eu à trois, mon papa, mon mari et moi. Ils m'ont encouragée. Pendant le premier confinement, j'ai aidé papa en partageant ses recettes sur les réseaux et cela lui a créé une petite vitrine. » L'aventure débute ainsi en janvier 2021. Rajasingham œuvre en cuisine, Vernon assiste son beau-père ainsi que les stocks et la comptabilité. Vinu, elle, est en lien direct avec les clients et assure le service en salle et en terrasse. Mais voilà, le Covid s'est invité à la fête et Sing est tombé malade. Un coup dur pour l'établissement qui a fermé ses portes pendant un mois, en août. « Nous avons repris avec un salarié qui a appris la cuisine aux côtés de papa. Papa, lui, était en réanimation. » Un paramètre qui explique aussi le choix d'une ouverture, pour l'heure, uniquement en soirée. Sur place ou à emporter.



La famille est le pilier de Vinu. Une femme dont le projet entrepreneurial est un hommage à son papa, Rajasingham.

Le Sri-Lanka à l'honneur

La maison propose des classiques de la cuisine indienne, mais aussi des spécialités du Sri-Lanka, un honneur aux origines familiales. Côté entrées, le rolls - rouleau pané farcie de pommes de terre, bœufs et épices indiennes - est ainsi devenu un best-seller. L'incontournable met sri-lankais reste le Kothu rotti version bœuf ou légumes, dont certains clients ne peuvent déjà plus se passer. La patte de la maison, c'est aussi le Devil, composé de viande sautée aux épices, ail, gingembre, oignons et poivrons, caramélisé à la sauce soja, en version filet de poulet, bœuf ou crevettes. Un plat consommé les soirs de fêtes au Sri-Lanka. Le chef Sing a également sa propre création : le Sing C'Wings. « En fait, tout a commencé comme ça. Papa en avait fait pour l'anniversaire de mon frère. Nous étions 50 personnes. Aujourd'hui, il ne se passe pas un service sans que nous n'en vendions. »

Un voyage gustatif au cœur de l'Inde adapté aux entreprises

Cette nouvelle maison familiale va connaître de nombreux changements dans les temps à venir.

À commencer par sa décoration, avec l'arrivée d'une vaisselle en provenance d'Inde. Une carte de cocktails typiquement indiens devrait également arriver. Vinu vient d'élargir ses horaires avec une ouverture le midi de 11h30 à 14h sur place ou à emporter du mardi au samedi. Horaires qui s'ajoutent aux services du soir, du mardi au jeudi de 18h30 à 21h30, vendredi et samedi jusqu'à 22h. Habitué aux grands repas de famille, et aux événements de la vie, Sing Cuisine Indienne répond également à toute demande d'entreprise ayant une envie de voyage gustatif au cœur de l'Inde.

Emilie Jafrate

Sing Cuisine Indienne

51 rue du Général de Gaulle, Lutterbach
07 52 71 52 68

Sur place ou à emporter
singcuisine@gmail.com
📍 Sing cuisine indienne

À Rixheim et Wittenheim, l'histoire des restaurants La Pataterie s'écrit dans la famille Agnieray en toute indépendance

Lui, gère le restaurant de Rixheim. Elle, œuvre du côté de Wittenheim... Ludovic et Marie Agnieray tiennent chacun les manettes d'un restaurant La Pataterie. Des établissements qui se ressemblent, mais qui ont toutefois chacun leur particularité, selon que l'on soit chez Marie ou chez Ludovic.



En 2012, Marie et Ludovic Agnieray, se lancent dans l'aventure entrepreneuriale avec la franchise La Pataterie. Ils dirigent respectivement les restaurants de Wittenheim et Rixheim.

La pomme de terre au four de 500g est à la base de cette franchise nationale. Un réseau constitué de plus de 80 restaurants en France, dont un à Wittenheim et un à Rixheim. Deux établissements respectivement gérés par Marie et Ludovic Agnieray. « L'avantage de ce réseau est de pouvoir bénéficier d'une centrale d'achats et de supports marketing mais nous restons totalement indépendants, chacun dans nos restaurants. Il existe des similitudes mais nos différences sont marquées par la personnalité du patron et de ses équipes. »

70% des matières premières labellisées agriculture biologique française

Dans l'un, comme dans l'autre, Marie et Ludovic proposent un endroit où il fait bon vivre, à l'esprit

famille mais "sans prétentions gastronomiques". Si la pomme de terre était avant, proposée en 14 déclinaisons, elles ne sont plus que trois aujourd'hui. La Savoyarde reste toujours le best seller mais l'enseigne a ré-orienté sa carte vers des plats à base de pomme de terre. « Nous sommes également passés du roesti classique au potato burger, constitué d'une gaufre à 80% constituée de farine de pomme de terre. Nos buns sont élaborés à partir de la même farine et ils ne sont pas briochés comme ceux que l'on connaît. Cela leur donne un goût totalement atypique. Nous fabriquons quasiment tout maison, jusqu'à nos cocktails et nos desserts. » Autre particularité de cette enseigne : 70% de ses produits sont labellisés français et issus du terroir français. « Même si nous ne sommes pas des spécialistes de viande, nous ne transformons que du Charolais et du Limousin

et ce, depuis 1996 et plus de 70% de nos matières premières sont issues de l'agriculture biologique française. Dès que l'on peut, nous achetons local, comme nos salades. »

Une aventure lancée en avril 2012

Au cœur de la direction de sociétés de restauration depuis 1986, sur des postes opérationnels ou financiers, Ludovic Agnieray finit par céder à son appétence entrepreneuriale. Il saisit l'opportunité d'ouvrir à Wittenheim. On est alors en 2012. Infirmière de bloc opératoire, son épouse, Marie, change de cap pour prendre les rênes de cet établissement qui sortait de terre. Le succès est immédiat et les 150 couverts affichent complets les quinze premiers jours de son existence. « Ce type d'affluence n'existera malheureusement plus, souligne-t-elle d'ailleurs. Les acteurs de la restauration se multiplient alors que le gâteau, lui, ne grossi pas... » Six mois plus tard, en novembre 2012, Ludovic reprend le restaurant de Rixheim. Marie et Ludovic travaillent chacun aux cotés d'une équipe de dix personnes.

« Le restaurant des copains »

Avant la crise sanitaire, La Pataterie Rixheim accueillait essentiellement une clientèle d'entreprise. Clientèle en berne depuis l'instauration du télétravail. « En centre ville, c'est l'effet inverse... Les gens saturent de travailler toute la journée chez eux et ont besoin d'une pause à midi », souligne Ludovic Agnieray. À Wittenheim, Marie reçoit régulièrement des familles grâce à ses salles d'une quinzaine/vingtaine de personnes contre des "petits coins" à Rixheim. Une chose est sûre, La Pataterie, qu'elle soit à Rixheim ou Wittenheim, est un restaurant d'ambiance dans lesquels se retrouvent aussi les copains. « Ce sont des restaurants populaires dans lesquels les gens

se retrouvent par hasard, interagissent entre eux spontanément... Même les personnes âgées nous font confiance dans ce contexte de crise sanitaire. Le passé de Marie dans le médical aide. » Il y a aussi les gourmands qui viennent exprès pour La Poutine ou pour la cuisse de canard confite. En été, ce sont les salades qui sont plébiscitées. La Pataterie est également vegetarian friendly et propose un burger veggie. Sa carte change deux fois par an.

Retrouver et développer des débuts de soirées conviviales

Les deux restaurants se sont également mis au diapason du "à emporter". « C'est aujourd'hui incontournable, même si nous perdons le côté convivial. Le produit, en plus ne peut pas être le même... » Même si les temps sont incertains, les Agnieray continuent d'élaborer des projets. Au rang de ses envies, Ludovic nourrit aujourd'hui un important projet autour de la bière pression. « J'aimerais développer les débuts de soirées conviviales. »

Emilie Jafrate

La Pataterie Rixheim

4, rue de l'Aérodrome, Rixheim
03 89 36 10 79

📍 La Pataterie Rixheim

La Pataterie Wittenheim

Rue de Kingersheim, 147A rue des Mines
Anna ZAC, Wittenheim

03 89 53 84 80

📍 La Pataterie Wittenheim



PUBLI-INFO

Le Réseau Cocci, distributeur de solutions d'hygiène et d'entretien éco-responsables pour les professionnels

Animé par la volonté de mener des projets éco-responsables sur le Grand Est, LE RESEAU COCCI distribue des produits d'hygiène respectueux de l'environnement, de leur conception à leur valorisation, dans les univers de l'accueil, de l'environnement propre, de la sécurité et de la gestion des déchets.

Une aventure familiale de plus de 30 ans, aux valeurs fortes dont le défi est aujourd'hui, d'accentuer sa présence en Alsace Franche-Comté et Lorraine.

Cette aventure familiale démarre en 1986 par la fabrication artisanale de produits d'entretien et la vente de ces derniers. L'entreprise passe un cap, se développe, et finit par se spécialiser dans la distribution, mais toujours avec le souci d'être éco-responsable. Elle sélectionne avec soin ses fournisseurs, par le biais de produits, « *made in pas loin* », comme le précise Ronald Monfrini, gérant depuis 2005. En 2010, il va plus loin encore et assoit véritablement les valeurs de sa société avec la création du Réseau Cocci et la rédaction d'une charte Attitude Cocci Responsable avec, pour symbole, la coccinelle. « *Elle est un anti-parasite naturel. Je voulais la mettre en parallèle avec nos produits d'entretien et de nettoyage, sélectionnés pour leurs qualités de développement durable.* »

Une logistique verte

Une démarche « *développement durable* » dans laquelle s'inscrit le Réseau Cocci depuis 2012 en démarrant son projet par le tri et la collecte de déchets afin de ne pas laisser ses camions repartir à vide. Pour aller plus loin et limiter son empreinte carbone, le Réseau Cocci imagine une logistique plus vertueuse dite « *Verte* » et développe ce service. Cette logistique verte est constituée d'une part, d'une « *Logistique Inversée* ». « *Elle nous permet de pratiquer notre double métier : livrer nos produits et collecter certains déchets, retour de produits et matériels à réparer dans notre atelier technique. Comme le synthétise Ronald Monfrini à l'aller, nous livrons donc nos clients de leurs consommables et, au retour, nous collectons chez eux certains déchets : balles de carton-papier-plastique-métal, verres, essuie-mains, masques, cheveux, savonnets, etc. Ces derniers sont ramenés sur notre site de Volgelsheim à proximité de Colmar (68). Ils sont « massifiés » avant d'être valorisés par nos partenaires. Ainsi, nous évitons que nos camions roulent à vide à chaque retour.* » D'autre

part, cette logistique verte est composée d'une « *Logistique "Presque" zéro déchets* ». « *Nous avons imaginé pour cela des emballages consignés recyclés et recyclables : les Coccibox. Elles se substituent progressivement aux emballages traditionnels (cartons, film plastique, palette) pour la livraison de nos clients. Au retour, elles servent à collecter et à transporter les déchets récupérés.* » Les camions benne du Réseau Cocci ne tournent ainsi jamais à vide. Leur impact carbone est 14 fois moins important que celui de nos concurrents.

