



# Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info



## EDITO

### Femmes on vous aime...

Traditionnellement le 8 mars est consacré à la journée de la femme. Cette année, c'est justement le mois de mars qui a été sacré "mois des femmes"; un mois riche en événements et célébrations dédiées, on l'aura compris, aux droits des femmes... On peut imaginer qu'un jour nous aurons l'année de la femme. Certes il y a déjà la femme de l'année... mais imaginons qu'enfin, elle soit consacrée, placée à leur juste valeur. Car, il faut bien le dire, la femme n'est malheureusement toujours pas l'égal de l'homme (dans certains esprits et dans certains milieux). On a beau le crier sur les toits, faire de beaux discours... les chiffres sont là !

Une enquête, réalisée l'an dernier par les Echos et l'Institut Montaigne, souligne que c'est dans le monde du travail que la réduction des inégalités a été la plus limitée. Les écarts de salaires et les difficultés d'accès à des postes à responsabilité persistent et signent. Quelques chiffres se passent de commentaires : les femmes ont davantage de postes en CDD (25% contre 14 % des hommes), elles accèdent moins fréquemment au statut de cadre (60% contre 81%), et leur rémunération est moins élevée. Des dispositifs ont pourtant été mis en place, notamment pour lutter contre l'effet "plafond de verre". Ainsi, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017, la loi Copé-Zimmermann impose une proportion de 40 % de femmes dans les boards (les équipes dirigeantes) des grands groupes et entreprises de taille intermédiaire (ETI) françaises.

Dans ce numéro spécial, post-covid, nous avons voulu leur rendre hommage. Ne parle-t-on pas effectivement d'une nouvelle société à venir après cette crise sanitaire sans précédent ? Directrices, cheffes d'entreprise, qu'elles soient à l'origine de leur société, qu'elles aient repris l'entreprise familiale, elles ont toutes un point commun : elles ont dû faire, plus que n'importe qui d'autre, leur preuve... alors que dans d'autres domaines elles n'ont jamais eu à le faire. Un schéma hérité d'un autre temps mais qui a toujours la dent dure. Alors faisons que ce vœu ne reste pas pieux...

Pierre Alain

## Virginie Seiller, écoute et empathie au cœur de la transaction immobilière

**La gestion immobilière, c'est un métier qu'a "épousé" Virginie Seiller en 2008. Cette année là, elle rejoint son mari à la tête de son entreprise, créée en 2007.**

### Juriste de formation

Fille de commerçants, Virginie Seiller est tombée dans le commerce quand elle était petite. « J'ai connu les marchés, toute jeune et j'aimais déjà énormément le contact client », se souvient-elle. Juriste de formation, une maîtrise en droit privé entre les mains, elle exerce en tant que directrice de banque, puis courtière en assurances, avant de rejoindre un grand groupe. « Entre temps, j'ai rencontré mon mari qui était agent immobilier. Il a créé Fleximmo en 2007. Moi, j'intégrais en parallèle un grand groupe et puis j'ai fini par le rejoindre l'année d'après. C'est comme ça que j'ai épousé le métier ».

### « L'agent immobilier n'est pas qu'un ouvrier de portes »

Un métier qu'elle affectionne tout particulièrement. Un métier humain, avant tout. « Attention, l'agent immobilier n'est pas qu'un ouvrier de portes. Un agent immobilier est également un coach, un psy, quelqu'un de rassurant. Il faut s'intéresser à l'histoire des gens qui achètent et qui vendent ! C'est un métier qui a un nom mais qui demande des qualités d'écoute et d'empathie, tout en entretenant ses connaissances juridiques. J'aime être là, du début à la fin de l'histoire, de la vente et de l'achat, jusqu'à la remise des clés. » Agent



Virginie Seiller a rejoint son époux, Frédéric en 2008, à la tête de Fleximmo

immobilier est également un métier dans lequel les heures ne sont pas comptées. « Il faut jongler avec sa vie privée. Nous avons beaucoup de rendez-vous le soir, entre midi et deux ».

### La déesse Vesta comme insigne depuis fin 2019

Fleximmo Riedisheim est adhérent à la FNAIM (fédération nationale de l'immobilier). Ce syndicat dispose, depuis fin 2019, de son propre insigne. Une véritable reconnaissance dans un marché de plus en plus concurrentiel. « Nous disposons d'une carte professionnelle, ce qui nous différencie désormais de l'agent mandataire. Eux, n'ont pas les mêmes responsabilités, leurs honoraires sont moins élevés mais ils n'ont pas la même obligation de qualité ni de service. Nous avons notre propre insigne qui représente Vesta, la déesse romaine du foyer, et nous en sommes fiers. Il est un gage de reconnaissance aussi face à nos clients ».

### « En transaction immobilière, une femme est beaucoup plus attendue au tournant »

Fleximmo Riedisheim compte aujourd'hui trois salariés. Deux négociateurs et une assistante/conseillère en locations. Virginie Seiller a ouvert un pôle gestion, un pôle location, et après une pause de quelques années, elle a fini par retourner à son premier amour qu'est la transaction immobilière. « Par expérience, en transaction immobilière, une femme est

beaucoup plus attendue au tournant. En gestion et location, on sent que le secteur se féminise. En BTS, par exemple, la moyenne est de quatre filles pour un garçon. Après, qu'on se le dise, une femme dispose d'une capacité d'écoute différente de celle d'un homme... ».

### Le pouvoir publicitaire et la force de la charte graphique

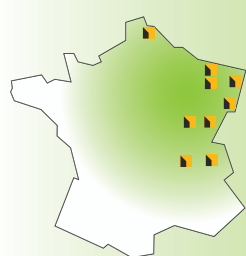
Virginie Seiller manage également l'ensemble de la société. Forte de 13 ans d'expérience, Fleximmo Riedisheim peut compter sur sa capacité d'adaptation au cœur d'un marché particulier. « Mulhouse est la seule ville en France, dont l'immobilier est plus cher extra qu'intra muros. Le marché est tendu mais il se maintient. Nous devons, en revanche, nous adapter à une clientèle de plus en plus exigeante et à une multiplication des agents mandataires ». Virginie Seiller ne lésine pas non plus sur le pouvoir publicitaire et une charte graphique efficace. Chaque année, l'entreprise organise également son propre tournoi de golf, au Golf des Bouleaux, à Wittelsheim.

Emilie Jafrate

**Fleximmo**  
52 rue de Mulhouse, Riedisheim  
03 89 31 97 40  
contact@fleximmo.eu  
www.fleximmo.net  
f Fleximmo Riedisheim



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 m<sup>2</sup>

Retrouvez nous aussi : à Lille, Metz, Nancy, Strasbourg (Siège), Dijon, Besançon, Lyon & Annecy





## Séverine Mc Elroy Rigoni, l'histoire familiale à cœur

Séverine Mc Elroy Rigoni a grandi au cœur d'UPC Constructions. Elle reprend l'entreprise familiale le 5 août 2010. Après le rachat d'Hauser Eder, en 2017 puis de Blauel, elle est aujourd'hui à la tête d'une entreprise de 40 personnes.

### Plâtrerie, peinture et sols souples... une offre globale de la finition intérieure

Elle s'était orientée vers les langues étrangères appliquées et le commerce international. Elle s'est d'ailleurs installée et mariée aux États-Unis. Et puis Séverine Mc Elroy a fini par revenir en Alsace pour pérenniser l'aventure familiale. Elle a grandi au cœur d'UPC Construction, une entreprise créée par son grand-père. A la reprise, le 5 août 2010, elle se retrouve à manager cinq plaquistes. En 2017, elle saisit l'opportunité de racheter Hauser Eder. Un rachat qui donne alors un souffle nouveau à UPC Construction. « Hauser Eder était notre sous-traitant, explique-t-elle. Et puis la plâtrerie est un marché extrêmement concurrentiel. Dans 80% des projets de plâtrerie, il y a de la peinture derrière ». Aujourd'hui, UPC Construction est capable de proposer une offre globale de la finition intérieure. Avec le rachat de Blauel en avril dernier, l'entreprise a entamé un nouveau virage. « Blauel est une très belle entreprise. Elle dispose d'une clientèle de qualité, comme l'Euroairport et les industries chimiques. Et puis du plâtre à la peinture jusqu'au sol, nos clients apprécient le fait d'avoir un seul et même interlocuteur ».

### « Une femme dans le bâtiment, ce n'est pas simple, encore moins dans la plâtrerie »

Avant de racheter l'entreprise familiale, Séverine Mc Elroy Rigoni a fait des années de terrain aux côtés de son père. « Je sais tout faire. J'ai un BEP-CAP secrétariat et comptabilité. Avec papa, j'ai appris les techniques et les matériaux ». A la reprise, les réticences sont vite tombées. Séverine Mc Elroy Rigoni a su se faire sa place. « Une femme dans le bâtiment, ce n'est pas simple, encore moins dans la plâtrerie, souligne-t-elle. Mais sur les réunions de chantier et les chantiers, j'ai toujours su apporter des infos techniques. Au début, j'étais effacée, j'écoutais beaucoup. Aujourd'hui je rigole même avec eux ». La chef d'entreprise a même pris des fonctions dans le secteur. Elle a entre autre intégré le conseil d'administration de la Fédération Française du Bâtiment.

### Des chantiers d'exception

Devis, facture, suivi de gros chantiers et même conduite de travaux sur de plus petits chantiers font partie de son quotidien. UPC Construction intervient



Séverine Mc Elroy Rigoni

dans toute l'Alsace, chez les professionnels comme chez le particulier, du Haut-Rhin à la Franche Comté. « Nous avons eu la chance de réaliser des chantiers d'exception. Nous avons par exemple assuré la pose de moquette Au Cheval Blanc, à Westhalten. Il y avait des raccords particuliers. C'était notre premier chantier avec Blauel. Nous avons également eu la chance de travailler au pied du Rebberg. Un chantier avec de belles boiseries ».

### 1 million d'euros d'investissement pour la construction d'un bâtiment de 1 000 m²

Avec 1 million d'euros d'investissement, le prochain grand tournant de l'histoire de cette entreprise familiale est la construction d'un bâtiment dans la zone industrielle de Brunstatt-Didenheim. « Ce sera un beau bâtiment de 1000 m² », précise la gérante. 200 m² seront consacrés aux bureaux. Un showroom verra également le jour avec la diversité des sols souples proposés par l'entreprise. Un projet qui devrait se finaliser fin 2021.

Emilie Jafrate

#### UPC Constructions

15 rue Edouard Drumm, Mulhouse  
03 89 42 27 91  
www.upcconstruction.com

## Patricia Muller, de salariée cadre à dirigeante d'Omni Electricité

Salariée cadre pendant plus de 15 ans, Patricia Muller passe de l'autre côté en 2012. Aux côtés de son mari, ils deviennent patrons d'Omni Electricité. Une entreprise à la notoriété indéniable dans le secteur, depuis 1985.

### « Cela sonnait comme une évidence »

C'est un véritable choix de vie qu'ont fait Patricia Muller et son mari Patrick, en reprenant l'entreprise Omni Electricité. Un virage pris en 2012. « Tout le monde nous disait que nous étions fous mais en fait, cela sonnait comme une évidence », souligne la co-gérante. Et en huit ans, l'entreprise s'est développée, passant de 9 à une vingtaine de personnes aujourd'hui. « Nous avons des électriciens, des chargés d'affaires, des conducteurs de travail, des techniciens dépannage et maintenance et des chefs d'équipe. Voilà l'ensemble de nos métiers ».

### Un métier en constante évolution

Omni Electricité est spécialisé dans le génie civil. Elle est connue pour l'installation d'alarmes sur mesure, selon les besoins de ses clients, ainsi que dans la gestion de bâtiments intelligents, les bâtiments domotisés. « Le notre, d'ailleurs ici, l'est entièrement. Il s'adapte aux conditions extérieurs », précise Patricia Muller. Informatique et télécoms, ainsi que la maintenance et la mise en conformité des installations électriques complètent les compétences d'Omni Electricité. « Nous installons aussi les bornes de charge de véhicules électriques. Notre métier évolue sans cesse. Il y a la domotique, mais aussi l'auto consommation, sans oublier les objets connectés ». Il y a cinq ans, Omni Electricité intègre un atelier de tests et d'essais dans ses 100 m² de surface. « C'est une étape importante par laquelle passent tous nos produits avant de les proposer ». Leur savoir-faire s'adresse aux professionnels, dans le tertiaire et l'industrie, principalement. Le cœur de leur activité est réalisée dans le Haut-Rhin. « Il nous arrive de nous échapper un peu, mais pour accompagner des clients sur d'autres entreprises ».

### Le Groupe des Femmes du Bâtiment pour le partage d'expérience

Patricia Muller a également pris des fonctions au sein du Groupe des Femmes du Bâtiment. Un groupe dans lequel les femmes évoluant dans ce domaine se retrouvent autour de sujets en lien avec le BTP mais pas que... « Les lois autour



Patricia Muller

du BTP évoluent très vite, cela nous permet de nous tenir au courant et de nous entraider. Cela ne nous empêche pas d'évoquer des sujets bien être, bien entendu. Nous nous sommes par exemple initiées à la boxe, sourit-elle. Nous nous retrouvons entre femmes, mais jamais je n'ai été dans quelque combat féministe qu'il soit. Ce groupe existe parce que nous avons besoin de nous retrouver. Ces moments de convivialité, d'échange, de partage d'expériences, nous font tout simplement du bien. Le dirigeant est solitaire, il a besoin de se retrouver de temps en temps en dehors de ses soucis d'entreprise ».

Emilie Jafrate

#### Omni Electricité

408 rue Auguste Scheurer Kestner  
Parc d'Activité - Aspach-Michelbach  
03 89 39 00 68  
contact@omnielec.com

## Machado Art Gallery, l'orientation passion de Laurence Machado

A la tête de Peintures Machado-Bach depuis 2007, Laurence Machado vient d'ouvrir sa galerie d'art à Riedisheim, dans le prolongement du bâtiment qu'occupe déjà l'entreprise familiale. Parce que la décoration et l'aménagement d'intérieur font partie, dès le départ, de son ADN.

### Au cœur d'un ancien laboratoire de formation nucléaire

Machado Art Gallery, c'est le nom du dernier bébé de Laurence Machado. Une galerie d'art imaginée et réalisée dans un ancien laboratoire de formation nucléaire. Les locaux avaient en effet été laissés vacants à l'annonce de l'arrêt de la centrale de Fessenheim. La gérante de Peintures Machado-Bach n'a alors pas hésité une seule seconde... Laurence Machado a investi près de 30 000 euros pour adapter ces 180 m² d'espace, tout en conservant l'esprit des lieux. « Nous avons créé une chambre noire dans l'ancien réacteur nucléaire d'exercice, explique-t-elle. Grâce à la lumière violette, le blanc ressort des œuvres d'art. Nous avons aussi conservé l'ancien portique nucléaire et son dosimètre. L'ambiance reste industrielle ».

### 80% des artistes exposés sont issus de la région

Une galerie d'art organisée par ambiances. Laurence Machado choisit avec soin chacune des œuvres exposées. 80% des artistes choisis sont issus de la

région. « Il y avait une vraie demande de leur part, souligne-t-elle. La diversité artistique régionale et locale est impressionnante ! Les gens ont des idées et besoin d'un lieu peu conventionnel. Le roulement se fera tous les quatre mois et j'ai d'ailleurs déjà des œuvres en attente ». La gérante expose des tableaux aux univers complètement différents les uns des autres, ainsi que des meubles ou tout objets de décoration qu'elle customise elle-même. Laurence Machado souhaite aller plus loin encore, pour faire de sa galerie un lieu de rencontres et de convivialité dans lequel il sera possible de s'installer autour d'un bon café pour échanger.

### Le mur végétal stabilisé, une innovation unique en Alsace

Les murs de sa galerie lui permettent aussi d'exposer les toutes dernières innovations proposées par son entreprise. La dernière arrivée est le mur végétal. « J'espère le développer en Alsace, glisse-t-elle. Le végétal est stabilisé. Il tient dix ans, sans bouger, mais tout en restant souple. On peut aussi bien l'installer dans une entrée, que sur un mur de salon. Il reste coloré et il n'y a pas besoin de l'arroser !



Laurence Machado, à la tête de l'entreprise familiale Peintures Machado-Bach depuis 2007, vient de lancer Machado Art Gallery, une galerie d'art à son image.

Cela donne un effet très zen, nature, Feng shui. C'est unique en Alsace ». Un produit « vert » qui s'inscrit également dans le développement de l'éco-quartier dont fait partie le bâtiment de Peintures Machado-Bach.

### 50% de l'activité aujourd'hui dédiée à l'aménagement d'intérieur

Cette galerie est une extension du bâtiment déjà occupé par l'entreprise Peintures Machado-Bach.

Une entreprise familiale née en 1937 qui en est à sa quatrième génération. Laurence Machado rejoint son père en 2006 avant de prendre la gérance en 2007. Dans ce milieu, la femme chef d'entreprise a dû « montrer patte blanche ». « C'était très drôle, sur les réunions de chantier, avec les architectes, les donneurs d'ordres, les maîtres d'œuvres... J'entendais souvent, au début : "On attend Peintures Bach". Alors je souriais en leur disant que j'étais là... » A son





Peintures Machado-Bach sont les seuls en Alsace, à proposer ce mur végétalisé stabilisé, pour une décoration zen, nature et Feng-shui.

arrivée, l'entreprise était spécialisée dans les travaux de façade. Laurence Machado a apporté cette orientation décoration et aménagement d'intérieur appréciée par leurs clients. « Nous avons ainsi pu réaliser des chantiers de prestige, comme l'ancien Relais de la Poste, un lieu classé à Kembs. Nous sommes également intervenus sur le château d'eau de la commune ». Si cette activité d'intérieur ne constituait alors que 10% de l'activité globale, elle atteint aujourd'hui les 50%.

Emilie Jafrate

**Machado Art Gallery**  
8 rue de l'Industrie, Riedisheim  
06 50 85 93 79  
f Machado Art Gallery

## Sylvia Ramundi, femme de combats

Travailler dans ce milieu de chauffagistes et installateurs sanitaires, c'est ce qui l'a révélée. Sylvia Ramundi est aujourd'hui directrice commerciale de l'entreprise familiale Ramundi Raly. Depuis sept ans, elle est également engagée au cœur des organisations professionnelles.

### Besoin de relationnel

Ses diplômes en secrétariat et une maîtrise commerciale en poche, Sylvia Ramundi rejoint l'entreprise familiale en 1988. Du secrétariat, elle a en charge aujourd'hui la partie commerciale de l'entreprise. « Je gère toute la facturation ainsi que la création de salles de bains. J'accompagne le client chez le distributeur, je monte les demandes de prêts bancaires. Il m'est même arrivé de remplir les papiers en mairie avec les clients qui installaient des panneaux solaires. J'ai besoin de ce côté relationnel, souligne-t-elle. Nous fonctionnons en binôme avec Robert, mon frère. Lui, s'occupe de la partie technique ».

### « Ce métier et ce milieu m'ont permis de me révéler »

D'un naturel réservé et timide, ce monde lui a permis de s'affirmer. « Ce métier et ce milieu m'ont permis de me révéler, sourit Sylvia Ramundi. Aujourd'hui, j'ai un caractère bien trempé ». La transmission de l'entreprise familiale s'est faite aux côtés de leurs parents. « Ils ont su déléguer. Nous avons chacun nos missions et ils nous ont toujours dit qu'en cas d'erreurs, il fallait s'en enrichir. Ces années là étaient de belles années. Avec mon frère, nous avons essayé de reconduire tout ce qu'ils nous avaient appris. Nous sommes très complémentaires ». L'entreprise Ramundi-Raly, c'est aujourd'hui six salariés, deux apprentis, et un état d'esprit très familial. « Nous sommes une famille ! Nous n'avons pas d'employés, mais des collaborateurs. Le matin, s'ils ne me voient pas à 7h30, je reçois des messages pour savoir si tout va bien ».

### « Plus de 30%, sont des clients de la première génération »

Avec plus de 3 000 clients, tous secteurs confondus, l'entreprise Ramundi-Raly intervient sur un secteur de 40 km autour de Ruelisheim. « Plus de 30% de nos clients sont de la première génération, précise Sylvia Ramundi. Et les enfants suivent. On nous connaît principalement par le bouche à oreille ». Spécialisé dans les remplacements de chaudières et les rénovations de salles de bains, l'entreprise a dû rapidement prendre le tournant des énergies renouvelables. « J'ai la chance d'avoir un frère visionnaire, qui sait anticiper, passionné et technicien, souligne Sylvia Ramundi. Cela bouge beaucoup aussi au niveau de la climatisation. Elle est en constante évolution ».

### Au cœur des organisations professionnelles

Femme de combats, Sylvia Ramundi met un premier pied dans les organisations professionnelles. Elle entre en tant que membre assesseur de la corporation des chauffagistes installateurs sanitaires avant de prendre la tête de la FEFICA (Fédération des entrepreneurs ferblantiers, installateurs et couvreurs d'Alsace). Elle est d'ailleurs la première femme à accéder à ce poste. En 2017, elle débute un manda en tant que vice-présidente de la section mulhousienne de la Chambre des Métiers d'Alsace. « Il faut défendre l'artisanat, lâche-t-elle. Economiquement, l'artisanat a sa place et je suis fille d'artisan ». Sylvia Ramundi a également pris la présidence de la Corporation chauffage sanitaire zinguerie



Sylvia Ramundi

Haut-Rhin Sud. « Nous rencontrons tous les mêmes problématiques, à des degrés différents, mais il faut se serrer les coudes ». Un groupe pour lequel a été recrutée Cécile Bagatello en qualité de coordinatrice. Sylvia Ramundi est également membre du CESER (conseil économique et social régional). « On nous saisit sur différentes thématiques. Je fais partie de la commission sport. J'ai rédigé un avis sur le sport pour tous. C'est un domaine que je ne connais pas mais j'aime sortir de ma zone de confort ».

Emilie Jafrate

**Ramundi Raly - Chauffage Sanitaire**  
1 rue des Perdrix, Ruelisheim  
03 89 52 05 34  
www.ramundi-energie.fr



**Pérés'Angels**

L'action qui soutient l'économie locale

**ENTREPRENEURS,  
NOUS VOUS AIDONS !**

Découvrez notre dispositif sur

**LE-PERISCOPE.INFO**





# Portraits de femmes au sein du Groupe Andreani

Groupe de distribution multimarque en Alsace et en Lorraine, le groupe Andreani représente cinq marques : Renault, Dacia, Opel, Kia et Hyundai. Un groupe qui compte plus de 300 collaborateurs, dont 20% de femmes, sur l'ensemble de ses 20 concessions.

Maurine Fenard, Sylvie Muller, Mélanie Magloire et Véronique Sacquepee font partie de ces femmes. Leurs parcours sont différents les uns des autres mais elles s'épanouissent toutes pleinement au sein du groupe automobile.

## Portraits de 4 conseillères commerciales à Mulhouse et Colmar

Maurine Fenard est conseillère commerciale véhicules neufs pour la marque Kia à Mulhouse. Elle est entrée dans l'entreprise en octobre 2018, en alternance, avant d'être embauchée à l'issue du programme de formation en alternance du constructeur. « Le groupe Andreani m'a donné ma chance en tant qu'apprentie, se souvient-elle. Une femme peut tout à fait vendre une voiture, du moment qu'elle est passionnée et convaincue par le produit qu'elle vend. L'automobile réunit tout ce que j'aime. C'est un domaine dans lequel le conseil est très important. En plus des formations, j'étudie les fiches-produits, je lis beaucoup la presse, et je suis aussi les émissions spécialisées ».

Conseillère commerciale pour la concession de Kia Colmar, Sylvie Muller connaît bien le milieu pour avoir tenu un garage de réparation mécanique, aux côtés de son mari. A 51 ans, elle a eu envie de se lancer dans la vente. « Un poste s'est libéré dans le groupe, alors je suis passée de l'autre côté de la barrière. J'adore la marque Kia. Je teste toutes les voitures. Ce sont de beaux produits. Et être une femme est un atout, dans notre rapport de confiance avec notre clientèle féminine. Mon autre force, c'est de parler alsacien ».

Mélanie Magloire, elle, est conseillère commerciale chez Hyundai, à Mulhouse. Assistante de direction de métier, elle a eu envie de se lancer dans la

vente. Elle intègre le groupe Andreani en mars 2019. « Mon truc, c'est de m'intéresser vraiment au client, pour bien cerner ses besoins. Il faut définir ce qui est important pour lui. Son métier ? Sa vie de famille ? Si l'automobile reste un monde d'hommes, ce qui compte, pour notre direction, c'est avant tout qui on est. Le groupe Andreani donne sa chance à toutes les femmes, mais cette politique n'est de loin pas appliquée partout ! ».

Véronique Sacquepee est conseillère commerciale BtoB pour les concessions Opel et Hyundai, à Colmar. Voilà 14 ans qu'elle s'est prise de passion pour les véhicules utilitaires. Elle intègre le groupe il y a un an seulement. Son public est fait de professionnels. « Je fournis le fourgon de base, il faut ensuite penser à tout pour l'aménager en fonction des besoins du client. La clé du succès, c'est la relation de confiance établie avec nos clients et nos sous-traitants. C'est un milieu dans lequel il faut se battre en tant que femme, mais nous nous affirmons par notre professionnalisme. Et chez Opel et Hyundai, j'ai la chance de compter sur une équipe fabuleuse ! ».

## Des postes qui se féminisent

Si le centre de relations clients, basé à Mulhouse, est 100% féminin, tout comme les équipes d'administration des ventes, le Groupe Andreani voit désormais également arriver de jeunes apprenties ou stagiaires féminines dans ses équipes techniques après-vente. La concession Hyundai Mulhouse a par exemple accueilli récemment Ophélie Hureaux, stagiaire en bac pro mécanique.

Le groupe Andreani est un groupe automobile au sein duquel les femmes occupent tous les types de postes, qu'il soit de direction, administratifs, de relation client, de vente ou d'après-vente. Une tendance naturelle qui n'est pourtant pas revendiquée : le Groupe Andreani a cœur de

sélectionner l'ensemble de ses collaborateurs uniquement en fonction de leurs compétences.

## Des partenariats de soutien de projets féminins

Le Groupe Andreani tient également à s'investir dans des partenariats à long terme. Que ce soit des associations culturelles, sportives ou sociales, le groupe les soutient financièrement, matériellement mais aussi humainement. Ainsi il a également noué des partenariats avec de beaux projets portés par des entrepreneures féminines. Il s'est notamment engagé avec l'association "Femmes Chefs d'Entreprises" et son projet "d'Ailes à Elles". Une association qui soutient et accompagne les femmes dans leur création d'entreprise. Le groupe soutient également la pilote et monitrice de conduite, Patricia Bertapelle. Une femme dynamique qui porte trois projets : le Club des Audacieux, le Rallye des Princesses et son école de pilotage.