L'importance du made in Alsace

Dans cette démarche éco-responsable, le Réseau Cocci défend le local et prône au maximum le made in Alsace. En 2019, elle sort du système de centrale d'achat pour pouvoir justement ouvrir avec des fabricants « avec lesquels nous voulons travailler et non pas avec lesquels nous

devons travailler ». Un moyen de rester transparent quant aux produits proposés. La société est, par exemple, engagée dans la distribution des masques Barral confectionnés à Rouffach. Implanté en Alsace, le Réseau Cocci est aussi installé en Franche-Comté, en Lorraine, en Rhône-Alpes ainsi qu'en Bourgogne. Une PME composée de plus de 30 personnes.

Aude Locquet, à la conquête de Mulhouse et du Pays Thur Doller

Aude Locquet fait partie des collaborateurs du Réseau Cocci. Elle a intégré les équipes de la société il y a un an et demi en tant que chargée de comptes. Forte de son professionnalisme vis à vis de ses clients et de son engagement envers l'entreprise, Aude Locquet se voit proposer du haut de ses 24 ans le poste de Chef de Projet. « *J'habitais à proximité de la société et j'ai grandi avec cette coccinelle. J'ai beaucoup entendu*

parler aussi des valeurs qu'elle véhicule, du bien-être des collaborateurs au travail et de l'importance qu'elle accorde à l'environnement. Ce sont des valeurs que je partage au quotidien. » Son challenge est de développer l'image de marque de la société sur les secteurs de Mulhouse et du Pays Thur Doller. Un secteur à conquérir. « *J'ai une réelle envie de faire bouger ma zone géographique, souligne la jeune femme. Et que les gens reconnaissent notre coccinelle et ses valeurs.* » Si le Réseau Cocci a récemment lancé sa benne à verre, son nouveau « bébé » est le purificateur d'air individuel. À l'écoute de ses clients - hôtellerie-restauration, collectivités, éducation, professionnels de la santé, entreprise monde du spectacle, etc. - le Réseau Cocci est force de proposition et développe ses projets en fonction de la demande et des besoins.

Emilie Jafrate

Le Réseau Cocci

2A rue Gillois, Volgelsheim
03 89 72 05 35
lereseauxcocci.fr

Le Réseau Cocci



Aude Locquet, chef de projet sur le secteur de Mulhouse et du Pays Thur Doller. DR

CPME 68

PUBLI-INFO

La CPME 68, c'est le sens de l'action !

Qu'est-ce que la CPME 68 pourrait souhaiter de concret pour cette année 2022 ? Malgré la forte volonté de voir chaque entreprise prospérer, notre organisation patronale a à cœur de mettre au centre de ses vœux l'humain. Plus que jamais, la santé est essentielle, et nous exprimons une pensée pour chacune des personnes touchées de près ou de loin par cette pandémie, qui plus le temps défile, conceptualise l'idée d'une certaine pique de rappel.

L'optimisme est de mise pour notre organisation. Par le biais d'une nouvelle dynamique, le souhait d'une année encore plus florissante que la précédente est mis en avant. Le constat d'une économie sans trop de casse ne fait en rien oublier les difficultés de certaines entités au quotidien, rappelant à chaque dirigeant la volonté d'axer ses efforts vers un idéal économique.

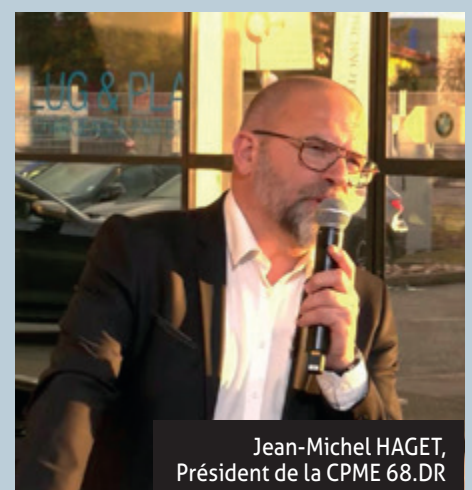
Notre gouvernement a fait le job et les chiffres le prouvent. Cependant, nous ne pouvons nous contenter de cela, car la CPME 68, c'est le sens de l'action basé sur 3 piliers. L'engagement est l'un des trois, ancré dans notre ADN, tout bonnement car faire partie de la CPME 68, c'est un engagement. Un engagement propre à chacun, sur lequel on peut compter, dans un collectif

ayant pour ambition de créer un cadre permettant d'aller dans la même direction, à la même vitesse. Un collectif rappelant qu'il est difficile de lutter seul en ces temps compliqués, et que l'adage, « *L'union fait la force* », n'a jamais été, contextuellement, aussi vrai. En 2021, ce n'est pas moins de 50 nouvelles adhésions enregistrées, en plus d'un taux de renouvellement mettant en exergue le travail du conseil d'administration et de la direction. Par ses activités et ses actions, la CPME 68 s'est engagée aux côtés des entreprises du bâtiment, et n'hésite pas à rappeler ses autres engagements avec d'autres branches professionnelles comme l'UMIH, la FNAIM, l'URTA, les transporteurs, les ambulanciers, ainsi que les vitrines de Mulhouse et Colmar.

Enfin, la résilience. Le moins que l'on puisse dire, c'est que plus que jamais, nos entreprises ont fait preuve de résilience, notion gravée au corps de la CPME68 et à chacun de ses adhérents. La dévotion a créé un sentiment de solidarité, permettant aux entreprises d'assurer leur stratégie économique, financière et sociale. Il est important de rappeler que chacune d'entre elles bénéficie d'un soutien sans failles de la part de notre organisation, prête à se battre à leurs côtés.

2022 s'annonce être une aventure humaine et économique enrichissante et prospère, et notre ambition commune s'avère intacte, avancer ensemble, aussi bien dans la facilité que dans la difficulté de certaines périodes.

cpme68
HAUT-RHIN



Jean-Michel HAGET,
Président de la CPME 68.DR

CPME 68

10 rue de la bourse, Mulhouse
68 avenue de la République, Colmar
03 89 45 15 56
cpme68.fr

Cérémonie des vœux :
<https://youtu.be/SFVfsl-P3Fo>

B&V Audit et Conseil d'Experts, l'expertise comptable à l'esprit start-up

France Boussebart et son associée Natacha Chiot ont démarré dans le même cabinet il y a 15 ans. Si leurs chemins se sont séparés, elles se sont retrouvées en 2018, au sein de B&V Audit et Conseil d'Experts, un cabinet d'expertise comptable créé en 2005 par France Boussebart et son mari, Gregory Vinner.

Elles ont toujours clamé haut et fort qu'un jour viendrait, elles s'associeraient. Une phrase lancée sur le ton de la plaisanterie mais qui a finit par se concrétiser en 2018. « J'ai contacté Natacha en lui disant que j'avais besoin d'elle. Elle a répondu présente et nous nous sommes associées », résume France.

Parti d'une page blanche en 2018 à Mulhouse

B&V Audit et Conseil d'Experts est constitué de deux cabinets. Le premier à Kintzheim, le second à Mulhouse. Deux cabinets distincts, mais des moyens communs. Ils sont aujourd'hui trois asso-

ciés et dix collaborateurs répartis sur ces deux sites. « À Kintzheim, nous avons repris les clients et l'équipe d'un expert comptable qui partait à la retraite. À Mulhouse, nous sommes partis d'une page blanche, souligne France Boussebart. Pendant trois ans, il a fallu se démultiplier, être sur tous les fronts pour démontrer nos compétences, garder les 250 clients repris du côté de Kintzheim, tout en développant Mulhouse. » Un double défi pour le cabinet mulhousien : se développer et susciter la confiance pour que des clients aient envie de travailler avec ce petit cabinet à l'esprit familial.

« Fournir un travail de qualité, le sourire en plus »

Par leur jeunesse, leur féminité et leur attitude générale, France et Natacha ont su dépoussiérer et même casser l'image de l'expert comptable. En mouvement constant, elles affichent un état d'esprit "start up". Modernité et humain sont les deux mots clés de ce cabinet. « Notre première valeur est de fournir un travail de qualité, le sou-

rire en plus », sourit France. B&V Audit et Conseil d'Experts s'attache à se montrer proche de ses clients. « Nous sommes des chefs d'orchestre, nous constituons le premier point d'ancrage avec les administrations, les banques, toute personne tierce... » Les problématiques trouvent réponses dans les 24 heures.