## 300 collaborateurs au sein du groupe, dont 20% de femmes

Le groupe Andreani est un acteur incontournable du marché automobile neuf et d'occasion. Il propose également des offres de financement adaptées, des services réparation mécanique et carrosserie toutes marques, la vente de pièces détachées et accessoires. En 2018, son chiffre d'affaires a atteint les 180 millions d'euros avec près de 10 000 véhicules vendus. Renault, Dacia, Opel, Kia et Hyundai, le groupe Andreani représente cinq marques à travers 20 concessions, entre l'Alsace et la Lorraine (Mulhouse, Colmar, Sélestat, Rosheim, Strasbourg, Oberhausbergen, Haguenau, Saverne, Sarrebourg et Sarreguemines). 300 collaborateurs travaillent au sein du groupe.



Découvrez le portrait de Céline Probst, responsable administratif et centre relations clients du Groupe Andreani.

20% de ses effectifs sont aujourd'hui féminins. Le Groupe Andreani continue désormais son développement au sein du groupe CAR Avenue en Alsace et en Lorraine.

[www.groupe-andreani.com](http://www.groupe-andreani.com)

## Réalité augmentée, comment ça marche ?

1. Téléchargez l'application Wow Ink (disponible sur Google Play et Apple Store).
2. Scannez la photo de l'article.
3. Poursuivez la lecture en réalité augmentée sur votre smartphone.



## UNE EXPERTISE À TOUS LES NIVEAUX !



**Crédit Mutuel**  
SAINT-LOUIS REGIO

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

Tél. 03 89 70 85 48

## LA FORMATION QUI VOUS RESSEMBLE.

Formations en alternance

Rentrée : Septembre 2020

Soutien dans la recherche d'un employeur

#ccicampusalsace



## NOS FORMATIONS DIPLÔMANTES À CCI CAMPUS MULHOUSE

- BTS Management Commercial Opérationnel (Bac+2)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (Bac+2) **NOUVEAU**
- Assistant de Direction (Bac+2)
- BTS Gestion de la PME (Bac+2)
- BTS Comptabilité Gestion (Bac+2) **NOUVEAU**
- IFAG - Bachelor Responsable Opérationnel d'Activités (Bac+3)
- IFAG - Manager d'Entreprise ou de Centre de Profit (Bac+5)

LE CENTRE DE FORMATION  
CCI ALSACE  
EUROMETROPOLE

03 68 67 20 00  
[www.ccicampus.fr](http://www.ccicampus.fr)

**CCI**  
campus  
ALSACE



# Sophie Weber, le choix du transport

Sophie Weber est tombée dans le transport quand elle était petite. Mais ce n'est qu'en 2014 qu'elle reprend l'entreprise paternelle. Si elle est restée dans la continuité de son père, cette dirigeante - à la tête d'une cinquantaine d'employés - a su faire accepter son propre management, plus moderne, à ses équipes.

## « Ma maman, Chantal, a tout fait pour me dissuader d'en faire mon métier »

Son papa était un passionné de la route, du transport. Il fonde Weber Transports en 1973. Sophie, elle, forcément, tombe dedans toute petite. « Ma maman, Chantal, a tout fait pour me dissuader d'en faire mon métier, se souvient, en souriant, Sophie Weber. Après, j'ai peut-être aussi choisi cette voie pour voir un peu plus mes parents... » Sophie Weber s'engage dans un Bac comptabilité/gestion, un DUT Gestion Logistique et Transport, suivi d'une année en Angleterre pour combler la lacune de la langue. A son retour, Sophie Weber travaille deux ans dans le fret maritime et aérien en tant que commerciale. « Au bout de deux ans, papa me demande de le rejoindre. C'était en 2002. Je devais développer le commerce et je l'assistais dans tout ce qui débordait. J'ai quand même fini par apprendre le métier de la route. Quand tu es une fille, tu en restes éloignée. Tu ne pars pas en atelier mécanique le samedi matin ou sur la route alors que lorsque tu es un garçon, le fils de..., tu as le droit de mettre les mains dans le cambouis... ».

## 2007, les années de crise

Avant même de prendre les rennes de l'entreprise en 2014, c'est aux côtés de son père que Sophie Weber traverse sa première crise. « Nous avons dû réduire notre activité, mettre en place un plan de redressement auprès de nos créanciers. Mais nous avons surtout continué à respecter nos hommes et nos équipes pour qu'ils continuent à nous faire confiance. Je secondais papa, mais c'est lui qui a pris le plus de coups ».

En 2011 arrive l'éclaircie. « C'était trois ans de galères. Nous n'étions pas assez diversifiés, nous nous reposions de trop sur l'industrie automobile qui a souffert dès 2007... Quand nous avons passé ce cap, j'ai su que nous étions prêts à tout affronter. C'est la meilleure école. Et le dicton "ce qui ne nous tue pas, nous rend plus fort", a pris tout son sens ».

## « L'Homme a une place centrale, dans ma façon de diriger l'entreprise »

A la reprise, le plus compliqué, pour Sophie Weber, a été de sortir de l'ombre de son père, de passer au-delà des comparaisons, aussi. « Le plus compliqué n'a pas été d'être une femme dans ce milieu, mais la fille de... Papa, comme moi, nous avons la chance d'avoir Chantal, ma maman. Elle a toujours été dans son ombre, elle aussi, elle a pourtant travaillé avec lui en s'occupant en plus, de ma sœur et moi. Aujourd'hui encore, elle m'aide énormément. J'ai souvent ce débat là, avec les transporteurs hommes... Eux, n'ont pas à accrocher leur machine à 22h, une fois qu'il se sont occupés de leurs enfants ! Nous, femmes cheffes d'entreprise, nous devons gérer nos deux quotidiens... ». Si Sophie Weber s'est inscrite dans la continuité, elle a su amener une touche moderne au management de ses hommes. « L'Homme a une place centrale, dans ma façon de diriger l'entreprise », souligne-t-elle. Une façon de faire apprise au cours de ses différentes formations. « Papa a toujours voulu que je continue de me former, pour ne pas m'isoler. J'ai intégré l'école des managers qui m'a beaucoup apporté, surtout en temps de crise. C'était à la fois enrichissant et à la fois frustrant, parce que j'avais



Sophie Weber, à la présidence des Transports Weber depuis 2014.

les clés pour que l'entreprise aille mieux, mais pas le moyens nécessaires... ».

## 3,5 millions d'euros d'investissement pour s'installer à Cernay

Sophie Weber a sorti les Transports Weber de la vallée de Saint-Amarin avec un nouveau site installé à Cernay. Deux ans de travail, entre le terrain à trouver et les financements à débloquent. Un transfert de 53 emplois sur la zone pour un budget total de plus de 3,5 millions d'euros d'investissements. « Il a fallu compter neuf mois de chantier, mais la fierté aujourd'hui, d'être de nous trouver dans des locaux adaptés à notre activité ! » Les Transports Weber disposent de 28 700 m² de terrain et 3 700 m² de bâtiment, dont 3 000 m² de surface d'entreposage avec une hauteur de stockage de 10 m de haut et 4 000 emplacements palettes. 300 m² sont destinés aux bureaux et

400 m² aux ateliers de mécanique. Le site de Cernay dispose également d'une station gazoil en interne. « Nous avons la capacité de tripler la zone de stockage, souligne la dirigeante. C'est un projet que j'aimerais d'ailleurs mener par tranches, sur trois ans. Je n'ai pas de folies de grandeurs ! Je veux que nous continuions à fournir une prestation de qualité, en raisonnant en termes de qualité et de sécurité ». Sophie Weber s'oriente également vers le développement de prestations dans les matières dangereuses. Les Transports Weber réalisent aujourd'hui un chiffre d'affaires de 6,5 millions d'euros. Un chiffre d'affaires qui a progressé de 10% sur les deux dernières années.

Emilie Jafrate

**Weber Transports et Logistique**  
4C rue de l'Industrie, Cernay  
03 89 38 51 51  
[www.weber-trs.com](http://www.weber-trs.com)

## » ÊTRE PLUS PROCHE POUR MIEUX VOUS PROTÉGER, VOUS ET VOS SALARIÉS

ENCORE UNE PREUVE DU POUVOIR DU COLLECTIF.

PREUVE  
18

Avec Harmonie Mutuelle, vous pouvez contacter à tout moment l'un de nos 300 experts et 380 intervenants, pour vous aider à maîtriser les restes à charge et à réaliser diagnostics et plan d'actions sur mesure.

Découvrez nos solutions sur [harmonie-mutuelle.fr](http://harmonie-mutuelle.fr).

☎ 0 980 980 155 appel non surtaxé

  
**Harmonie  
mutuelle**  
GROUPE vyv  
AVANÇONS collectif

  
MUTUALITÉ  
FRANÇAISE



# Run, solidarité et amitiés... Les ingrédients du succès des **Mulhousiennes**

**Septembre 2014, 1 500 femmes s'élançaient du stade de l'Ill à Mulhouse pour la première édition des Mulhousiennes. Une course 100% féminine et caritative qui a vu le jour grâce à une bande de copines. Retour sur cette belle success story.**

## 2013/2014... De La Parisienne aux Mulhousiennes

Retour en 2013. Elles étaient une dizaine de copines dans le train retour de Paris. Ces Mulhousiennes venaient de passer un week-end "formidable" avec, en point d'orgue, une cinquième participation à la course "La Parisienne". « Et là, nous recevons un mail nous expliquant que sur les 40 euros de dossard, 1 euro était reversé à la recherche contre le cancer, se souvient Christelle Juville Di Giuseppantonio. Le montant reversé a été source de déceptions. Et nous nous sommes alors demandé pourquoi est ce que nous n'organiserions pas un événement de ce type à Mulhouse ? Nous avons toutes des profils très différents mais avec ce côté entrepreneur ». A peine rentrées, ces coureuses créent l'association "Les Mulhousiennes", protègent le nom et déposent le projet à la Mairie au mois de janvier pour une première édition en septembre. Tout s'enchaîne alors très vite. « Nous envisagions 500 inscriptions, se souvient la présidente de l'association. Nous sommes très vite montés à 1 200 participantes. Il fallait bloquer le compteur mais, à l'époque, cela ne fonctionnait pas par Internet, c'était inscriptions papier et chèques... ».

## 8 000 coureuses et marcheuses, 350 bénévoles et une centaine de musiciens mobilisés

Le succès est immédiat, grâce à deux ingrédients: celui de pouvoir courir entre femmes et pour la bonne cause, pour la lutte contre le cancer, en prime. « Les femmes étaient en attente d'une course de ce type-là », souligne Christelle. Elles sont désormais 8 000 marcheuses et coureuses à répondre présentes chaque année. « La première année était un beau souvenir, mais énormément de stress,

glisse la présidente des Mulhousiennes. C'était une année spéciale mais forte et l'aboutissement de dix mois de travail intense. Heureusement, nous sommes bien accompagnées par les différents services de la ville. Mais il y a toujours ce stress de l'accident. Mon grand bonheur, c'est de voir la dernière marcheuse arriver dans le stade. Et puis le soleil a toujours été avec nous. Il contribue au succès de notre manifestation ». La logistique s'est adaptée au nombre toujours plus important de participantes. Aujourd'hui, "Les Mulhousiennes", c'est également une mobilisation de 350 bénévoles. « Plus de 400 avec les dix groupes de musique répartis sur le parcours », précise encore Christelle.

## En six éditions, 390 000 € reversés à des causes caritatives

En six ans d'existence, la course a permis de récolter 390 000 € dont 100 000 € rien que l'an dernier. Un montant reversé à cinq causes caritatives: 40 000 € à l'IRHT (l'Institut de Recherche en Hématologie et Transplantation de Mulhouse), 30 000 € à la Ligue contre le cancer du Haut-Rhin, 20 000 € au Groupe Hospitalier de la région de Mulhouse et Sud-Alsace, 5 000 € pour Adaptative et 5 000 € pour Sourire Ensemble. « Nous avons avec nous une centaine de partenaires qui nous permettent d'absorber les frais fixes. Nous reversons ainsi la quasi totalité des frais d'inscriptions qui s'élèvent à 11/12 € ». Une journée intense en mobilisation et en émotions. « C'est une belle aventure entre femmes. Elles nous portent. Nous faisons des rencontres magnifiques. Certaines ont fait toutes les éditions. Elles ont commencé par marcher et parviennent aujourd'hui à réaliser les 5 km en courant. C'est un événement qui concerne toutes les femmes, sportives ou non ».

## Les enfants dans la boucle depuis deux ans

Il y a deux ans, les enfants aussi sont entrés dans la boucle. Les Mulhousiennes, ce sont désormais deux jours intenses de festivités.

« On les mets souvent de côté parce qu'ils sont petits mais j'ai été touchée par la prise de conscience qu'ils ont de faire une bonne action, souligne Christelle Juville. Cette première journée de courses nous permet d'accompagner deux causes liées à l'enfance. Nous avons pu faire participer 800 enfants de 4 à 15 ans la première année. Il faut que cela bouge sur chaque édition ». Et cette édition 2020 fait le plein de nouveautés, presque malgré elle (voir encadré).

## Une amitié à la base du succès

Un succès lié surtout à ce groupe de copines dont le dynamisme n'est plus à prouver. Un socle solide, animé par l'amitié. « Notre noyau dur se connaît



depuis 30 ans, sourit la présidente. Cela dure parce que l'on se connaît, qu'on s'accepte, que l'on se montre tolérantes aussi les unes envers les autres. Nous sommes aussi toutes curieuses de ce qui se passe autour de nous et nous nous côtoyons en dehors des Mulhousiennes. Tous les dimanches matins, nous courrons ensemble. Nous sommes liées dans tous les domaines de nos vies ».

Emilie Jafrate

**7<sup>ème</sup> édition les 19 et 20 septembre 2020 sous forme de course/marche virtuelle**  
[www.lesmulhousiennes.com](http://www.lesmulhousiennes.com)  
[info@lesmulhousiennes.fr](mailto:info@lesmulhousiennes.fr)

## Une édition 2020 des plus inédites

Elles ne lâchent rien et n'ont surtout pas jeté l'éponge ! Les Mulhousiennes continuent à soutenir la lutte contre le cancer et ce, même face aux directives gouvernementales de lutte contre le Covid-19. Christelle Juville Di Giuseppantonio et son équipe ont tout simplement choisi d'adapter cette édition 2020. Chaque participant réalisera son parcours de 5 km au départ de chez lui. Pas de rassemblement au stade de l'Ill, pas de limite de nombre non plus, et, cerise sur le gâteau, les hommes seront, cette année acceptés. Cette septième édition se fera sous forme de course/marche virtuelle. Pas de contrainte horaire, chacun pourra partir à l'heure qu'il aura choisi. La manifestation se tiendra sur deux jours. Entre le samedi 19 septembre, toute la journée, et jusqu'au dimanche 20 septembre, 17h. Jamais à court d'idées, les Mulhousiennes organiseront même des "Directs live" avec des interviews, des rencontres, des vidéos de participants, de musiciens... Et bien sûr, chacun pourra publier ses plus beaux selfies en action !



# Charlotte Nass et Sophie Erhart, KMJ et le Nid, des projets pensés avec la tête, réalisés avec le cœur

**Elles se connaissent depuis leurs 16 ans. Une amitié qui a conduit Charlotte Nass et Sophie Erhart à s'associer, en 2015, autour de leur premier projet, KMJ, une boutique de prêt à porter. En avril dernier, elles réalisent l'un des rêves de leur vie en ouvrant, ensemble, les portes de leur Nid.**

## Karl Mark John, leur coup d'essai

Pendant quatre ans et demi, elles ne se sont pas quittées d'une semelle. En 2015, Charlotte Nass et Sophie Erhart s'associent pour débiter une folle aventure entrepreneuriale. Elles ouvrent les portes de Karl Mark John, leur boutique de prêt à porter. Elles trouvent un local rue des Boulangers. Un local qu'elles remettent à neuf. Une projet dans lequel elles investissent 70 000 euros. « Pour nous, KMJ n'était qu'une première étape, une mise en bouche pour voir si nous nous retrouvions dans ce rôle de chefs d'entreprise, expliquent les deux jeunes femmes. Derrière cette marque, il y a toute une infrastructure. Mais au-delà de la marque, il y a notre patte ». Le duo trouve rapidement sa clientèle. Une clientèle devenue fidèle à la boutique à ses produits, mais surtout au conseil et à la bonne humeur des deux copines. « Nos clientes, nous les bichonnons ! ».

## Le Nid, un concept pensé avec le cœur

« Mais, peu de temps après l'ouverture de KMJ, nous nous sommes mises à rêver et mûrir notre projet du Nid. Contrairement à KMJ, notre Nid est un concept sorti de notre tête, de la cuisine à la déco ! ». Le Nid, c'est une guinguette urbaine. Un véritable cocon. « Nous l'avons conçu comme une maison avec une cuisine ouverte, une grande table de salle à manger, un bureau, un salon... Un endroit chaleureux, l'endroit rêvé pour

accueillir ses amis sa famille. Nous ne sommes pas issues du monde de la restauration mais nous proposons des repas simples, réalisés avec amour et de bons produits, comme à la maison. La veille au soir, d'ailleurs, on se demande toujours ce qu'on va faire à manger pour le lendemain », sourient les deux amies. Chaque jour, Charlotte et Sophie proposent trois suggestions, dont une végétarienne. Un lieu dans lequel il est possible de manger à toute heure.

## Avec la bienveillance du voisinage

Ce projet leur a demandé près de 130 000 euros d'investissement, injectés dans la mise aux normes ainsi que dans le matériel professionnel. Leur local, rue des Franciscains, a été un véritable coup de cœur. « Nous avons mis deux ans et demi à l'avoir ! Il y avait de la moquette, des lambris partout, des toiles d'araignées mais nous avons tout de suite vu le potentiel des lieux ». Des débuts immortalisés sur l'un des murs du Nid par les photos des artisans et des proches, venus donner un coup de main à la rénovation des lieux. Le Nid, c'est une trentaine de couverts intérieurs, une quarantaine en terrasse et une ambiance incroyable. « En quelques mois ici, nous connaissons plus de monde qu'en cinq ans rue des Boulangers ! ». Pour la petite histoire d'ailleurs, le jour de l'ouverture du Nid, le 24 avril 2019, toute la brigade de l'étoilé "Il Cortile" était au rendez-vous. « Ils sont venus nous souhaiter la bienvenue à l'heure de l'apéro et avec le champagne, se souviennent Charlotte et Sophie.



Notre voisin le luthier vient aussi régulièrement prendre son café chez nous ».

## « Notre fierté, c'est de voir notre Nid plein de monde, d'entendre le brouhaha des discussions, des rires... »

Si elles se retrouvent tous les matins dans leur Nid, Charlotte et Sophie poursuivent ensuite leur journée chacune de leur côté. « Nous ne voulions pas abandonner notre premier bébé, soulignent-elles. Nous avons d'ailleurs redécouvert le téléphone. Chaque soir, nous nous appelons pendant presque une heure pour débriefer. Nous avons même une petite boîte à love pour nous envoyer des messages dans la journée ». Les deux amies sont aujourd'hui à deux bébés. Deux bébés qui leur ressemblent. Leur clientes KMJ n'ont d'ailleurs pas hésité à les suivre. Il n'est pas

rare de les retrouver pour une pause déjeuner ou gourmandise au Nid, après être passées en boutique. « Notre fierté, c'est de voir notre Nid plein de monde, d'entendre le brouhaha des discussions, des rires, d'accueillir des anniversaires, des mariages... », confient-elles en embrassant du regard leur cocon. Des projets, les deux jeunes femmes en ont plein la tête. Elles n'ont d'ailleurs pas assez d'une vie pour tout réaliser.

Emilie Jafrate

**Karl Marc John**  
27 rue des Boulangers, Mulhouse  
09 83 88 12 14

**Le Nid - Guinguette Urbaine**  
20 rue des Franciscains, Mulhouse  
03 89 44 17 96  
[lenid.mulhouse@gmail.com](mailto:lenid.mulhouse@gmail.com)  
f Le Nid - Guinguette Urbaine







# Ma Maison et Nous, le blogzine inspirations et tendances d'Isabelle Maldonado

**De formation commerciale, communicante de métier, Isabelle Maldonado se lance dans l'aventure entrepreneuriale en décembre 2018. Elle fonde Lemon Develop et dépose sa propre marque, Ma Maison et Nous, un blogzine de tendances et d'inspirations de la maison.**



Isabelle Maldonado, fondatrice du blogzine Ma Maison et Nous, marque déposée de la société Lemon Develop.

## La proximité du blog et la qualité du magazine

C'est un univers maison au féminin, qu'Isabelle Maldonado a créé à travers son blogzine - blog pour la proximité et zine pour la qualité d'un magazine -, Ma Maison et Nous. « Mon objectif était de féminiser le marché de la maison. Un marché encore très masculin », souligne Isabelle Maldonado. Après une étude de marché, mais aussi une formation dans le digital, Isabelle Maldonado donne naissance à son propre concept. Un format qui s'adresse à tout le monde, du primo-acquéreur au senior. « Ma Maison et Nous se veut un facilitateur pour tout projet maison, glisse-t-elle. Il n'existait rien en région. L'idée est d'apporter du contenu à la communauté en lui faisant découvrir ce qui se fait au niveau local, tout en valorisant nos entreprises ». Un contenu enrichi, réalisé par une équipe de web-rédacteurs et d'influenceurs.

## La montée en puissance des statistiques

En mettant en avant des entreprises, Isabelle Maldonado s'attache à attirer l'attention du particulier. « Les statistiques parlent pour nous. Elles montent en puissance. Si nous n'avons que 3/4 000 abonnés sur notre page Facebook, les vues, elles explosent et peuvent atteindre le nombre de 60 000 sur un mois. Les gens aiment les reportages, les petits sons comme les podcasts, le "côté vrai" de nos post lives qui peuvent atteindre jusqu'à 17 000 vues. Ils veulent de la proximité,

de l'authenticité et de la réactivité ». Ma Maison et Nous s'adresse au marché de la maison dans sa globalité et cible la tranche d'âge des 25/70 ans et plus. Isabelle Maldonado couvre tout le secteur Alsace, le territoire de Belfort et même la Suisse. « Je voulais quelque chose qui circule sans frontières, sans département ».

## Les "influenceurs" de la maison

Ce qui fait vivre sa société, c'est tout le pan professionnel de son projet. Isabelle Maldonado bénéficie de la confiance de nombreuses entreprises. La première a été Ligne Design. Neofen Fermetures, Loonis Maisons Constructeurs, Portali et d'autres ont suivi le mouvement. Aujourd'hui, Isabelle Maldonado s'appuie également sur la Cité de l'Habitat et du Bien Être à Lutterbach, de magasins de meubles à l'instar de Ligne Design, Cuir Center, aussi bien que d'architectes ou de cuisinistes... La créatrice de Ma Maison et Nous a reçu un accueil positif de la part des artisans de la maison. « Je m'intéresse à eux différemment, je féminise le format, nos contenus sont précis, on est dans une bulle ludique, lumineuse, créative avec un produit 100% digital. Je suis là où sont les consommateurs, je propose de positionner des contenus adaptés à leurs attentes, je crée des événements, je mets des univers aussi en synergie, comme un restaurateur avec un cuisiniste, par exemple. Je me démarque par mon contenu éditorial. Je cherche à marquer les esprits par des angles d'attaque différents. Nous nous positionnons comme des influenceurs de la maison ».

Emilie Jafrate

**Ma Maison et Nous**  
isabelle@lemon-develop.fr  
06 23 06 15 60  
www.mamaisonetnous.fr



Ma Maison et Nous, le blogzine inspirations et tendances imaginé par Isabelle Maldonado.

## L'engagement mutuel !

**Crédit Mutuel La Doller, au cœur de vos activités professionnelles.**

**MASEVAUX  
NIEDERBRUCK**

**BURNHAUPT  
LE-HAUT**

**Crédit Mutuel**  
**La DOLLER**

**L'EXPERTISE BANCAIRE DES PROFESSIONNELS  
POUR LES PROFESSIONNELS**

**PÔLE ENTREPRISES**

**3 rue du 2e Bataillon Choc  
MASEVAUX-NIEDERBRUCK**

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

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



Vous dirigez une petite entreprise en phase de développement ?

## AYEZ LE RÉFLEXE ARDAN !

Action régionale pour le développement d'activités nouvelles

**6 mois pour développer un projet  
et former un nouveau collaborateur**

contact@ardan-grandest.fr  
**ardan-grandest.fr**



Un dispositif de  
**Grand Est**  
ALSACE CHAMPAGNE-ARDENNE LORRAINE  
et avec son soutien financier

Porté par  
**le cnam**  
Grand Est

Conception-réalisation : Le Cnam en Grand Est - C.Ban



# Christelle Hougleur, l'atout mode de l'EPI

**Le vêtement de travail oui, mais toujours avec style. Christelle Hougleur est la touche féminine d'Uritec. Une entreprise qu'elle gère aux côtés de son mari depuis plus de 20 ans.**

## « Je sais démonter un cloueur »

Rien ne la prédestinait à faire du vêtement de sécurité son métier. Comptable de formation, Christelle Hougleur se lance dans l'aventure Uritec aux côtés de son mari, Philippe. Une aventure débutée il y a plus d'une vingtaine d'années. A la reprise, la société était spécialisée dans le domaine du bois. Clouage, agrafage, vissage, outils de défonceuse et perçage... Uritec ne proposait alors que des outils spécifiques au secteur. « Au départ, je naviguais dans un monde d'hommes, se souvient Christelle Hougleur. Pour le fournisseurs, les femmes étaient destinées à faire du shopping. Mais je me suis formée et j'ai montré que je m'y connaissais. Je sais démonter un cloueur, utiliser un piston... Sur les foires, les hommes n'osaient même plus me poser de questions ».

## Des produits de plus en plus confortables et techniques

Face au besoin et la demande toujours plus croissante d'équipements de protection individuelle, Uritec prend une nouvelle orientation en 2008. Une orientation liée aussi

à un coup de cœur. « J'étais sur une foire et j'ai découvert plusieurs fabricants. Je suis tombée sur deux marques et là, je me suis dit que c'était cela que j'avais envie de vendre. Tout simplement ». Des marques innovantes qui développent des produits de plus en plus confortables et techniques. « Ils se basent sur ce qui se fait dans le vêtement de sport, souligne Christelle Hougleur. Les matières permettent de réguler la température, la transpiration et ils y ajoutent les contraintes du monde du travail dans leur résistance et les normes à respecter ». Uritec propose près de 5 000 références rien que sur l'une de leurs marques.

## « Il vaut mieux acheter moins mais acheter mieux »

Ce marché du vêtement de travail souffre pourtant de la concurrence d'Internet. Mais Uritec a su tirer son épingle du jeu. « Dans l'EPI, beaucoup de produits proviennent de Chine mais ils sont peu qualitatifs. Nous nous démarquons par la qualité de nos protections. Il vaut mieux acheter moins mais acheter mieux. Il ne faut pas oublier la carte confort qui est très importante », souligne Christelle Hougleur. Le confort mais



Christelle Hougleur est tombée sous le charme de ces vêtements de travail et de sécurité à l'occasion d'une foire. Des vêtements de plus en plus techniques, confortables et mode.

aussi le look. Christelle Hougleur compose elle-même ses catalogues de produits. « Nous avons tellement de références que les gens s'y perdent. Mais notre point fort, c'est aussi l'écoute ».