Une clientèle hétéroclite

Les locaux - issus de Mulhouse et du Sud Alsace - composent 80% de la clientèle de B&V Audit et Conseil d'Experts. Le cabinet intervient plus loin encore sur le territoire, jusqu'à Paris ou en Bretagne. « Nous sommes même déjà descendus en Italie. » Sa clientèle est hétéroclite, du groupe aux opérations internationales au viticulteur, en passant par les sociétés immobilières, aussi bien que les professions libérales. « Notre portefeuille est diversifié et nous nous adaptons à chaque secteur d'activité mais au final, le plus important reste le relationnel. »

Des liens et une crédibilité renforcés par la crise sanitaire

Un relationnel qui leur a permis de répondre présents pour leurs clients dès la première vague de Covid. « Nous avons appelé chacun d'entre eux pour prendre de leurs nouvelles. Il n'y a pas eu de rupture, ce qui leur a donné un sentiment de sécurité. La situation était tellement complexe et brutale que nos clients revenaient vers nous, nous étions leurs seuls interlocuteurs. Par notre présence, nous avons renforcé nos liens avec chacun d'entre eux et gagné en crédibilité. »

Emilie Jafrate

B&V Audit et Conseil d'Experts
2, rue Sainte-Catherine, Mulhouse
03 89 31 56 01
bv-experts.fr



Collègues pendant quatre ans, leurs chemins se sont séparés avant qu'elles ne se retrouvent... Natacha Chiot et France Boussebart ont fini par s'associer au sein du cabinet B&V audit et conseils d'expertise.

CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

PUBLI-INFO

Hello.éco

Le nouveau média digital des territoires

L'information économique à portée de main

Disposer d'informations fiables sur son environnement économique constitue un enjeu stratégique important pour la vie de l'entreprise. L'évolution de la réglementation, par exemple, est susceptible d'impacter l'organisation, la production et les marchés. L'apparition de nouveaux concurrents peut faire basculer un business model. L'état des réseaux routiers est susceptible de perturber un flux d'activité.

Il est également indispensable pour un dirigeant d'entreprises d'effectuer une veille régulière sur les opportunités offertes par son territoire : être à l'affût des appels d'offres publics, dénicher les candidats à l'apprentissage qui

pourront renforcer ses équipes, détecter les opportunités de reprise d'une activité pour une croissance externe.

D'autres informations peuvent également être intéressantes pour faire évoluer son entreprise : les terrains et locaux professionnels vacants et les demande de permis de construire.

La CCI Alsace Eurométropole a conçu le tableau de bord économique Hello.eco, actualisé toutes les semaines pour proposer toutes ces informations sur le territoire de votre choix :

9 périmètres en Alsace :

- Wissembourg-Haguenau,
- Saverne,
- Strasbourg,
- Sélestat-Erstein,
- Molsheim,
- Ribeauvillé-Colmar,
- Guebwiller-Thann,
- Mulhouse,
- Altkirch

Ce service en ligne, accessible via un login et mot de passe - moyennant un abonnement annuel de 150 €HT - permet aussi de se tenir au courant des actualités économiques régionales.

Hello.eco est un moyen simple de garder l'œil ouvert sur l'environnement économique de votre entreprise.

Un abonnement gratuit de 3 mois est offert aux lecteurs du Périscope.

Nous contacter :
helloeco@alsace.cci.fr

GRÂCE À HELLO.ÉCO, VOUS BÉNÉFICIEZ

- ✓ **D'un accès à un tableau de bord économique actualisé toutes les semaines.**
- ✓ **Des informations de proximité sur le territoire de votre choix (9 territoires en Alsace).**
- ✓ **Des actualités utiles pour votre activité au quotidien et vos projets :**
 - LES DERNIÈRES CRÉATIONS D'ENTREPRISES
 - LES OPPORTUNITÉS DE REPRISE D'ENTREPRISES
 - L'ACTUALITÉ JURIDIQUE
 - LES LOCAUX PROFESSIONNELS VACANTS
 - LES CHIFFRES CLÉS DU TERRITOIRE
 - LES APPELS D'OFFRES
 - LES CANDIDATS À L'APPRENTISSAGE
 - L'INFO SUR LES RÉSEAUX ROUTIERS
 - LES DEMANDES DE PERMIS DE CONSTRUIRE



RENDEZ-VOUS SUR

www.alsace-eurometropole.cci.fr/helloeco

POWERED BY
CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

Golf du Rhin : c'est quand vous voulez !

Pourquoi un article sur un golf, alors que la belle saison est encore loin ? Parce que le Golf du Rhin peut être pratiqué quelle que soit la météo, en raison de son sol sableux. De plus, des réunions et repas d'entreprises peuvent y être accueillis tout au long de l'année dans de nouvelles infrastructures.



Au cœur d'une belle nature

Le parcours est situé dans un environnement rare, au cœur d'une réserve naturelle sur l'île entre le Rhin et le Grand Canal d'Alsace. Il faut le mériter, car on débouche sur le golf après un parcours improbable (mais charmant) à travers un bois. « La préservation de cet environnement exceptionnel a été notre priorité depuis longtemps », explique Frédéric Neff, Directeur du golf. Il est vrai qu'on reproche souvent aux golfs leur utilisation excessive d'eau et d'engrais. Mais depuis juin 2012, le club est certifié « GEO », un label décerné aux golfs exploités de manière durable (voir encadré).

Accueil des entreprises

En 2020 et 2021, les travaux de la salle de réunion, de la terrasse couverte et du nouvel accueil auront fait l'objet d'un investissement d'un million d'euros. « Il était nécessaire de pouvoir disposer d'une salle de réunion professionnelle, avec écran et projecteur conformes aux attentes. Nous avons mis à profit les confinements pour mener les travaux », indique le Président du golf Paul de Wouters.

La salle de séminaire multi-fonctions de 20 places peut accueillir une réunion dans le cadre d'une journée complète: « Travail le matin dans une salle

Certifié GEO: zéro pesticides

Potager pour le restaurant, ruches pour fabriquer du miel « Golf du Rhin », l'intégralité du mulch et autre compost ou broyage utilisés sur place, désherbage manuel une fois par an par les membres, suppression de tous les plastiques au restaurant... Ces actions sont le fruit d'une gestion durable labellisée en 2012 et confirmée en 2019. L'équipe de « greenkeepers » s'engage à améliorer en permanence son bilan environnemental dans tous les domaines : le paysage, l'écosystème, l'eau, l'énergie, les chaînes d'approvisionnement, en résumé la qualité de l'environnement, des communautés et des personnes.

Le Golf du Rhin en chiffres

Golf 18 trous (par 72)

64 hectares | Créé en 1969 | 2500 arbres | 40 actionnaires
700 membres | 65% allemands et suisses | 35% français

Restaurant

120 places en extérieur | 60 places en intérieur
ouvert 7j/7

tout équipée, déjeuner au restaurant le Birdie, l'après midi, initiation golf avec notre Pro... puis pour terminer, un apéro ! », comme le propose Frédéric Neff. Bien entendu, le golf abrite une école de golf et accueille des joueurs de tous niveaux. Il propose en particulier des packages annuels aux entreprises.

Béatrice Fauroux

Golf du Rhin
Île du Rhin, Chalampé
03 89 83 28 32
direction@golfdurhin.com,
golfdurhin.com



Photographe de métier, Stéphane Chollet a décidé de devenir pilote de drone, non pas pour la photographie, mais dans le traitement de toitures et façades.

SC-Focus, Stéphane Chollet, pilote de drone, au service des façades et des toitures

Il a fait de l'image sa profession. Photographe de métier, Stéphane Chollet propose des reportages ou autres shootings photos aux particuliers aussi bien qu'aux professionnels. Il vient d'ajouter une corde à son arc. Télépilote de drone, il a décidé d'utiliser cet outil pour le traitement de toitures.

Le drone est un outil très prisé des photographes pour prendre de la hauteur et offrir un angle différent. En mai 2021, Stéphane Chollet décide de passer la certification de télépilote de drone. Mais plutôt que de dédier cet outil à la photo ou à la vidéo, il décide de changer de cap et de s'orienter vers le traitement de toitures. « Nous sommes déjà nombreux sur le marché de la photo... J'ai découvert ce drone qui permet le démaillage et l'hydrofuge. Personne ne fait cela ici et c'est innovant. Je me suis dit qu'il fallait y aller. »

« Une technologie innovante dans le respect de l'environnement »

Après une formation à Argelès-sur-Mer, Stéphane Chollet vient de lancer cette nouvelle activité. Une activité saisonnière - de mars à octobre - en complément de ses activités de photographe. « Je reste tributaire de la météo », souligne-t-il. La nouvelle technologie dont il s'est doté lui permet ainsi de traiter les toitures par démaillage rémanent via un produit biodégradable, dont l'action s'étale sur dix mois. « Les mousses partent au fil du temps », précise-t-il. Stéphane Chollet peut

aussi bien proposer un nettoyage immédiat par la pulvérisation d'un produit actif. « Le nettoyage se fait en 30/40 minutes. Je travaille avec les mêmes produits que ceux des couvreurs. C'est une technologie véritablement innovante, dans le respect de l'environnement » souligne-t-il.

Une heure de travail pour une surface de 100m²

Le drone, captif, est relié au sol avec une pompe. Il mesure 65 cm de diamètre et dispose d'une autonomie de quinze minutes. Stéphane Chollet ambitionne de réaliser 80 à 100 toitures par an.