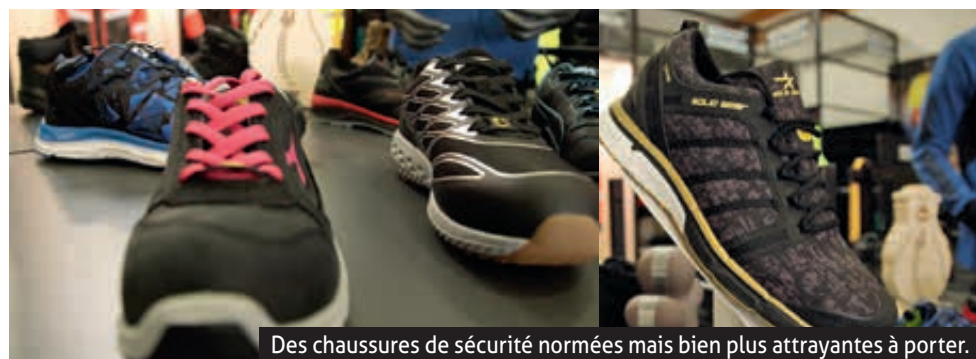
## Une gamme femmes

Le look prend d'ailleurs de plus en plus d'importance. « J'anime nos réseaux sociaux, Facebook, Instagram pour mettre en avant ce côté mode. Les logos des entreprises sont de plus en plus détaillés et esthétiques, il faut les mettre sur de beaux vêtements. Les jeunes notamment, cherchent à être de plus en plus lookés. Et les entrepreneurs veulent être présentables lorsqu'ils arrivent chez leurs clients ». Les fabricants ne cessent d'élaborer de nouvelles tendances. Même les femmes ont leur gamme. « Les

fabricants y viennent, avec de belles choses, des vêtements cintrés, en stretch... » Ou d'autres détails comme des lacets roses sur des chaussures de sécurité qui, aujourd'hui, ressemblent bien plus à des chaussures de sport. Industrie, collectivités et artisanat constituent leur clientèle. Uritec intervient du Haut-Rhin aux Vosges, en passant par le territoire de Belfort.

Emilie Jafrate

**Uritec**  
La Cité de l'Habitat  
Rue de Thann, Lutterbach  
03 89 62 71 50  
uritec.fr  
f Uritec



Des chaussures de sécurité normées mais bien plus attrayantes à porter.



**VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF COMMUN !**

# VISIONS D'AVENIR

Les thématiques entreprises du Crédit Mutuel Rhénan



# Crédit Mutuel

ESPACE ENTREPRISES

Le Centre Affaires LE RHENAN est resté mobilisé pendant toute la période de confinement liée à la crise du COVID 19 pour accompagner ses clients professionnels. Mais ce n'était qu'une étape pour nous tous...

2

## Thématique n° 2

Plus que jamais à vos côtés !

Après cette période particulièrement difficile et inédite, dont nous ne connaissons pas encore la portée, l'équipe se veut d'être à votre écoute ! Clients ou non clients, sachez que nous ne relâcherons pas nos efforts pour vous soutenir, vous porter dans votre développement et vous accompagner dans vos projets.

Nous adapterons, comme nous avons su le faire, nos modes de communication, nos échanges, nos interventions, et nous resterons présents à vos côtés !

N'hésitez pas à nous contacter et à nous solliciter : **03 89 39 41 50**.

**Continuez à prendre soin de vous !**



## Fanny Carmillet, l'ingénieur de l'appel d'offres

**Passionnée par le monde du BTP, ingénieur en génie civil de formation et forte d'une quinzaine d'années d'expérience au sein de grands groupes, Fanny Carmillet décide, en 2016, de voler de ses propres ailes. C'est ainsi que naît INGEN'AO, l'ingénierie de l'appel d'offre.**

### « J'avais envie de me mettre au service des entreprises »

« C'est un amalgame de plusieurs choses, qui m'a fait passer le cap. Il y a aussi eu un peu de crise de la quarantaine dans le lot », lâche d'emblée, tout sourire, Fanny Carmillet. En 2016, elle décide de se lancer, seule, dans l'aventure entrepreneuriale en fondant INGEN'AO. Sa mission est l'accompagnement des entreprises dans leur réponse aux appels d'offres. Un chemin, souvent long, et semé d'embûches. « J'avais envie de me mettre au service des entreprises, explique-t-elle. Je me suis donné deux ans. INGEN'AO souffle aujourd'hui sa quatrième bougie ». Ingénieur en

génie civil, Fanny Carmillet a travaillé pendant une quinzaine d'années au cœur de PME et de grandes entreprises. Son réseau a constitué un véritable atout pour lancer son activité. « J'ai démarré fort, se souvient-elle. Au départ, j'intervenais beaucoup dans les études de prix, dans tout ce qui était chiffrage. J'ai également accompagné de nombreuses entreprises qui ne connaissaient pas les marchés publics. Cela demande beaucoup d'administratif. Je suis là pour les guider ».

### « Je vends du temps et des compétences »

Après deux ans d'activité, Fanny Carmillet a étoffé son offre de prestations en développant la formation autour de thèmes qui se rapportent aux marchés publics. « Je me suis lancée dans la formation sur demande de la Fédération du Bâtiment auprès de laquelle je suis restée proche. C'est un volet que j'aimerais d'ailleurs développer. Il y a beaucoup de choses à faire, de thèmes à partager ». La formation représente 1/3 de son activité. Les 2/3 restants sont consacrés au conseil. « Je vends du temps et des compétences. Les grosses entreprises savent faire mais elles ont besoin de renfort, explique-t-elle. Les PME, elles, n'ont pas l'habitude de répondre aux appels

d'offre. Elles font les prix et moi, je gère toute la procédure. Je peux également n'être sollicitée que pour un chapitre d'un mémoire technique ou alors pour la préparation d'un oral à une soutenance chez un industriel. Nous sommes dans un monde d'image et de marketing. Il est possible de gagner beaucoup de points dans un oral d'appel d'offre ». Le métier a évolué, depuis la création d'INGEN'AO. « Avant, la réponse, c'était les prix. Aujourd'hui, répondre à un appel d'offre devient un véritable roman ! Il faut détailler la façon dont se fera le chantier, de la mise en sécurité aux procédures pour en faire un chantier vert, en passant par le CV des intervenants, les plannings... ».

### Des clients en Alsace, en France et à l'étranger

Si elle a une appétence toute particulière pour le BTP, Fanny Carmillet a élargi sa clientèle, en quatre années d'activité. « Le secteur du bâtiment fait partie de ma culture et je reste proche de la Fédération du Bâtiment, précise-t-elle. Mais aujourd'hui, je m'occupe d'entreprises de nettoyage aussi bien que de plateformes informatiques ou encore de cabinets d'architecture. J'interviens aussi auprès de clients étrangers, concernant des appels d'offre



Fanny Carmillet vole de ses propres ailes depuis 2016.

en France ». La fondatrice d'INGENAO gère près de quarante clients. Son chiffre d'affaires s'élève désormais à 100 000 euros par an.

Emilie Jafrate

**INGENAO, Ingénierie de l'appel d'offre**  
28 av. de la 1<sup>ère</sup> Division Blindée, Mulhouse  
06 29 32 16 22  
www.ingenao.fr

## ER Consultants, cabinet d'expertises comptable, des associées au féminin

**Isabelle Stuber, Anne-Catherine Dirr et Claudia Heymann sont co-gérantes du cabinet d'expertise comptable ER Consultants. Après plus de vingt ans d'ancienneté dans cette entreprise, elles ont chacune gravi les échelons à leur rythme jusqu'à s'associer toutes les trois à Patrick Romon.**

### De purs produits ER Consultants

Leur point commun ? Toutes les trois sont entrées non diplômées dans l'entreprise, que ce soit en apprentissage ou en alternance. « Nous sommes des purs produits ER Consultants », sourient les trois experts comptables. A chacune en revanche, ses motivations. « J'adore les maths, il fallait qu'il y ait des chiffres, glisse Claudia Heymann. Je suis arrivée avec uniquement un DE en poche. Mais je n'ai jamais eu de pression par rapport au diplôme ». Isabelle Stuber, elle, est allée à contre-courant des conseils familiaux pour exercer son métier d'expert-comptable. « Face à la pression familiale, j'ai fait une année dans le génie civil industriel avant de bifurquer dans la comptabilité », se souvient-elle.

### Associer vie professionnelle et maternité

Isabelle est la première à s'associer au cabinet. C'était en 2006. La condition sine qua non était de décrocher son diplôme. Chose faite pour Claudia en 2010. Catherine Dirr est la dernière arrivée en tant qu'associée. C'était en 2016. « C'est un aboutissement, même si nous

étions déjà bien investies avant ». Le cabinet mulhousien ne comptait pendant longtemps que des femmes. Elles sont aujourd'hui 85% à exercer à Mulhouse. « Les fondateurs d'ER Consultants avaient une vision très masculine d'exercer le métier, avec un égard complètement extérieur à la vie familiale, explique Anne-Catherine Dirr. L'évolution est positive. Nous sommes capables aujourd'hui d'associer notre vie professionnelle à la maternité, avec des horaires moins rigides. Le principal est que le travail soit fait. Je trouve que c'est une force. Après, c'est donnant-donnant en cas de coup de bourre. Nous répondons présentes ! ».

### Une diversité de clients et de problématiques

Associées, il n'est pas rare qu'elles travaillent toutes les trois sur un même client même si chacune d'entre elles s'est spécialisée dans une typologie de clientèle. L'atout du cabinet d'expertise comptable ER Consultants est sa réactivité. « Nous sommes joignables à tout moment. Par sms, WhatsApp aussi. La réponse est quasi immédiate. Notre bassin de clients



De gauche à droite : Anne-Catherine Dirr, Claudia Heymann et Isabelle Stuber, sont toutes les trois associées au sein du cabinet d'expertises comptables ER Consultants.

est composé de TPE locales, même s'il nous arrive aussi d'intervenir pour des entreprises parisiennes. Nous établissons les comptes annuels et nous répondons de plus en plus à des dossiers personnels ». Le conseil en matière de fiscalité est un autre point fort d'ER Consultants. « Et le besoin n'est pas le même pour un médecin qu'une association, une entreprise de BTP, un paysagiste ou une profession libérale. C'est cela qui nous éclate, en fait. C'est cette diversité ».

### Réflexions communes

Un métier enrichissant par la diversité des clients, par la façon de faire aussi. ER Consultants propose

des solutions pour un problème immédiat mais ses experts comptables voient plus loin encore. « Il faut se montrer complet et travailler à plusieurs, comme nous le faisons, c'est faire la différence. Nous pouvons ici chercher une réflexion en commun. Tout le monde communique ».

Emilie Jafrate

**ER Consultants**  
46 avenue Roger Salengro, Mulhouse  
03 89 56 45 45  
www.er-consultants.com/fr

## Marielle Selig, la femme de l'ombre

**Elle est la cheville ouvrière de la communication d'EDF. Marielle Selig est chargée de communication commerce Est. En d'autres termes, elle crée et valorise les événements en lien avec les clients de l'entreprise.**

### Des moments exceptionnels

Commerciale, elle a évolué pendant de nombreuses années dans le milieu de la construction. Sensible à la nature et l'environnement, Marielle Selig intègre logiquement EDF en 1994. « J'ai connu quelque chose d'exceptionnel à mes débuts, avec la libéralisation du marché. Je n'ai pas vu le temps passer, sourit-elle. J'ai souvent eu des missions transverses aussi. Chaque client a une histoire. Et j'aime leur faire découvrir nos métiers, des lieux intéressants par le biais du tourisme industriel, comme le musée Electropolis ou encore des moments forts ». Un autre temps fort dans sa carrière a été le programme énergie

Alsace, mené entre 2008 et 2017. Marielle Selig a organisé plus de 2 000 inaugurations au niveau des collectivités. « Nous avons ainsi pu soutenir la Mairie de Bartenheim, la Cité des Arts à Brunstatt ou encore, l'Aronde, de Riedisheim. L'objectif de ce programme était de valoriser le patrimoine et de le conserver ».

### Autodidacte et créative

Collectivités, entreprises, challenges vers l'extérieur... Le public qu'elle côtoie est varié. Mais la communication n'est jamais simple. « Tu t'arranges pour que tout se passe bien et il y a toujours quelque chose qui coince. Un micro qui tombe en panne, un traiteur après lequel il faut courir ». Marielle Selig ne se départit pourtant jamais de son sourire ni d'idées. Autodidacte, la chargée de communication est une créative. Elle aime tout particulièrement intégrer une notion solidarité dans les événements qu'elle propose. « J'ai été amenée à être en relation avec un public en difficulté, explique-t-elle. J'avais choisi l'ADAPEI 90 à l'époque, dans le cadre d'un challenge commercial. Nous avons fait venir l'orchestre symphonique. Et comme nous

avons de la place, non seulement les enfants en situation de handicap avaient été conviés, mais leurs familles également. C'est le genre de moments qui reste ».

### « Continuer à rayonner sur ce qui se fait de bien »

Son bureau, installé à Mulhouse, est décoré de petites maximes. Elle en glisse d'ailleurs toujours dans les discours qu'elle rédige. Ses journées débutent bien avant d'arriver au bureau. « Le matin, j'aime méditer, faire du yoga, lire ou écrire. Il faudrait que je me lève au moins à 5h du matin pour accomplir toutes mes envies... J'aime porter les projets, mais à plusieurs. Je préfère, de loin, rester dans l'ombre. De toute manière, si on me voit, c'est que cela ne se passe pas très bien ». Marielle Selig est portée par toutes ces expériences qui l'enrichissent au quotidien. « La suite ? Pousser et valoriser les partenariats afin de continuer à mener de beaux projets en Alsace, que ce soit par de l'accompagnement en interne comme en externe et continuer à rayonner sur ce qui se fait de bien ». Marielle seille fait également



Marielle Selig est chargée de la communication commerce Est d'EDF.

partie du réseau Energie Femmes Grand Est et Entrepreneuriat au féminin.

Emilie Jafrate

**EDF**  
54 avenue Robert Schuman, Mulhouse  
www.edf.fr



## Mélodie Gutleben, l'écoute bienveillante aux problèmes d'optique

Issue d'une famille d'opticiens, Mélodie Gutleben a pérennisé l'histoire familiale. La dirigeante est aujourd'hui à la tête de trois magasins.

**« J'ai dû faire mes preuves, montrer que j'étais capable et digne »**

Si son magasin central reste celui de Cernay, Mélodie Gutleben change de boutique chaque jour. « Je suis la nomade de l'entreprise », plaisante-t-elle. Diplômée en 1998, elle entre dans l'entreprise en tant que salariée jusqu'en 2007. Elle reprend alors deux magasins pour créer sa propre société. En 2015, Mélodie Gutleben ouvre une boutique dans le pôle médical de Brunstatt-Didenheim. L'optique, c'est une histoire de famille. « Maman s'est installée en 1972 à Thann, se souvient Mélodie. Elle avait neuf magasins, répartis entre la Vallée de la Thur, Masevaux, Mulhouse et environs. Mes premières années dans le métier étaient compliquées. Je devais me montrer à la hauteur de ce qu'elle m'avait léguée. Je suis passée de collègue de boulot à patronne, avec une maman qui continuait de graviter dans le coin. J'ai dû faire mes preuves, montrer que j'étais capable et digne. De 2007 à 2014, je faisais du non stop, 90h/semaine, pour faire progresser mon entreprise... »

### Une équipe de six salariés

Mélodie Gutleben a choisi de s'inscrire dans la continuité, tout en imposant sa patte. « Nous continuons à écouter nos clients, à nous montrer rigoureux. Nous restons dans l'état d'esprit de mes parents, mais avec la technologie d'aujourd'hui ». Elle manage une équipe de six salariés, répartis entre ses différents sites. « J'ai été salariée pendant près de dix ans, j'ai été à leur place, souligne-t-elle. J'ai mis en place un management participatif. Même si j'ai mes convictions, je réuni toujours mon équipe autour de la table pour prendre une décision commune et surtout, les impliquer. L'année prochaine, j'ai pour projet de rafraîchir le magasin de Cernay. Je ne vais pas choisir la couleur des murs, je ferais appel à mes salariées ».

### Look et technique

Depuis son arrivée dans le milieu, Mélodie Gutleben a évolué avec les changements du métier. Un métier qui s'est féminisé. « Si l'aspect technique est important, l'aspect look et mode, l'est tout autant. L'optique reste également un métier de vente, sans pénibilité ». Côté clientèle, les exigences, elles aussi, ont évolué. « Tous les ans, nous suivons une à deux sessions de formations pour rester à la page. Les verres sont de plus en plus fins, de plus en plus beaux et leur technologie est de plus en plus performante ». Une clientèle qui s'est diversifiée avec des



Mélodie Gutleben pérennise l'histoire familiale aux côtés de ses deux frères. Elle est à la tête de trois magasins et six salariés.

dépistages de plus en plus tôt. « La population mondiale se myopise, souligne Mélodie Gutleben. On travaille aujourd'hui de tellement près, qu'on voit de plus en plus flou de loin. Les plaintes visuelles sont de plus en plus nombreuses, aussi, avec les écrans. La population des 50/60 ans souffre beaucoup d'amblyopie. Des cas dans lesquels un œil ne fonctionne pas. Cela se rééduque très bien petit, avec un dépistage dès la maternelle... ».

### La force de l'indépendance

Mélodie Gutleben mène un combat au quotidien, celui de passer du temps avec ses clients, à l'heure où la lourdeur administrative en devient étouffante. L'atout des magasins Optiques Gutleben reste son indépendance. « Nous ne devons rien aux mutuelles, nous sommes à l'écoute de nos clients, souligne-t-elle. Nous nous préoccupons de chaque cas, de chaque besoin visuel, du budget à tenir aussi. On se déplace même à domicile, nous prêtons des montures aussi. Nos clients ne sont pas des numéros de dossiers, mais des noms. Certains ont des dossiers chez nous depuis 1972 ! Nous avons à cœur de rester une maison éthique ». Les Gutleben continuent l'histoire familiale... En famille. A Brunstatt-Didenheim, Mélodie exerce aux côtés de son frère, Jehan, qui a repris la partie audition de l'entreprise. A Cernay, elle partage les locaux avec son autre frère.

Emilie Jafrate

optique-gutleben.fr  
f Optique Gutleben

## Claude-Esther Schmitt et Grodwohl Ligne'S, au service des silhouettes

Claude-Esther Schmitt a repris Grodwohl Ligne'S aux côtés de sa sœur Anne-Gaëlle, il y a une dizaine d'années. Les deux dirigeantes représentent la cinquième génération de cette histoire familiale qui perdure depuis 130 ans.

### 130 ans d'Histoire

La condition sinequanone pour reprendre l'entreprise familiale était de « travailler ailleurs ». Claude-Esther Schmitt s'est alors engagée dans une formation juridique. « J'ai toujours adoré le droit et la gestion d'entreprise et j'ai d'ailleurs toujours dit que je reprendrais l'affaire familiale. Jamais je ne me serais lancée dans une aventure sans âme, sans histoire ». Une reprise engagée il y a une dizaine d'années aux côtés de sa sœur, Anne-Gaëlle qui elle, a poursuivi une formation commerciale. Grodwohl Ligne'S est une aventure entamée il y a 130 ans. « Mon arrière arrière grand mère travaillait dans une mercerie qu'elle a rachetée, explique Claude-Esther Schmitt. L'entreprise s'est spécialisée dans la fabrication et la vente de corsets jusqu'après-guerre. Elle employait une centaine d'ouvrières. Dans les années soixante s'est posée la question de la réorientation de l'entreprise. Nous avons choisi d'arrêter la fabrication et de ne faire plus que de la vente pure ».

### Une nouvelle boutique en zone commerciale en de février 2016

Grodwohl Ligne'S s'est spécialisé dans la lingerie mixte. « Nous sommes restés des magasins de centre ville. Nous en avons huit du temps de maman. Nous n'en n'avons repris que trois », explique la gérante. Des boutiques installées à Mulhouse, Colmar et Belfort. En février 2016, Claude-Esther et Anne-Gaëlle tentent l'aventure en zone commerciale. Elles installent leur enseigne dans un local de 150 m², du côté de Morschwiller. « C'est une première qui fonctionne bien, glisse Claude-Esther Schmitt. Nous avons un autre projet dans les tiroirs. C'est celui d'ouvrir un magasin uniquement pour les hommes. Nous attendons la bonne opportunité, avec la surface de vente adéquate et au bon prix. Nous recherchons plutôt un petit local de centre ville ». Grodwohl Ligne'S, c'est aujourd'hui sept vendeuses réparties sur les différentes boutiques.

### Conseil et savoir-faire

Leur différence se fait sur leur savoir-faire. « Le soutien gorge reste un objet technique, souligne Claude Esther Schmitt. 80% des femmes ne sont d'ailleurs pas à l'aise dans leur soutien gorge, bien souvent, elles se sentent gênées. C'est parce que ce n'est pas le bon ». La maison peut compter sur la fidélité de ses clients. « Nous entrons dans l'intimité des femmes, souligne la gérante. Lorsque l'une de nos vendeuses part à la retraite, c'est un mini drame... ». Côté produits, le maillot de bain reste leur best seller. « Nos clientes trouveront toujours un maillot de bain qui leur plaît. Nous proposons un choix très large, que ce



Claude-Esther Schmitt (à gauche) et sa sœur Anne-Gaëlle ont repris l'affaire familiale il y a une dizaine d'années.

soit dans les couleurs, les tailles, les profondeurs de bonnets, les styles et les prix, précise Claude-Esther. Notre principal souci, c'est le bien aller et que cela plaise ».

### De nombreuses autres casquettes

Co-gérante de Ligne'S Grodwohl, Claude-Esther Schmitt occupe d'autres fonctions. Conseillère prudhomale pendant dix ans, elle vient de rendre les clés de la présidence. Depuis deux ans maintenant, elle est à la tête de la médecine du travail Sud Alsace. Claude-Esther Schmitt fait également partie du conseil d'administration de la CPME. Des fonctions assumées sans complexes, qui lui permettent d'élargir ses horizons et de sortir de cette solitude que peut ressentir le chef d'entreprise. « Dans ma carrière, je suis partie avec l'idée qu'une femme doit prouver deux fois plus qu'un homme. En général, les hommes foncent et voient par après s'ils sont compétents. Nous, les femmes, nous réfléchissons d'abord avant d'y aller. Nous nous mettons des barrières toutes seules et nous nous posons énormément de questions sur notre légitimité. La faute aussi à notre société encore patriarcale. Il nous reste de nombreux combats à mener mais j'ai bon espoir dans les générations futures ».

Emilie Jafrate

Ligne'S - Grodwohl  
2 rue Henriette, Mulhouse  
03 89 56 29 19  
f Ligne'S by Grodwohl - Mulhouse

Recevez dans votre  
boîte aux lettres

les **6**  
numéros  
du Périscopie

pour seulement  
**65€HT**

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

DEPUIS PLUS DE 55 ANS, LES ASSOCIATIONS SINCLAIR  
FACILITENT L'INCLUSION SOCIALE ET PROFESSIONNELLE  
DE PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

**FAITES APPEL  
À NOS SERVICES !**

• Propreté  
• Espaces verts  
• Prestation de services  
en entreprises et collectivités

• Blanchisserie  
• Restauration, activité traiteur  
et location de salles  
• Sous-traitance  
et conditionnement



contact@sinclair.asso.fr - ☎ 03 89 45 88 06  
2 avenue du Maréchal Joffre - MULHOUSE - www.sinclair.asso.fr



# Géraldine Bolla lève les freins à la mobilité géographique professionnelle

Forte d'une expérience de 20 ans dans l'orientation et le conseil des entreprises à l'export, Géraldine Bolla accompagne aujourd'hui les salariés dans leur mobilité géographique. En 2018, elle rejoint le groupe Via Humanis, en créant la filiale Grand Est.

## Evacuer le stress du changement de travail et de région

Elle conserve son indépendance, mais bénéficie de la mutualisation des outils du groupe Via Humanis. Via Humanis Grand Est est une filiale de deux employés et cinq consultants. Géraldine Bolla accompagne les entreprises à installer leurs salariés dans le Grand Est. « L'objectif est de lever les freins liés à la mobilité géographique, explique-t-elle. Changer de travail est un premier gros stress. Associé à un changement de région, avec une famille à déplacer, le stress n'en n'est qu'accru, il est au niveau du stress provoqué par un deuil ! ». Via Humanis Grand Est se charge d'accompagner les collaborateurs des entreprises en les déchargeant de la partie matérielle mais également administrative.

## Gommer les réticences

Géraldine Bolla se charge de promouvoir l'image de Mulhouse. « Alors bien entendu, cela va être compliqué d'installer la mer pour un collaborateur qui viendrait de Marseille, mais j'ai à cœur de donner une belle image de Mulhouse », sourit-elle. Pour cela, elle organise un moment découverte et immersion dans la ville. Un moyen, pour les nouveaux collaborateurs, de s'imaginer dans leur nouvelle vie. « L'un de nos derniers collaborateurs venait d'Ile de France. Nous avons fait le trajet entre son futur travail, près de la frontière côté français jusqu'à Mulhouse. Nous avons ensuite visité le centre, le marché, jusqu'au Rebberg. Son épouse et lui avaient de nombreuses réticences.

Elles se sont levées. Nous faisons du cas par cas. Lorsque ce sont des familles avec enfants, nous prenons également contact avec les écoles d'accueil ». Les retours d'expériences sont positifs. « Beaucoup de personnes que nous avons installées à Mulhouse y restent, si elles le peuvent. Elles s'y plaisent vraiment. Il faut dire que le secteur économique est dynamique, avec de belles entreprises, la proximité de la Suisse et de l'Allemagne, sans oublier l'offre culturelle de la ville et les Vosges, pas loin, pour les amoureux de la nature. Bien souvent, Mulhouse reste un atout pour le conjoint qui retrouve du travail que ce soit en Suisse, à Strasbourg ou même en Franche-Comté ».

## Huit collaborateurs relogés chaque jour en France

Via Humanis Grand Est s'adresse à tout type d'entreprise, peu importe la taille, que ce soit pour des mutations, du recrutement, de l'intérim au CDD en passant par le CDI. L'alternance est en cours de déploiement dans le Grand Est. « Nous développons ce dispositif auprès des écoles », précise Géraldine Bolla. Son point fort reste la réactivité. « Nous pouvons proposer un programme de visites sous cinq jours. Nous explorons toutes les pistes possibles. Chaque demande est différente et c'est à chaque fois une nouvelle aventure ». Huit collaborateurs sont relogés chaque jour sur la France.