Il faut compter une heure de travail pour une toiture de 100m². Un outil adapté au monde du bâtiment et ses complexités. « Le drone me permet d'accéder à des toits difficiles d'accès, comme les toits d'églises par exemple. Il permet également de nettoyer les panneaux photovoltaïques pour qu'ils conservent leur rendement maximal. » Rapide, cette technique est également moins coûteuse. « Il n'y a pas besoin d'installer d'échafaudage. Il n'y a pas non plus de casse en marchant sur les tuiles. »

Un large panel de prestations

Stéphane Chollet ne se limite pas au nettoyage de toits et toitures. Il propose un panel de prestations plus large encore à l'instar de l'inspection technique de bâtiments ou d'analyse thermique. Équipé d'un lanceur de billes à air comprimé avec laser, il peut également détruire les nids de frelons et de guêpes à distance. « Je propose aussi le traitement de chenilles processionnaires urticantes par pulvérisation de produit à distance. » S'il place aujourd'hui son cœur de métier dans le monde du bâtiment, Stéphane Chollet compte bien élargir son panel d'activités et proposer ses services aux assureurs. « Le drone peut accéder aux endroits les plus complexes, au dessus d'une rivière, proche d'une ligne haute tension, d'une éolienne... En cas de sinistre, je peux assurer les contrôles par drone, d'autant plus si la zone est dangereuse. » Le monde agricole peut, lui aussi, trouver des solutions dans cette innovation. Dans le comptage animalier, par exemple. « Côté assurance, nous pouvons constater les dégâts de gibiers sur les parcelles agricoles. » Un gain de temps, d'argent et d'efficacité... Stéphane Chollet ne se ferme aucune porte. « Le drone peut être un outil efficace pour les forces de l'ordre dans la recherche de personnes en montagne. On est rapidement sur site et le drone peut aller jusqu'à 1km de distance. »

Emilie Jafrate

SC-Focus
131 Grand Rue, Sausheim
06 09 65 77 92
info@sc-focus.fr
sc-focus.fr

Distridev place ses nouvelles ambitions sur le marché du professionnel

Présent de Dijon à Strasbourg à travers ses 25 magasins ,16 magasins Schmidt et 9 Cuisinella - le groupe Distridev est une référence en matière de cuisines mais aussi de rangements sur-mesure auprès du particulier. Cette année 2022 marque un nouveau tournant pour le groupe, qui débarque sur le marché du professionnel. Un marché qui lui échappait jusque-là.

Connu et reconnu auprès du particulier, il n'est pas rare, pour le groupe Distridev de réaliser des aménagements auprès des professionnels. « Nous avons équipé le Crédit Mutuel d'Audincourt avec des produits conçus de A à Z pour leurs locaux, nous sommes également intervenus dans un club house à Illfurth... Mais nos compétences sont encore trop peu connues sur le marché du professionnel, explique Arsène Rohr, Directeur Général. Nous en parlons depuis de nombreuses années. Il y a plus de dix ans que Schmidt Groupe a fait construire deux nouvelles usines de panneaux, ce qui nous offre une maîtrise parfaite du produit. Sans elles, ce développement ne serait pas envisageable. »

Arsène Rohr aux manettes de cette nouvelle dynamique

Fort de 25 années passées au cœur de Distridev, Arsène Rohr est en charge de cette nouvelle dynamique à apporter sur le marché du professionnel. « L'arrivée de deux nouveaux associés me permet de libérer du temps pour mettre en mouvement ce nouveau marché. » Issu du monde de la peinture et de la décoration, il arrive il y a 25 ans chez Distridev pour ouvrir un magasin Cuisinella. Arsène Rohr finit par reprendre plusieurs structures: Dijon, Ile Napoléon, Kingersheim, Colmar avant de devenir dirigeant du groupe il y a douze ans. « Distridev est une entreprise incroyable. Chaque personne qui entre chez Distridev est capable de prendre ma place. Nous sommes aujourd'hui cinq dirigeants. L'un d'entre eux est arrivé en 99, il était jeune vendeur, jeune papa et il a gravité les échelons, de chef de vente à gérant d'un magasin puis d'un deuxième, jusqu'à atteindre la direction. Chaque gérant de magasin est associé à notre holding. Il n'y a pas de frein. » Le groupe emploie 150 vendeurs répartis entre les enseignes Cuisinella et Schmidt.

« Derrière chaque particulier se cache un professionnel »

Distridev s'installe sur ce nouveau marché du pro-

fessionnel avec les mêmes ingrédients et les mêmes valeurs que celles ancrées au cœur du marché du particulier : la satisfaction client, l'écoute des souhaits et des besoins, le professionnalisme. « Le Groupe Schmidt est prescripteur dans le neuf, ce qui est un angle intéressant pour nous mais nous visons également les commerces, les cabinets médicaux, les professions libérales... Nous avons des produits classés M3, anti-feu, par exemple et nous sommes très peu connus pour cela. » Arsène Rohr va procéder par étape. La première est de donner l'envie et l'habitude à chaque vendeur d'aborder cet angle professionnel à travers chacun de leur client. « Derrière chaque particulier se cache un professionnel », souligne d'ailleurs Arsène Rohr. L'étape

suivante sera de désigner un référent professionnel dans chaque magasin. « Ce sera quelqu'un d'expérience capable de répondre plus facilement aux spécificités de chaque client. »

Atteindre le chiffre d'affaires moyen d'un magasin dans les deux ans

Le plus de Distridev reste son usine de polygranit. Une usine installée à Grandvillars, centenaire, mais aux moyens ultra-modernes grâce à un site inauguré il y a trois ans et qui emploie 25 personnes. Un site qui produit du granit, du quartz et de la céramique pour agrémenter et personnaliser plus

encore les aménagements sur-mesure réalisés par Schmidt et Cuisinella. Distridev ambitionne, sur ce nouveau marché, le chiffre d'affaires moyen d'un magasin dans les deux à trois ans à venir, soit plus de 2 millions d'euros hors taxe.

Emilie Jafrate

Distridev
Cité de l'Habitat et du Bien-Être, Lutterbach
03 89 62 92 50
distri-dev.fr
f Distridev



Directeur Général de Distridev, Arsène Rohr consacre aujourd'hui son temps au développement du groupe sur le marché du professionnel. Une nouvelle dynamique réalisée par étapes.

CONSEILS ET STRATÉGIES // CRÉATIONS GRAPHIQUES
MEDIA PLANNING // SITES INTERNET
WEB MARKETING // EVENT

CACTUS
MET DU RÊVE
DANS VOS
CAMPAGNES !

MULHOUSE | DIJON | NANCY agence-cactus.fr

DÉPLOYER SES AILES

et se donner toutes les libertés.

NOUS SOMMES COMME ÇA CHEZ LYCÈNE !
On aime vous donner les moyens de satisfaire toutes vos ambitions.
Vous avez une conception de vie ? nous sommes là pour vous aider à la réaliser.
Et oui, on est comme ça chez Lycène !

Maisons Lycène

f t in
Pour un premier envoi,
rendez-vous sur
maisons-lycene.fr

RENDEZ-NOUS VISITE À LA CITÉ DE L'HABITAT À LUTTERBACH • 03 89 81 90 35

PUBLI-INFO

À Mulhouse, Cetim Grand Est, l'acteur historique au service de l'industrie - accompagne les PME vers l'Industrie du Futur

Installé depuis plus de 40 ans à Mulhouse, les champs d'action de Cetim Grand Est vont de l'expertise des matériaux à la réalisation d'essais, en passant par le contrôle in situ et la R&D. Cetim Grand Est a également un rôle d'accompagnement des industriels dans l'appropriation de nouvelles technologies de l'Industrie du Futur.

Cetim Grand Est est né de la fusion entre le Cetim-Cermat et le Critt Matériaux Alsace en 2018. Créé en 1977, ce centre technique, qui dispose de fortes compétences dans le domaine des matériaux (verres, céramiques, polymères et métaux), a pour vocation d'apporter une expertise pointue et des savoir-faire pour aider les entreprises à accroître leur compétitivité. Multisite (Mulhouse, Strasbourg et Metz), avec une équipe de 90 personnes (50% d'ingénieurs et docteurs), Cetim Grand Est a réalisé en 2020 un chiffre d'affaires de 7,7 millions d'euros. Chaque année, il effectue plus de 2400 interventions auprès de 650 entreprises (grands groupes ou PME), de secteurs industriels variés : automobile, biens d'équipements et composants mécaniques, industries de process, plasturgie, énergies, pharmacie, agroalimentaire, ... dont la majorité est basée en Grand Est et en Bourgogne-Franche-Comté.

À Mulhouse, les experts légistes des matériaux

Le cœur de métier historique du site Mulhousien est l'analyse de défaillances (ruptures, fissures, corrosion, altération de surfaces...). Lors d'une défaillance rendant un produit ou un équipement inapte à remplir la fonction attendue, de véritables investigations en laboratoire et/ou sur site peuvent être menées grâce à une panoplie de moyens techniques performants d'analyses ou d'essais et une méthodologie bien rodée. Les objectifs de ces investigations sont multiples, elles permettent notamment de comprendre les mécanismes ayant conduit à la défaillance,

afin d'en expliquer les causes et pour les éviter en optimisant les matériaux, les méthodes opératoires ou de maintenance. Ces experts interviennent également comme tiers de confiance dans le cadre d'expertise judiciaire. « *L'objectif est toujours de remonter aux vraies causes de la défaillance pour proposer des solutions correctives aux industriels et ainsi éradiquer le problème à sa source* », explique Joaquim Teixeira, responsable du pôle Expertise Multi-Matériaux. Souvent vécue comme un échec, une défaillance dont on tire parti constitue en réalité un vecteur de progrès pour les industriels.

Ancré au cœur du tissu industriel local

Créé à l'initiative d'industriels régionaux, Cetim Grand Est est un appui précieux pour les PME qu'il accompagne à toutes les étapes de vie des produits : choix des matériaux, optimisation de leur durée de vie, maîtrise des procédés de fabrication, contrôle qualité, recyclage... autant de savoir-faire qui sont venus enrichir au fil des années la palette de compétences du Centre. Les problématiques industrielles sont nombreuses et variées et les PME n'ont pas toujours en interne ou dans leur réseau les compétences leur permettant de les traiter. Cetim Grand Est est également un outil de développement économique du territoire, au service des politiques de la Région Grand Est et des collectivités territoriales, notamment Mulhouse Alsace Agglomération, qui soutiennent financièrement le Centre depuis sa création.

Une nouvelle direction de taille

Au 1^{er} janvier 2021, Laurent Minnig, après plusieurs expériences industrielles réussies et trois années en tant que Responsable Opérationnel du Cetim Grand Est, succède à Olivier Rougnon-Glasson. Ce dernier a œuvré pendant 11 ans au sein du Centre et a su mener avec succès les transformations internes et une stratégie de croissance ambitieuse, notamment la fusion entre le Cetim-Cermat et le CRITT Matériaux Alsace. Laurent Minnig, à 48 ans, doit désormais ancrer le Centre comme un véritable accélérateur de la transformation du tissu des PME vers l'Industrie du Futur.