## « Faire gagner du temps, rassurer »

Via Humanis, c'est un siège à Lyon et neuf implantations en France, une trentaine de



Géraldine Bolla a fondé Via Humanis Grand Est pour accompagner les nouveaux collaborateurs dans leur installation.

salariés et une centaine de consultants. Dans le Grand Est, le groupe bénéficie de consultantes à Strasbourg, Nancy et Mulhouse. « Elles ont connaissance du marché immobilier local mais aussi des activités sportives et culturelles, importantes à l'arrivée d'une famille, explique Géraldine Bolla. Nous sommes également intégrés dans les réseaux locaux de l'ADIRA. Notre rôle est de faire gagner du temps, de rassurer ». Le premier bilan comptable de la filiale Grand Est a été réalisé en octobre 2019. « Il est encourageant et l'objectif est désormais de le doubler. Il y a une vraie demande sur le

territoire et un gros travail de développement aussi à réaliser pour faire connaître le dispositif ».

Emilie Jafrate

**Via Humanis, solutions pour la mobilité géographique**  
06 43 90 72 09  
bolla@via-humanis.fr

# Iris Consultants, le recrutement humain et sur-mesure de Marie Parrent

Dénicher la perle rare pour faire gagner du temps aux entreprises, telle est la devise de Marie Parrent. Voilà bientôt 15 ans qu'elle a créé Iris RH. Un cabinet de recrutement qui se préoccupe de l'humain.

## Un recrutement à son image

Marie Parrent démarre l'aventure Iris Consultants en solo. C'était en 2016. Un nom de cabinet à double entrée. Iris, comme la déesse de la communication mais aussi pour la notion de regard extérieur. « Mes premières amours sont liés à la communication, glisse-t-elle. Le recrutement, c'est de la communication. Nous vendons nos clients à nos candidats et inversement ». Marie Parrent a créé son propre cabinet pour pouvoir mener un recrutement à son image. « D'expérience, ce milieu là ne parle que chiffre d'affaires et ratio. Le recrutement, pour moi, doit avant tout mettre l'être humain en valeur », lâche-t-elle d'emblée. Et c'est avec soin qu'elle sélectionne ses missions. « Il faut vendre l'entreprise pour laquelle on recrute aux candidats. Elle doit être sérieuse. Les candidats ont aujourd'hui le choix. Nous les chouchoutons, nous les drivons, nous allons en rendez-vous clients avec eux. Il est déjà arrivé qu'ils nous demandent comment s'habiller pour aller voir le client ».

## « La base est de comprendre le métier »

Aucune journée ne ressemble à une autre. « Je n'ai pas d'horaires type, pas de méthode type. C'est aussi cela mon moteur. Chaque offre t'emmène dans un domaine différent ». Marie Parrent intervient aussi bien dans le domaine social que pour des promoteurs immobiliers en passant par l'industrie et ses postes techniques, aussi bien que pour le BTP. « La base est de comprendre le métier, le process, les besoins de l'entreprise, les impératifs du poste. Il faut s'imprégner de tout cela ». Marie Parrent

intervient sur toute la région Grand Est avec quelques déplacements ponctuels ailleurs en France, pour certains clients alsaciens qui disposent d'agences sur le territoire national.

## Plusieurs cordes à son arc

Le recrutement ne constitue qu'une corde à son arc. Marie Parrent s'est également formée en conseil en entreprise. Un moyen de faire le point sur les dysfonctionnements d'une équipe. « Cela permet d'adapter les recrutements à venir ainsi que les adaptations de postes ». Les entretiens professionnels représentent une autre corde à son arc. Ils constituent un état des lieux récapitulatif du parcours professionnel du salarié et doit avoir lieu tous les six ans. Et ils sont inscrits dans le code du travail.

## Résistance, résilience, pugnacité, foi en l'avenir et détermination

L'aventure Iris Consultants a été faite de hauts et de bas. Elle essuyé la crise de 2008 alors qu'elle venait à peine de démarrer. Elle a connu le rebond de 2010-2011 avant de replonger en 2014 et l'accalmie de 2018-2019. « Pour tenir tout ce temps, il faut une bonne dose de résistance, de résilience, de pugnacité et de foi en l'avenir ! Sans parler de détermination. A chaque fois, il faut chercher de nouveaux clients, ne rien lâcher ». Depuis deux ans, Marie Parrent travaille en binôme avec Emmanuelle Graffi. Iris Consultants place près de 35 candidats en moyenne par an. « L'an dernier, nous avons recruté 18 personnes pour le Super U de Burnhaupt, du cuisinier au responsable RH, en passant par les chefs de rayon ».



Marie Parrent (à gauche), fondatrice d'Iris Consultants, aux côtés de sa collaboratrice Emmanuelle Graffi.

## Les leçons du confinement

2020 a rimé avec une nouvelle crise... La crise du Covid-19. Une crise qui lui a permis de recharger les batteries, de faire le point et d'appréhender différemment le métier de recruteur. « Nous avons généralisé la visio pour la présélection de nos candidats, explique-t-elle. Rien ne s'est arrêté pour nous, pendant cette période. Des entreprises ont lancé des postes. Le recrutement a continué. Emmanuelle était sur l'opérationnel. J'ai développé le stratégique. Je participais à deux webinaires par jour sur différentes thématiques ». Une période qui lui a permis de mettre en lumière de nouveaux axes de développement. « Et j'ai

tiré une leçon de ce confinement. C'est qu'il faut travailler beaucoup plus en réseau et valoriser les indépendants et les petites structures ».

Emilie Jafrate

**Iris Consultants**  
5 rue Gutenberg, Vieux-Thann  
03 89 76 04 65  
irisrh.fr  
f Iris Consultants



# Sylvia Zatti, au service du bonbon suisse Ricola à Brunstatt-Didenheim

**Embauchée comme "simple" secrétaire administrative en 1993, Sylvia Zatti est aujourd'hui responsable du site Ricola à Brunstatt-Didenheim. C'est elle qui fait tourner "la boutique". Une maison de 17 personnes dont le métier est d'emballer le célèbre bonbon suisse.**

## Une "jolie aventure"

Jamais elle n'aurait parié sur une telle longévité. Voilà 27 ans que Sylvia Zatti s'est mise au service du célèbre bonbon suisse Ricola. Une "jolie aventure" qui débute en 1993. Elle était alors secrétaire de direction pour une petite compagnie aérienne qui finit par définitivement fermer ses portes. Le hasard la conduit jusqu'en Suisse, pour un entretien avec Ricola. « Je suis arrivée avec 20 minutes de retard, ce jour-là. Je me suis dit que c'était fichu. Bien au contraire ! La standardiste m'a demandé si tout allait bien. Ils s'étaient inquiétés. Ils avaient peur qu'il me soit arrivé quelque chose ».

## Comptabilité, gestion de personnel, suivis de commandes et de production

Sylvia débute comme secrétaire administrative. « Ici, nous sommes partis de rien. Je faisais les suivis de chantier. Le bâtiment n'était pas encore là. J'ai passé les premières commandes assise sur un banc. C'était épique. On ne vit pas ça nous les jours ! » 20 ans plus tard, c'est elle aussi qui a organisé l'anniversaire du site Ricola

de Brunstatt-Didenheim, en grande pompe. Toutes ces années, Sylvia Zatti s'est formée. Elle est aujourd'hui responsable du site de Brunstatt-Didenheim. Son quotidien est fait de comptabilité, de gestion du personnel, de suivis de commandes et de production.

## « Nous ne sommes pas des numéros »

« L'humain est au cœur des valeurs du groupe. C'est ce que j'aime chez Ricola. Tout part de l'homme. Nous ne sommes pas des numéros ». Des valeurs qui se retrouvent également dans le bonbon. Un bonbon naturel, de qualité. « Ricola est une grosse société mais l'âme est toujours là ». Depuis quelques années, ce bonbon aux plantes est même certifié IFS (International Food Standard). « Par cette norme, nous avons juste formalisé ce que nous faisons déjà », glisse-t-elle.

## 53 millions de boîtes conditionnées l'année dernière

Le site a grandi en même temps qu'elle. En 1993, ils n'étaient que six personnes sur site. Ils sont aujourd'hui 17, sur un rythme de production



Sylvia Zatti gère le site de conditionnement du célèbre bonbon suisse Ricola, depuis 27 ans.

en 2/8 avec deux équipes. Les gammes elles aussi ont évoluées. De sept sortes de bonbons suisses, Ricola est passé à 16 goûts différents. « Le marché français est l'un des marchés leaders, souligne-t-elle. Ici, nous conditionnons les paquets de bonbons. L'an dernier, nous avons emballé 53 millions de boîtes, à raison de 32 palettes par jour, soit 302 000 boîtes à la journée pour un chiffre d'affaires de 1 850 000 euros ». Un site sur lequel "il se passe toujours quelque chose". En 1999, l'entreprise investit dans une nouvelle machine d'emballage automatisée. De 2014 à 2019, la ligne est complètement renouvelée. « Il y a aussi eu le passage à l'euro. Il a fallu revoir toute la politique du groupe », se souvient Sylvia Zatti.

## Conseillère prudhomale et bénévole à l'ASPTT Mulhouse volley

Prochain défi, celui d'atteindre les 50 millions de CHF de chiffre d'affaires sur l'ensemble du

groupe d'ici 2025. « Nous avons une capacité de 60 millions de boîtes, ce qui nous laisse une marge de progression suffisante pour aider à réaliser cet objectif », sourit Sylvia Zatti. A côté de ses fonctions chez Ricola, Sylvia Zatti a également enfilé la casquette de conseillère prudhomale section encadrement, à Mulhouse. « Cela complète le quotidien, sourit-elle. Je participe aux audiences de jugement aux côtés de quatre conseillers. C'est mon deuxième mandat. J'ai exercé le premier dans la section commerce ». Ses soirées et week-ends aussi sont bien chargés. Sylvia Zatti œuvre également comme membre du comité directeur de l'ASPTT Mulhouse Volley.

Emilie Jafrate

**Ricola**  
1 rue de l'ILL, Brunstatt-Didenheim  
ricola.com



Le site Ricola de Brunstatt-Didenheim

## CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

**PUBLI-INFO**

# CCI Campus Mulhouse ouvre deux nouvelles formations

**Deux nouveaux BTS viennent étoffer l'offre de formation du CCI Campus Mulhouse. L'un dans le domaine commercial, l'autre dans le secteur de la comptabilité.**

## Une demande de plus en plus forte de la part des entreprises

A l'écoute des entreprises, CCI Campus Mulhouse a choisi de répondre à une demande de plus en plus forte. Une demande de la part des entreprises, en recherche de compétences dans les secteurs de la comptabilité et du commercial. C'est ainsi qu'ont été ouvertes deux nouvelles offres de formations : un BTS négociation et digitalisation clients, ainsi qu'un BTS en comptabilité/gestion. « C'est une offre de formation pour les jeunes, qui se réalisent toujours en alternance », souligne Philippe Authier, directeur du CFA des CCI d'Alsace.

## Mulhouse, 18<sup>ème</sup> site du réseau IFAG

Le site de Mulhouse propose désormais cinq filières post-bac, une formation à Bac +3 avec un Bachelor responsable opérationnel d'activités et une formation à Bac +5 (MBA). « Nous proposons aujourd'hui une offre de formation complète, du post-bac, à Bac +5 en passant par Bac +2 et Bac +3, souligne encore Philippe Authier. Il est possible de s'arrêter à tout moment ou de poursuivre » Un site mulhousien très dynamique avec de nouvelles formations ouvertes déjà à la rentrée 2019. Des formations de management qui s'adressent à des repreneurs, créateurs d'entreprise ou à de

futurs chefs de services. « Pour cela, nous avons intégré le réseau de l'IFAG, une grande école de management en France qui existe depuis 50 ans. Un réseau de 17 campus partout en France. Le site de Mulhouse est le 18<sup>ème</sup> ».

## Des outils pour trouver un employeur en alternance

L'autre atout du CCI Campus Mulhouse est l'accompagnement des personnes en phase de recherche d'employeur par alternance. « Nous disposons de plusieurs outils pour cela, explique Philippe Authier. Nous avons mis en place des ateliers de coaching avec des coaches professionnels pour aider les jeunes à préparer leurs candidatures, des entretiens de recrutement, mais aussi pour se mettre mentalement en situation d'une nouvelle recherche emploi. Compte tenu de la situation actuelle, nos ateliers de coaching se déroulent désormais en visio-conférences ». Ces personnes, en recherche d'employeurs, peuvent également bénéficier d'un Job Board. « Sur ce Job Board se trouvent toutes les offres d'emplois dont nous disposons. Au plus fort de l'année, nous en comptabilisons d'ailleurs plus d'une centaine ! Les candidats peuvent également y déposer leur candidature qui seront consultées par les entreprises ».



## Un jeune sur deux reste dans l'entreprise qui l'a formé

Côté chiffres, CCI Campus, c'est six sites en Alsace, 30 cycles de formations, 1 150 jeunes par année, dont près de 200 à Mulhouse. Le taux de réussite est de 85%. Le taux d'insertion professionnelle à la sortie de cursus atteint également les 85%. Un jeune sur deux reste dans l'entreprise qui l'a formé avec une embauche directe.

**CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE**

**CCI Campus Mulhouse**  
15 rue des Frères Lumières, Mulhouse  
campus68@alsace.cci.fr  
www.cci-campus.fr



# Carine Barral, une direction en osmose avec des valeurs humaines et environnementales

Dans le réseau ICARE depuis 25 ans, Carine Barral en est devenue la directrice en 2016. Le domaine de l'insertion est, pour elle, une véritable vocation.