Un esprit 4.0

Pour accompagner la transformation du tissu industriel dans une démarche orientée « *Industrie du Futur* », le pôle IDF a vu le jour fin 2018. Il regroupe les activités innovantes à fort potentiel de transfert industriel, et accompagne les industriels dans l'appropriation de nouvelles technologies. Les activités s'articulent en particulier autour des thématiques suivantes : les Contrôles Non Destructifs (CND) et les contrôles avancés (LIBS, etc.), ainsi que leurs déclinaisons pour la maîtrise des productions dans l'Industrie du Futur ; le recyclage des matériaux polymères et composites thermoplastiques via le développement de nouveaux procédés (avec une orientation de type « *Upcycling* ») ; la forge de demain avec un accompagnement méthodologique et technologique.

Quatrium Grand Est : la plateforme d'accélération pilote voit le jour à Mulhouse

Preuve de l'ambition du Cetim Grand Est en matière d'Industrie du Futur, fin 2020 a été marquée par la mise en place du pilote de plateforme d'accélération Quatrium Grand Est au KMO à Mulhouse. Ce pilote a été réalisé avec le soutien de l'Etat dans le cadre du projet de territoire de Fessenheim et de M2A. Portées à l'échelle nationale par son partenaire historique, Cetim, les plateformes d'accélération Quatrium sont des lieux d'accompagnement à la transformation des PMI et ont pour objectif de sécuriser les investissements de modernisation industriels et développer les filières françaises de l'offre. Le programme d'accompagnement s'articule autour de parcours de visites pour susciter l'envie et le besoin de transformation, un service de découverte technologique personnalisé, une offre à la carte d'accompagnement à l'investissement et à l'industrialisation. D'ici 2024, Cetim Grand Est réimplantera son siège et les activités du site de Mulhouse, ainsi que la plateforme d'accélération Quatrium Grand Est, au cœur du quartier de la fonderie à Mulhouse actuellement en pleine mutation.

Cetim Grand Est
21 Rue de Chemnitz, Mulhouse
03 89 32 72 20
f cetimgrandest.fr



Après plusieurs expériences industrielles réussies et 3 années en tant que Responsable Opérationnel du Cetim Grand Est, Laurent Minnig a succédé à Olivier Rougnon-Glasson le 1^{er} janvier 2021. DR

SERVEURS ET POSTES • SOLUTIONS DE GESTION • PROTECTION DES DONNÉES
TÉLÉPHONIE IP • E-COMMERCE • FORMATIONS

Si vous pensez
qu'avoir un serveur
dédié c'est ça...



< Il est peut-être temps de nous contacter ! >

atlantis

25 ANS
D'EXPERTISE

informatique professionnelle

43 RUE BUFFON • MULHOUSE
03 89 33 43 34

atlantis-info.com

CE QUI COMPTE ?
L'ENGAGEMENT
MUTUEL !



Encore et toujours à vos côtés
pendant la crise sanitaire !

Crédit Mutuel
La DOLLER

L'EXPERTISE BANCAIRE DES PROFESSIONNELS
POUR LES PROFESSIONNELS

3 rue du 2^{ème} Bataillon Choc - MASEVAUX - NIEDERBRUCK

PÔLE ENTREPRISES

7 rue du Pont d'Aspach - BURNHAUPT-LE-HAUT

Tél. : 03 89 36 64 63 - Courriel : 03530@creditmutuel.fr



François Zeller, chargé de projet Alsace Active, dans le Haut-Rhin. DR

Okoté, la première plateforme de co-financement des projets engagés en Alsace

Animée par Alsace Active, la plateforme Okoté vient de souffler sa première bougie. Sa mission est d'accompagner et de soutenir des projets engagés sur le territoire, par le biais d'un co-financement tripartite entre les dons de citoyens, les collectivités et des entreprises partenaires.

Okoté est bien plus qu'une plateforme de financement participatif telles qu'on les connaît aujourd'hui. « C'est une démarche globale que nous proposons, avec un accompagnement du porteur de projet par l'équipe d'Alsace Active, souligne François Zeller chargé de projet pour le Haut-Rhin. » Un accompagnement collectif qui réunit une demi-douzaine de porteurs de projets.

« Cela leur permet d'apprendre les uns des autres, de surmonter leurs appréhensions à communiquer et tenir une posture vis à vis de partenaires privés. Les porteurs de projets ont besoin de comprendre les besoins des entreprises. » Tout l'enjeu est d'acculturer ces deux mondes.

Des projets d'intérêts généraux pour apporter des solutions aux fragilités du territoire

Pour entrer dans ce dispositif, le projet doit être localisé et avoir un impact en Alsace. Si la notion de territoire est primordiale, celle de l'innovation l'est tout autant. Le projet doit apporter quelque chose de nouveau et avoir un caractère d'intérêt général, autour duquel pourront se mobiliser les acteurs clés de la région. Des projets qui proposent une solution face aux fragilités du territoire, comme le chômage ou encore l'isolement. « En fin de ligne, c'est le citoyen qui va légitimer, donner du crédit et de l'importance au projet, explique François Zeller. S'il adhère, c'est que le besoin est réel. » Mais le citoyen n'est pas seul à graviter autour de ces projets. C'est une véritable communauté qu'apporte la plateforme Okoté. « Notre ambition est de former un réseau pour développer l'innovation sociale à travers l'engagement. »

Quelques exemples

Le Licht ! Projet porté par la Fédération des Aveugles du Grand Est, par exemple, s'est associé à Cuisines Schmidt pour développer ensemble une cuisine dotée de capteurs connectés. Un projet qui a débouché sur un café inclusif dans lequel sont mis en avant les compétences de personnes malvoyantes. À Mulhouse, Bulle360 offre des expériences culturelles immersives aux personnes qui ne peuvent plus se déplacer. Une immersion au cœur du spectacle vivant rendue possible grâce à son partenariat avec le Ballet de l'Opéra National du Rhin ainsi que l'Orchestre Symphonique de Mulhouse, mais aussi Quiétude (résidences senior) et l'agence de communication Iziassys.

Un modèle « d'abondement participatif »

Comptez 15 000 euros maximum par campagne

sur une durée moyenne de 45 jours. Autre particularité, la plateforme participative n'est lancée qu'à partir du moment où elle possède un soutien public et une entreprise partenaire. « La logique est d'avoir un effet multiplicateur, explique François Zeller. 5 000 euros sont abondés par la collectivité, 5 000 euros par la ou les entreprises partenaires, selon leurs moyens, et le reste se fait par des dons de citoyens. » Comme toute plateforme participative, les porteurs de projets proposent des contreparties. Une occasion pour eux aussi de créer des événements ou de tester des produits auprès de leur public. Chaque campagne doit atteindre 75% de son objectif final pour que les fonds soient débloqués. « Pour l'heure, toutes nos campagnes ont abouti. Chaque lancement est un moment de vérité, une manière de sortir de sa zone de confort. »

Un an après...

En une année, Okoté a soutenu onze projets alsaciens, mobilisé 926 citoyens, enregistré l'engagement de 29 entreprises et collecté près de 165 185 euros. Les partenaires majeurs d'Okoté sont m2A, Strasbourg Eurométropole, la CEA ainsi qu'AG2R la Mondiale. Plusieurs projets sont aujourd'hui en recherche de partenariats pour pouvoir éclore sur les réseaux. « Au-delà de l'aspect financier, ces projets peuvent apporter des compétences nouvelles à leurs entreprises partenaires. » C'est le cas notamment d'Hopendog, qui oeuvre aujourd'hui dans la médiation animale et qui recherche son mécène pour pouvoir prendre son envol sur la plateforme (lire ci-dessous).

Emilie Jafrate

Okoté

1A avenue Robert Schuman, Mulhouse
03 89 32 02 63
okote.fr
f in Okoté

L'association Hopendog - la médiation par l'animal - cherche son entreprise partenaire pour lancer son crowdfunding sur la plateforme Okoté

Issue de la protection de l'enfance, c'est grâce à Eros, son husky de Sibérie - lui aussi issu de l'abandon - que Chloé Forthoffer a pu grandir et aller mieux. De cette différence, elle en a fait une force. En 2019, avec la création d'Hopendog, elle décide d'utiliser son vécu au service de tous ceux qui connaissent des difficultés, qu'ils soient à deux ou à quatre pattes.

La médiation par l'animal, Chloé Forthoffer l'a elle même expérimentée. Accompagnée d'Eros, elle réalise un service civique au sein de l'association UnisCité, dans laquelle elle choisit d'associer l'Homme et l'Animal. Pendant neuf mois, le duo côtoie le monde du handicap, de la jeunesse et redonne le sourire aux personnes en difficulté. « J'ai eu un coup de coeur pour cette expérience. À l'époque, la médiation animale n'était pas encore développée, se souvient Chloé. Une structure de protection de l'enfance a tout de suite voulu travailler avec nous. Nous avons ouvert Hopendog en une semaine. »

Olympe, « merveilleuse en médiation »

Ici, le chien apporte à l'homme, autant que l'homme apporte au chien. Chloé Forthoffer réalise des sauvetages, comme cela a été le cas d'Olympe, ce berger des Pyrénées, désormais permanent de l'association. « Un pisciculteur l'avait attachée avec trois autres chiens, dans les Pyrénées, se souvient Chloé. Nous les avons remis sur pied et Olympe n'est jamais repartie. Elle a été un véritable coup de coeur et elle est merveilleuse en médiation. » Arrivée avec 30kg, sans muscle, ni gras, ce beau Patou a pris 20kg depuis son arrivée et ne manque pas de câlins. Pour en faire un partenaire de médiation ou le proposer à l'adoption, le chien suit un parcours bien rodé. « Il passe d'abord chez le vétérinaire pour recevoir tous les soins. Lorsqu'il s'est habitué au lieu, il entre alors dans

une période d'éducation, grâce à nos partenaires, mais aussi à nos bénévoles qui interviennent dans leur quotidien. Nous basons tout sur l'éducation positive, en renforçant ce qu'ils aiment. »

Une trentaine de bénévoles, une centaine de partenaires

Hopendog oeuvre de Strasbourg à Belfort, au sein d'associations, pour l'essentiel. « Nous intervenons une fois par semaine dans ces lieux qui touchent le handicap, la vieillesse, les personnes bénéficiaires du RSA, les personnes incarcérées aussi », explique Chloé. L'association Hopendog touche ainsi une centaine de partenaires avec laquelle elle travaille. Une trentaine de bénévoles est également engagée à ses côtés. « Nous comptons pas mal de jeunes issus d'univers totalement différents, que ce soit des jeunes déscolarisés, des éducateurs spécialisés, des infirmières... L'an dernier, nous avons accompagné une personne en médiation qui a finit par nous rejoindre en service civique et accompagner elle-même d'autres personnes. »

« Faire d'un événement traumatique quelque chose de positif »

Ce que souhaite Chloé, c'est aider, partager et surtout effacer les préjugés. « Peu importe d'où l'on vient, que ce soit d'un foyer, d'un quartier... On n'a pas forcément tous les mêmes clés au départ, mais on peut tous y arriver. Au sein d'Hopendog,



Prodige de la Nation, Chloé Forthoffer, Eros et Olympe, souhaitent faire monter en puissance Hopendog. Pour y arriver, ils ont besoin de trouver une entreprise partenaire.

chaque personne a un vécu qui peut en inspirer d'autres. On peut tous, d'un événement traumatique, en faire quelque chose de positif. Ce que j'aime, c'est ce lien, ces rencontres et ce partage qui se créent entre tous ces mondes. » Et pour pouvoir aider davantage de personnes et de chiens, Chloé Forthoffer a besoin de franchir un cap.

En recherche d'une entreprise partenaire

Il ne manque à Hopendog qu'une entreprise partenaire pour pouvoir lancer son financement participatif sur Okoté. « Nous recherchons un partenaire avec lequel construire sur le long terme. Nous pouvons intervenir sur la cohésion d'équipe, la gestion de crise, le recrutement... Il y a des liens à construire avec tout le monde. » Hopendog a aujourd'hui besoin d'aménager un espace créatif ainsi qu'une salle de snoezelen fixe. Un projet qui correspond au premier palier de co-financement, estimé à 5 000 euros. « Nous devons à chaque

fois installer et désinstaller notre matériel, pour nos interventions. » Au rang de ses autres projets, Chloé Forthoffer aimerait financer un séjour en montagne avec des jeunes en difficulté, à l'issue d'un programme; accueillir un troisième chien au sein de l'association et investir dans des équipements canins en doublant ses moyens matériels. La fondatrice recherche également une personne à temps plein pour renforcer ses effectifs, avec, pour profil, celui d'agent administratif et commercial. Une formation interne en médiation animale lui sera proposée. « J'ai envie que nous soyons toutes polyvalentes sur chacun de nos postes », sourit Chloé.

Emilie Jafrate

Hopendog

8 rue Jeanne D'Arc, Mulhouse
06 95 10 96 77
hopendog.com
f Hopendog

Atlas Home Kingersheim, la caverne d'Ali Baba de l'ameublement et de la décoration

Après plus de 20 ans passés au cœur d'Atlas, Sébastien Sodter et Fabrice Di Giusto ont décidé de relancer la marque à Kingersheim. Il y a deux ans et demi, ils ouvrent leur Atlas Home Kingersheim, sur une surface de 1000m². Un magasin d'ameublement et de décoration pensé comme un concept store.



Sébastien Sodter (à gauche) et Fabrice Di Giusto ont relevé avec brio le challenge de relancer Atlas à Kingersheim.

Pousser les portes d'Atlas Home Kingersheim, c'est se plonger dans une succession d'univers personnalisables à souhait. Le spectre de chaque famille de produits proposé est large, de l'entrée de gamme au spécialiste. Trois familles de produits sont mis à l'honneur : le canapé, avec une quarantaine de modèles personnalisables, le séjour et la cuisine qui arrive ex-aequo avec la literie. Ici, pas de rayon décoration à proprement parler, mais des éléments disséminés au gré de la flânerie du visiteur. Une décoration renouvelée toutes les trois semaines. « Nos pièces sont uniques et les nouveautés arrivent régulièrement. C'est un parti pris, quitte à frustrer nos consommateurs », souligne d'ailleurs Sébastien Sodter,

co-gérant. L'enseigne s'appuie sur un réseau de plus de 150 fournisseurs européens, sélectionnés avec soin.

Un attachement à la marque

Sébastien Sodter et Fabrice Di Giusto sont deux anciens collaborateurs du groupe Rapp. Ils ont aussi chacun plus de 20 ans de métier au sein d'Atlas. Le premier en tant que directeur des achats, le second dans l'opérationnel terrain et le travail avec les équipes au sein du magasin de Colmar puis de Kingersheim. Et puis le groupe Rapp a été liquidé. Mais Atlas a pu renaître de ses cendres grâce à un acheteur ayant repris le

développement de l'enseigne. « Nous avons un réel attachement et énormément de respect pour la famille Rapp, nous savons ce que nous leur devons », sourit Sébastien. Un pari de loin pas gagné d'avance. Risqué, même. « L'envie et l'emplacement étaient là. Trouver les fonds a été plus compliqué. Mais nous voulions réellement redorer l'image du meuble. »

Rationaliser les coûts

Et pour relever ce défi, il a fallu changer de stratégie économique, à commencer par une surface de vente plus modeste, ce qui permet de rationaliser les coûts. À Kingersheim, le magasin s'étend

sur 1 000m². « Nous travaillons aujourd'hui sur des marges courtes en privilégiant le volume », précise Sébastien Sodter. Ils établissent également un rapport de confiance avec leurs clients par leur système d'étiquetage. « Nous donnons le prix conseillé par le fournisseur et notre prix Atlas qui est toujours inférieur. Nous ne faisons pas de remise à la tête du client. Elle est la même et toute l'année pour tout le monde. » Atlas Home Kingersheim fonctionne également avec 1500m² de dépôt déporté, installé à Burnhaupt-le-Bas.

Des vendeurs experts

Sur les 15 magasins du réseau, Atlas Home Kingersheim dispose d'une place privilégiée. « Notre modèle ne se duplique pas. » S'il a démarré à sept personnes, il s'appuie désormais sur l'expertise de dix vendeurs. Une équipe inter-générationnelle, de 25 à 70 ans, renforcée par deux extras le week-end, et l'appui d'une architecte d'intérieur. Un mélange de générations qui concerne également sa clientèle. Les quinquagénaires font partie aux historiques mais Atlas Home Kingersheim a su conquérir une nouvelle tranche d'âge, celle des trentenaires, qui viennent repenser leur intérieur en famille. « Ils recherchent aujourd'hui une alternative au commerce de masse et au standardisé, par des produits de qualité à moindre coût. »

Doublément de surface

Une clientèle qui a répondu présente, même pendant la crise sanitaire. « 2021 a été l'une des meilleures de ces vingt dernières années dans le meuble. Nous avons fonctionné en stop & go. À chaque réouverture, c'était la folie. Nous avons pu compter sur nos équipes qui ont répondu présentes alors qu'elles étaient mises à contribution 6 jours sur 7 ! » À l'étroit, le binôme envisage de doubler sa surface d'exposition. En attendant, il faudra bientôt penser à lever les yeux... Face à la demande, Sébastien et Fabrice comptent en effet développer leurs propositions de luminaires.

Emilie Jafrate

Atlas Home Kingersheim
167, rue de Richwiller, Kingersheim
03 89 50 60 62
Atlas-Home

Bruno Vieira, assure, avec fraîcheur et modernité, la pérennité de l'institution Diemer Photo, à Saint-Louis

En 2019, Bruno Vieira reprend Diemer Photo, l'unique magasin de photo traditionnel qui existe encore à Saint-Louis. Une institution avec près de 40 ans d'Histoire que Bruno Vieira a repris sans complexes à seulement... 24 ans !

Le parcours de Bruno Vieira est atypique. D'origine brésilienne, il arrive en Alsace en 2009, à l'âge de 12 ans. Alors âgé de 17 ans, ce n'est pas par passion pour la photo que ses pas le guident jusqu'au photographe Jean-Jacques Diemer, mais

l'espoir de décrocher un stage. Stage qu'il obtient et qu'il passe derrière le comptoir. Séduit par le contact humain, il finit par rester aux côtés du photographe pour réaliser son BTS en alternance.



Bruno Vieira (au centre), entouré de son équipe. DR

Propriétaire à 24 ans

« J'ai travaillé pendant un an et demi avec M. Diemer. C'étaient les meilleures années de ma vie, sourit Bruno Vieira. C'était quelqu'un de gentil, qui a vraiment pris le temps pour moi. Au bout d'une semaine, j'avais les clés de la boutique ! » En 2015, Diemer Photo change de mains et passe entre celles d'Alloui Lofti. En 2018, son BTS en poche, Bruno Vieira est embauché par ce nouveau gérant qui le coaché et lui offre de nouvelles compétences. Huit mois plus tard, le magasin est à vendre. Bruno Vieira saute sur l'occasion et en devient son nouveau propriétaire à seulement... 24 ans. La reprise se fait en location-gérance. Quelques mois plus tard, en juillet 2020, il investit dans de nouveaux locaux et déplace l'enseigne historique au 4, rue de Mulhouse.

La touche Vieira

À ses côtés, Luc Seewald, devenu son bras droit, dédié à la photographie, Jade, pour la gestion des réseaux sociaux et du marketing. « Moi, de mon côté, je me concentre sur l'entreprise », souligne Bruno Vieira. S'il s'inscrit dans la lignée du fondateur de la maison - il en a d'ailleurs gardé le nom - le jeune propriétaire a également apporté sa touche à la boutique. « Nous avons notamment mis en place notre site web. En quarante ans, il y a eu zéro publicité. Tout se faisait par bouche à oreille. » En 2019, il investit également dans un photobooth, très apprécié dans les événements familiaux ou au sein des moments conviviaux en entreprises.

Créer des souvenirs en captant l'émotion du moment

Diemer Photo bénéficie d'une clientèle essentiellement issue des Trois Frontières. Mais il existe quelques exceptions. « Nous avons une cliente strasbourgeoise qui vient une fois par an pour faire des photos d'identité, prendre un café et elle repart », sourit Bruno Vieira. L'institution est

présente sur tout le territoire français par son matériel d'occasion, qu'elle envoie au-delà des frontières alsaciennes. La nouvelle équipe a su également conquérir un public de professionnels, par le biais de shootings coporate. Bruno Vieira et son équipe fait la différence sur ses prestations, à l'instar de la numérisation de cassettes vidéos. « Contrairement aux indépendants, nous sommes les seuls sur le secteur à avoir un emplacement physique. On peut tout imprimer sur place et réaliser des shootings famille jusqu'à 5/6 personnes. Tout le monde peut faire de la photo aujourd'hui, mais tout le monde ne peut pas créer un souvenir à une personne. Il faut pour cela savoir capter l'émotion du moment », souligne Luc Seewald.

Le souci de solutionner chaque problème

L'institution ludovicienne voit aussi sa clientèle évoluer. « Il n'est pas rare d'accueillir des jeunes, le samedi, pour un shooting photos qu'ils destinent à leurs réseaux sociaux, s'amuse Luc Seewald. Ils viennent également imprimer leurs photos chez nous. Aujourd'hui aussi, de plus en plus de mairies refusent les photos d'identité prises en photomaton de grande surface. Nous avons aussi un autre pan de clientèle qui vient s'équiper en matériel photos. » Leur panel de prestations est large mais l'essentiel, pour l'équipe de Diemer Photo reste de trouver la solution aux problématiques de chacun de leur client.

Emilie Jafrate

Diemer Photo
4, rue de Mulhouse, Saint-Louis
03 89 69 72 12
diemer-photo.com
Diemer Photo Saint-Louis

Trois artistes pour un projet

Mélangez la Porcelaine de Limoges de Giom Von Birgitta, avec les idées du duo d'Eugenie Design, mélangez le tout et vous obtiendrez le noeud papillon Eugénie Von Birgitta, une pièce ni totalement céramique, ni totalement textile. Une création éditée à 30 pièces et victime de son succès... Ils devraient poursuivre leur collaboration à travers un projet de coffret boucle d'oreilles et noeud papillon à mixer à souhait. Lui, travaillera la matière, elles, le motif. Ils sont notre coup de cœur du mois !

Eugénie Design, la marque mulhousienne et éco-responsable qui appelle au voyage de l'Asie au Moyen Orient

Eugenie Design, c'est la rencontre de deux univers artistiques complètement différents, celui d'Emmanuelle Jenny et de Manon Hervé. Les deux artistes se lient d'amitié et créent en 2018 Eugénie Design, leur marque textile éco-responsable.

Lorsqu'elles se rencontrent au cœur de la HEAR (Haute Ecole des Arts du Rhin à Mulhouse), Emmanuelle était toute jeune maman, designer textile implantée depuis une décennie à Mulhouse et professeur à la HEAR. Alors que Manon, elle, fraîchement sortie de l'Ecole Supérieurs d'art et de design d'Orléans, revenait tout juste d'un voyage en Chine. « Emmanuelle enseignait en cours du soir à la HEAR. Un jour, elle nous a demandé de ramener des créations. Je faisais énormément de couture et j'ai ramené un petit sarouel sur lequel elle a tout de suite craqué », se souvient Manon.

Le sarouel pour bébés, pièce phare d'Eugénie Design

Voilà comment naît la première collection d'Eugénie Design. « Cela signifie être bien né en grec, ce qui résume bien notre histoire », précise Manon. Une collection dont la pièce phare est le sarouel pour bébés de 24 mois à trois ans. « Nous le travaillons à la taille ainsi qu'aux pieds, pour pou-

voir le déplier à mesure que grandit le bébé. Nous avons une petite qui l'a porté de ses 9 mois à ses deux ans ! » Autre particularité de ce modèle : son confort. « On laisse la place à la couche et sa forme n'est pas trop ample, pour épouser les formes. Lorsque nous nous sommes rencontrées, il y a quatre ans, Emmanuelle venait d'avoir un bébé joufflu, qui était serré dans les jeans. Le sarouel a gagné son cœur. »

Moucharabieh, Lotus et Trèfle

Un sarouel décliné avec la célèbre Etoffe de Noël, dès sa première année d'existence. S'il existe six couleurs intemporelles, le binôme le décline aussi au fil des saisons. Le duo met au point ses propres motifs et ses tissus. Toutes deux ont pu voyager, ramenant avec elles des inspirations d'Asie et de Moyen Orient. C'est d'ailleurs autour de ces inspirations qu'elles se retrouvent. Le duo gère le processus de fabrication de A à Z. Emmanuelle et Manon ont élaboré trois motifs différents : Moucharabieh, Lotus et Trèfle. Leurs tissus sont imprimés par Emmanuelle, experte en sérigraphie, au



Emmanuelle Jenny et Manon Hervé, deux femmes derrière la marque Eugénie Design. DR

cadre et avec de l'encre à eau. Leurs tissus et leurs encres sont labellisés Oeko-tex 100, sans substance nocive pour le corps et l'environnement. Dans l'atelier d'Eugénie Design, rien ne se perd, tout se transforme et les chutes servent à l'élaboration de chouchous pour cheveux, par exemple.

Une gamme élargie à l'ensemble de la famille

Lingettes lavables, vide-poches, boucle d'oreilles en origami, guirlandes décoratives, vêtements pour adultes... Eugénie Design a élargi sa gamme

pour toucher toute la famille, tout en étoffant celle des tous petits avec la sortie prochaine d'un tour de lit ainsi que d'un doudou. « Nous avons mis 10 mois à lui donner vie, du prototype, aux tests. »

Emilie Jafrate

Eugenie Design
Motoco, 11, rue des Brodeuses, Mulhouse
contact@eugenie-design.com
eugenie-design.com
f Eugénie Design

Giom Von Birgitta, la terre, sa thérapie

Rien ne le prédestinait à devenir artisan artiste. Mais c'est finalement au détour d'un tour de potier qu'il a trouvé sa voie. D'une thérapie, il en a fait son métier. Giom Von Birgitta a choisi de se lancer dans des objets utilitaires pour « mettre du beau et du fait main » dans n'importe quelle maison.

« Vous voyez ce saladier ? Eh bien vous l'exposez dans une galerie sous des lumières adaptées et cela devient une oeuvre d'art inaccessible pour la grande majorité des gens, qui ne poussent jamais les portes de ce genre d'endroit. Le jour où j'aurais vendu 1000 tasses, cela voudra dire que j'aurais touché près d'un millier de personnes qui toucheront ma création chaque jour », glisse d'emblée l'artiste. Depuis 2018, Giom Von Birgitta expérimente. Il lui aura fallu attendre trois ans pour atteindre ce qu'il recherchait.

Port Anna et Bronze, ses deux collections

Giom Von Birgitta est aujourd'hui le papa de deux collections. Une collection Port Anna à travers laquelle il mêle céramique et terre de Dordogne. Son émail, coloré, n'est ni vert, ni bleu, mais de cette couleur propre au Golfe du Morbihan. À force d'expérimentations, il est également parvenu à

créer un émail de couleur bronze, qui a donné le nom à sa deuxième collection. La troisième, elle, est en gestation et elle sera rouge. Une couleur complexe à mettre au point. Chacune de ses collections est un hommage à un lieu, une rencontre, un endroit, un moment clé de sa vie.

De l'utilitaire aux œuvres d'art

Artisan, Giom Von Birgitta aime les projets hors des sentiers battus et élabore des objets sur mesure. En septembre dernier, il participe ainsi à une performance à l'occasion d'un banquet signé Marc Haeblerlin. « J'ai réalisé 600 assiettes, installées, retournées, sur une table. C'était un an de travail, de recherche de texture, de forme. L'artiste est venue avec une idée, il a fallu lui donner vie. J'étais là en assise technique et c'était magique ! » Il a également réalisé des oeilllets, un système d'arrosage installé au cœur des jardins partagés du Crous (centre régional des oeuvres universitaires et scolaires), à Mulhouse. C'est dans cette

optique là aussi qu'est né le projet du noeud papillon en accord avec Eugénie Design, ou encore ce jeu d'échec qui mêle les essences de bois de son voisin d'atelier David à son émail. « Ce sont des projets sans pression, juste pour le plaisir de l'exploration ! »

Des petites séries réalisées artisanalement

Economiquement parlant, Giom Von Birgitta a adopté la vente directe, à l'atelier ou via sa boutique en ligne. Ses créations sont également disponibles dans des boutiques pleines de charme, comme l'Artichaut à Mulhouse, la Cour des Arts à Saint-Dié des Vosges, la Place des Filles à Nancy ainsi que chez le fleuriste Xan à Metz. Giom von Birgitta vient même de débarquer à Sélestat, à l'Amandier, un salon de thé vegan qui vient tout juste d'ouvrir. « L'idée n'est pas de démultiplier les boutiques parce que je souhaite continuer à travailler par petites séries et artisanalement. Il est important pour moi de garder la maîtrise. »

Une aisance technique pour des explorations artistiques

Cet épanouissement est le fruit d'un long chemin. Sa première vie professionnelle, il la passe au cœur d'offices de tourisme et de lieux de culture prestigieux, sous le nom de Guillaume Colombo. Sa dernière aventure s'arrête dans le Périgord, aux grottes de Lascaux, après avoir mené une équipe de 120 personnes. De nombreux écueils ont eu raison de lui. Il lui a fallu faire le deuil de cette expérience, se remettre en question aussi. « Je suis parti sans rien. J'avais l'impression d'abandonner mon équipe. C'était pour moi un échec, j'étais au plus bas. Trois choses m'ont permis de tenir le coup : mon psy, mon permis moto et la céramique. Elle était ma motivation, celle qui



me permettait de me lever le matin. » Il a dû faire face à de nombreux blocages, avant d'oser montrer son travail et postuler à Motoco. En cartésien qui se respecte, il se forme pour comprendre les limites de la matière et pouvoir partir dans des « délires ». Une fois encore, le destin s'en mêle et il obtient sur le fil une place au cœur du Centre Professionnel International de Formation aux Arts Céramiques puis à Créamik. En 2018, il obtient un atelier après avoir postulé à Motoco. Preuve de la qualité de son travail. « J'ai énormément de respect pour le champ artistique. » Et ce champ artistique le lui rend bien.

Emilie Jafrate

Giom Von Birgitta
Motoco, 11 rue des Brodeuses, Mulhouse
06 86 46 57 34
giomvonbirgitta.com
f Giom Von Birgitta



Giom Von Birgitta ose aujourd'hui l'exploration.

Et ma tête se libère, l'organisation éco-responsable mise au point par la Mulhousienne Rachel Frey

Parce qu'elle en avait assez de courir après ses papiers importants au dernier moment, la Mulhousienne Rachel Frey a mis au point un agenda modulable selon les besoins de ses utilisateurs. C'est ainsi qu'elle lance sa marque "Et ma tête se libère" en mai 2021, un objet éco-friendly.

Post-it, tableaux excel, feuilles volantes et sa mémoire... Rachel Frey faisait preuve d'une organisation pour le moins morcelée. «Un jour, ma fille me demande où est son papier d'assurance scolaire. On était à 20 minutes de la rentrée... C'était le branle-bas de combat pour retrouver ce papier.» Aujourd'hui, elle consigne tout dans son agenda sur-mesure et sa page consacrée à la famille dans laquelle elle compile tous ses numéros d'assurance. «J'en avais assez de me demander ce que j'avais oublié en allant me coucher, se souvient-elle. Je subissais ma vie.» Elle découvre alors la tendance du Bullet Journal. Qu'elle finit par laisser tomber par manque de temps.

Deux ans de prototypes

Elle planche alors sur sa version à elle de l'agenda idéal. Tout commence avec du papier A5, un masicot pour découper, un fichier Word, une perforatrice et des anneaux pour lier le tout. En parallèle de son emploi, Rachel Frey élabore plusieurs prototypes. Un prototype qui l'occupe pendant deux ans. Son concept au point, elle le teste auprès de son entourage, à des personnes d'âges et de catégories socio-professionnelles complètement différents. «Leurs retours m'ont boosté.» Elle quitte son emploi en 2019 pour se lancer à corps perdu dans ce projet entrepreneurial.

Avec du papier recyclé et recyclable

Le 5 mai 2021 naît sa marque "Et ma tête se libère". Une marque eco-friendly en adéquation avec ses valeurs. Ses matières premières sont françaises, à l'exception des anneaux de reliure qui proviennent de Belgique et du Royaume Uni. Son papier intérieur, de 160g, est de qualité supérieure et ses couvertures et intercalaires sont en papier recyclable et recyclé. Elle propose aujourd'hui 16 thématiques différentes. «C'est un agenda qui reste sobre mais que tout un chacun peut adapter selon sa situation familiale. Sa flexibilité, c'est cela qui fait son charme, souligne-t-elle. Je souhaite que tout le monde y trouve son compte. On peut le décliner en agenda mensuel, hebdomadaire ou les deux à la fois. Je propose des rubriques pratiques comme celle des mots de passe, par exemple.» Un produit qu'elle a proposé aujourd'hui aux influenceurs, pour gagner en notoriété et pouvoir le diffuser le plus largement possible.

Emilie Jafrate

Et ma tête se libère

46 rue Jean Mieg, Mulhouse
06 88 34 02 06
etmateteselibere.fr
f Et ma tête se libère



«Et ma tête se libère», la Mulhousienne Rachel Frey propose un agenda modulable, flexible et éco-friendly.

PatchGuard

GARDE DE CHIENS SUR LIEUX TOURISTIQUES

Profitez de
vos visites
touristiques,
et faites
confiance
à **PatchGuard**
pour garder
votre chien !

Nous gardons votre chien directement devant les sites touristiques. Un personnel formé accueille votre chien de façon personnalisée dans un endroit calme et propre. Il recevra de l'affection, aura accès à des jeux et pourra se promener.

Pour plus d'informations
patch-guard.fr



laetitia@patch-guard.fr
☎ 06 89 67 51 99 f PatchGuard
in Lacote Laetitia @ patchguardofficiel

UNE EXPERTISE À TOUS LES NIVEAUX !



GESTION COURANTE
FINANCEMENT
INVESTISSEMENT
PAIEMENTS
EPARGNE
ASSURANCES

Crédit Mutuel
SAINT-LOUIS REGIO

ESPACE ENTREPRISES
72 rue de Mulhouse - SAINT-LOUIS
03057@creditmutuel.fr

Tél. 03 89 70 85 48

Maison Obal, du textile local au service d'artistes français

Leur aventure avait débuté en 2020 avec leur marque OLesMasques. En 2021, il leur a fallu rebondir... Jean-Michaël Peinchina et son binôme Chloé Fernagut ont alors créé une gamme de produits textiles estampillée 100% française. À travers leur nouvelle marque Maison Obal, les deux associés mettent à l'honneur des artistes français.

Après OléMasques en 2020, place désormais à Maison Obal. Une marque créée par Jean-Michaël Peinchina et Chloé Fernagut en 2021 qui poursuivent ainsi leur aventure en duo. « Nous nous doutions que les masques ne seraient pas une

entreprise pérenne, se souvient Jean-Michaël Peinchina. Ils ont bien fonctionné jusqu'en février, après les soldes. » Et puis les ventes se sont arrêtées du jour au lendemain. Malgré leurs 1000km d'écart (Chloé Farragut vit dans le Tarn, ndr), le bi-

nôme a pris le temps de la réflexion. « Nous nous sommes questionnés sur les produits à proposer. Nous travaillions déjà avec Colorathur. Leurs produits - coussins, vide-poche, trousse, tote bags - se sont tout naturellement imposés à nous, avec pas mal de nouvelles possibilités à exploiter. »

Une production entre Paris et l'Alsace

Le duo a alors exploré l'habillement avec la sortie d'un t-shirt 100% français et toutes les difficultés que cela engendre. « Produire français à un coût raisonnable est vraiment compliqué ! Nous avons réalisé tout un travail de recherches et de sourcing de prix pour trouver un partenaire. » Le textile signé Maison Obal est aujourd'hui produit du côté de Bobigny pour son habillement, dans la vallée de Thann en ce qui concerne l'impression et la confection des tissus utilisés pour les autres créations de la gamme.

Engagé auprès des artistes mulhousiens

La première collection de textile design est née en décembre 2021. Jean-Michaël et Chloé ont choisi d'associer à nouveau des artistes à leur aventure entrepreneuriale. Déjà associé à l'aventure Olé Masques, Pierre Fraenkel est à nouveau de l'aventure et pose ses mots sur les t-shirts de la marque. Le contingent s'est étoffé avec Hugues Baum et Fernand Kayserl. Sylvie Kromer, Fanny Delqué ou encore l'atelier Wac de Christine Wolf, elles, ont habillé les différents accessoires de leurs motifs colorés. Le Parisien BishopParigo s'est également associé à Maison Obal. La marque a signé une licence pour développer des produits

à destination du Parc du Petit Prince. « Notre envie est d'aller plus loin encore avec nos artistes en participant par exemple à des salons professionnels à destination du grand public, comme Maison et Objets à Colmar. » Les envies ne manquent pas. Et ce collectif d'artistes regroupés sous Maison Obal tend à s'étoffer. « Idéalement, nous aimerions n'avoir aucun critère, si ce n'est celui de la qualité. Nous souhaitons représenter des artistes déjà engagés dans une démarche professionnelle, des artistes confirmés qui vivent de leurs créations. »

Un modèle économique respectueux et vertueux

Economiquement parlant, Jean-Michaël Peinchina et Chloé Fernagut ont fait le choix d'endosser davantage de risques. « Nous nous inscrivons dans une démarche vertueuse qui respecte tout le monde, de nos artistes au consommateur, en passant par nos partenaires. Tout le monde gagne la même chose. » Le champ des possibles s'ouvre désormais à eux. À venir ces prochaines semaines, les premiers sweat-shirts signés Maison Obal. Le textile est déclinable à l'infini, de la nappe à l'abat-jour en passant par des parapluies ou encore du papier peint. Maison Obal a pour ambition de devenir une véritable référence dans la commercialisation de créations artistiques.

Emilie Jafrate

Maison Obal
2 rue de la Sinne, Mulhouse
06 13 93 65 40
maison-obal.fr
f Maison Obal



EXTRA STOCKAGE

Location de Box et Garde Meubles

03 89 311 811 extrastockage.com

9 Avenue d'Italie - 68110 Illzach

Recevez dans votre boîte aux lettres

les 6 numéros du PériScope

pour seulement **65€HT**

Pour souscrire un abonnement :
service-commercial@le-periscope.info
ou appelez au 03 89 52 63 10

Le PériScope

Le média des entreprises locales le-periscope.info

Zone de distribution

Mulhouse

Sausheim • Eden • Illzach • Hôtel Kyriad • Kinépolis • Rixheim • Franck & Gil • La Maison Engelmann • La Maison de l'Entrepreneur • KMO • Espace Squah 3000 • Riedisheim • L'auberge du Zoo • Holiday Inn Mulhouse • Lutterbach • Pfattatt • Thann • Cernay • Masevaux • Crédit Mutuel Burnhaupt-le-haut • Aitkirch

Saint-Louis

Hôtel Mercure • Business Center • EuroAirport Basel-Mulhouse-Freiburg • Crédit Mutuel Saint-Louis

Le PériScope en quelques chiffres

6 parutions par an
15 000 exemplaires
4 000 entreprises distribuées

Chaque symbole indique l'emplacement d'un présentoir