## « Ils m'ont fait me révéler »

« Je suis dans le domaine de l'insertion depuis toujours, je suis tombée dedans quand j'étais petite », confie d'emblée Carine Barral, tout sourire. La découverte et le coup de cœur arrivent l'année de ses 21 ans. Elle fait ses premières armes dans une mission locale à travers laquelle elle accompagnait des jeunes entre 16 et 25 ans. « C'était une immersion dans toute la complexité que peut avoir un parcours de vie. Et franchement, ils m'ont fait me révéler », se souvient Carine Barral. Elle grandit avec cette structure de 1998 à 2008. C'est dans cette période là qu'elle prend goût aussi au réseau. Celui qui permet de partager, créer, innover, développer un territoire aussi par des activités fédératrices. « C'est un métier compliqué dans lequel les réussites sont rares mais les cheminements avec les gens tellement riches ! »

## A partir de 2009, carte blanche au sein de l'Ecole de la Deuxième Chance à Mulhouse

En besoin constant de terrain, Carine Barral intègre l'Ecole de la Deuxième Chance à Mulhouse. Elle y entre en 2009. Elle y déploie des techniques d'accompagnement collectives. Elle saisit ensuite l'opportunité de créer son propre poste à La Passerelle à Hirsingue. « J'ai pu développer l'accompagnement tel que j'en avais la vision, souligne Carine Barral. J'étais conseillère en formation, en insertion mais aussi dans l'accompagnement à l'emploi. J'avais carte blanche. J'ai même pu expérimenter l'équithérapie ». Rassasiée du terrain, elle prend la direction du chantier d'insertion en 2016.

Pendant deux ans, elle oriente la structure vers le maraîchage bio.

## Le rêve d'intégrer Icare Jardins de Cocagne Sud Alsace

Elle s'est prise à rêver d'intégrer le réseau Icare. Un réseau qui allie valeurs humanistes, environnementales, humanitaires, aussi. « Lorsque j'ai appris le départ de sa directrice, j'ai tout de suite posé ma candidature. Je n'ai pas été retenue tout de suite alors j'ai pris la direction d'une structure trois fois plus grande que ce que j'avais connu jusque là. Et puis on m'a rappelée. C'était un bel héritage que l'on me léguait. Je me suis appropriée, ajustée et retaillée le costume de dirigeante. Catherine Specklin, mon prédécesseur, m'avait légué un bel héritage ».

## Un plan d'actions sur les vingt prochaines années

Carine Barral a tout de suite insufflé son énergie, sa vision, sa patte aussi, avec un plan d'action mené depuis deux années et une projection de la structure sur les vingt années à venir. Une structure qui s'est modernisée. « Nous sommes passés du papier/crayon à l'Icare 2.0. Nous avons créé un poste de communication et un pôle commercialisation. Le bio prend aujourd'hui de l'ampleur et nous avons besoin de faire connaître Icare et ses spécificités ». Icare, Jardin de Cocagne Sud Alsace s'est structuré comme une PME. C'est aujourd'hui une entreprise de 80 personnes - 35 équivalent temps pleins en insertion - que dirige Carine Barral. « Chez nous, la sortie vers l'emploi n'est pas la seule réussite. Oser sortir de chez soi, être présent aux horaires prévus... Tous



Carine Barral est à la tête d'Isard, Jardins de Cocagne Sud Alsace depuis 2016.

ces paramètres font partie des réussites de nos salariés en insertion. Tous ont des parcours de vie et des problématiques si différentes... ».

## 14 hectares d'exploitation pour une soixantaine de variétés de légumes

Côté production, Icare, Jardins de Cocagne Sud Alsace, c'est 14 hectares de productions répartis sur deux sites et une soixantaine de variétés de légumes différents. « Nous faisons tout nous mêmes, de la motte à l'entretien, en passant par la graine, le semis. Ce qui fait la beauté de notre structure, c'est l'humain. Il faut s'imaginer toute l'attention et la manipulation que demande la production de légumes ! Ils sont produits avec attention, passion et amour ». Des légumes distribués à travers une trentaine de points de dépôts par le biais de paniers ainsi que de quatre marchés par semaine à proximité des sites de production. La nouveauté 2020 reste l'ouverture du site de Sentheim le samedi matin.

« Nous souhaitons également créer du lien entre nos bénévoles, nos salariés et nos adhérents ». Icare compte actuellement 500 adhérents avec une capacité jusqu'à 700 personnes. Un réseau connu également pour deux gros événements annuels : ses portes ouvertes en septembre et sa vente de plantes. Près de 15 000 plants bios sont réalisés par les salariés chaque année puis vendus au public.

## « Faire d'Icare un outil au service du territoire »

Après 25 ans d'engagement dans le secteur de l'insertion, Carine Barral nourrit toujours la même flamme. « L'humain, le goût des autres... J'ai réussi à construire ma place dans un métier dans lequel je peux mettre en œuvre toutes les valeurs humanistes que je porte depuis toujours ». Et les défis sont encore nombreux. « Nous devons renforcer notre ancrage territorial en déployant les circuits courts, déployer nos compétences sur l'ensemble du territoire et mettre en place des actions avec les politiques publiques locales dans l'accompagnement des animations locales, du bien vivre et du bien manger. Nous voulons faire d'Icare un outil au service du territoire ».

Emilie Jafrate



Icare, Jardin de Cocagne, produit une soixantaine de variétés de légumes différents, répartis sur un total de 14 hectares.



La vente de plants est l'un des temps forts. Près de 15 000 plants bios sont préparés par les salariés en insertion.



Les Portes Ouvertes d'Icare, Jardin de Cocagne ont lieu chaque année en septembre.

**ICARE, Jardin de Cocagne Sud Alsace**  
3 rue des Daims, Sentheim  
03 89 66 19 99  
contact@asso-icare.com  
icare.reseaucocagne.asso.fr  
f Icare Paniers de légumes bio

**NOUS EXIGEONS !**

**L'ANNULATION DES LOYERS POUR LES TPE/PME !**

**NOUS PORTONS**

**LES REVENDICATIONS DE NOS ADHÉRENTS COMMERÇANTS !**

**NOUS RÉCLAMONS**

**L'ANNULATION DES CHARGES POUR LES TPE/PME !**

**cpme68**  
HAUT-RHIN | 1<sup>ER</sup> SYNDICAT PATRONAL

**REJOIGNEZ-NOUS !**  
**CPME68.FR**



## Nathalie Moulin, styliste de la communication

La communication oui, mais autrement... C'est ce que propose Nathalie Moulin, fondatrice de Sous le Chapeau. Une femme à la tête bien pleine et capable de mettre n'importe quelle idée en œuvre grâce à un collectif sur mesure, qu'elle forme autour d'elle, pour chacun de ses projets.

### « Redescendre dans l'Histoire, dans l'humain »

La voiture à pois des automotoécoles Arc en Ciel, c'est elle. Nathalie Moulin a su faire de la marque un réflexe. Avec la boulangerie artisanale l'Enfariné, elle s'est amusée sur le ton. « Je n'avais pas envie d'un packaging de boulanger, se souvient-elle. Je leur ai proposé du noir et blanc ». Un packaging simple, efficace et surtout, à messages. « Un petit pain et tout va bien », « Un jour mon pain viendra » ou « Encore un goût fourré » y sont inscrits. Le ton est léger et surtout, il provoque le sourire. La simplicité, Nathalie Moulin l'a également mis en œuvre mais avec finesse, dans l'identité de marque et l'identité visuelle de Mélanie Pfister, huitième génération de vignerons. « J'ai au départ été contactée pour refaire les étiquettes de ses bouteilles mais cela aurait été saccager leur histoire. Je me suis intéressée à ce qu'ils sont aujourd'hui et ce qu'ils seront demain. Nous avons établi une baseline

de vins de gastronomie en créant des noms pour chacun d'entre eux en fonction de leur parcelle. Nous avons repositionné la marque sur le territoire. La communication, ce n'est pas du superficiel ! Il est important de redescendre dans l'Histoire, dans l'humain ».

### Mise en lumière des points de différenciation

Raconter une histoire est dans l'ADN de la fondatrice de Sous le Chapeau. « Je m'attache à savoir ce qu'on raconte avant de penser comment on le raconte, glisse-t-elle tout sourire. Au final, lorsqu'on fait un diagnostic avec nos clients, c'est comme les mettre à nu ». Nathalie Moulin s'attache à mettre en lumière leurs points de différenciation. Elle propose une communication mouvante et non figée. Une fois le diagnostic réalisé, elle réunit autour d'elle les compétences. Des équipes qui peuvent varier de deux, trois, à 25 personnes. « Il m'est déjà arrivé de mobiliser des équipes de tournage. Je fixe la ligne directrice,

je donne le ton, explique-t-elle. Depuis le départ, mon ambition était de travailler au sein d'un collectif audacieux, d'expérience, et aux métiers complémentaires. J'assemble les gens, comme les éléments graphiques ».

### Six ans de beaux projets et de belles rencontres

Un collectif dans lequel Nathalie Moulin tient un rôle de directrice artistique. Sensible à l'esthétisme, la décoration l'a toujours animée. « J'aime les jolis lieux et surtout, les détails », souligne-t-elle. L'aventure Sous le Chapeau démarre en mai 2014. Nathalie Moulin a alors besoin de penser sa vie personnelle autrement. Sollicitée par un ami pour rafraîchir l'identité visuelle de son entreprise, les projets finissent par s'enchaîner, de bouche à oreille. Elle finit alors par se dire : « Et pourquoi pas ? ». Voilà déjà six années de projets et de belles rencontres de passées. « J'adorerais travailler la joaillerie, glisse-t-elle. De toute manière, dès qu'il y a



Les idées bouillonnent Sous le Chapeau de Nathalie Moulin.

quelque chose à raconter ou à montrer, cela me donne envie d'intervenir ».

Emilie Jafrate

**Sous le Chapeau**  
03 89 51 56 07  
info@souslechapeau.fr  
www.souslechapeau.fr

## Marie-Elisabeth North, la communication éthique et engagée

L'éthique, c'est ce qui l'anime. Marie-Elisabeth North est à la tête d'une agence de communication. Si son agence est basée à Strasbourg, cela ne l'empêche pas de développer de nombreux projets à Mulhouse.

### « Aider les petits à grandir »

Elle n'avait pas encore atteint la trentaine, que Marie-Elisabeth North était déjà chef d'entreprise. En octobre 2018, elle fonde 360 Degrés North. Une agence de communication à son image. Jeune, dynamique, dans l'ère du temps. Un brin utopiste aussi. « Mon objectif est de faire rayonner des projets alsaciens, des projets locaux, souligne d'emblée la jeune femme. Lorsque je me suis orientée dans la comm', beaucoup me disaient que c'était bouché. Or, c'est une vocation. J'aime propulser les gens qui ont du potentiel sur le devant de la scène. Je mène une démarche engagée. Aider les petits à grandir, c'est mon parti pris ».

### « Food » et cosmétique

Marie-Elisabeth North s'occupe d'une quinzaine de clients dans deux secteurs spécifiques : « le food » et la cosmétique. Parmi eux, Fun'Ethic, la marque de cosmétiques bios et responsables, installée à Sierentz. « Je les considère tous comme des partenaires, plutôt que des clients », précise-t-elle. Le premier a été Marmelade, le e-commerce de produits locaux à Strasbourg. Elle aide aussi ponctuellement, les grands à devenir meilleurs. Elle a notamment organisé un cours de cuisine pour renforcer la cohésion d'un grand groupe. « La chef était une immigrée arménienne. C'était ma manière à moi de changer le regard de quelques personnes et de provoquer un impact positif ». 360 Degrés North a également organisé les 30 ans d'une enseigne de grande

distribution. « Ils ne faisaient initialement pas partie de ma typologie de partenaires mais j'y ai mis mes conditions. La nourriture et les boissons étaient made in Alsace. Pas plus de 20 km pour les acheminer. Nous avons ainsi amélioré le bilan RSE (responsabilité sociale et environnementale) de l'entreprise et limité l'impact sur le tri et la consommation ».

### « La vie d'entrepreneur, c'est un marathon, pas un sprint »

Si tout semble sourire à Marie-Elisabeth North, la vie de chef d'entreprise n'est pas un long fleuve tranquille. Il y a les périodes de doutes, de questionnements, le « syndrome de l'imposteur » qui ressurgit. La jeune femme emploie trois salariés. « La vie d'entrepreneur c'est un marathon, pas un sprint ». La trentenaire a appris de ses expériences passées. Quatre ans en agence. « Je n'avais plus de vie sociale. Je travaillais pour des marques de cosmétiques auxquelles je ne croyais pas et j'ai très vite eu la pression du chiffre. Tout ce mauvais, je l'ai transformé en bon. J'ai un regard bienveillant sur mon équipe ».

### Geteatout, le site des sorties et de gastronomie sur Mulhouse et Strasbourg

Si elle est basée à Strasbourg, Marie-Elisabeth North vient une fois par semaine au moins à Mulhouse, à l'affût de beaux projets. Elle a d'ailleurs créé le site Geteatout, un site sorties

et gastronomie, afin de mettre en lumière ces projets indépendants et nouveaux. Là aussi, la jeune femme respecte un cahier des charges bien précis. « J'aimerais développer une vraie antenne mulhousienne ».

### Rebondir au cœur de la crise sanitaire

Même en temps de crise, la jeune femme a su adapter sa stratégie vis à vis de ses partenaires, de ses salariés aussi et tout cela, sans déroger à l'état d'esprit de son entreprise. Cerise sur le gâteau, de nouveaux projets ont été menés. Cette crise sanitaire a pourtant mis à l'arrêt de nombreux secteurs, à l'instar de l'événementiel, qui constitue 40% de l'activité de 360 Degrés North. « Nos lancements de marques, de produits et d'identité sont simplement repoussés ». Paradoxalement, cette situation lui a ouvert de nouveaux horizons, de nouvelles opportunités. « Nous avons été sollicités pour tout ce qui concerne les relations presse. Nous avons, par exemple, été contactés par une marque de soutiens gorges made in France qui propose plus de 56 tailles. Nous nous sommes également orientés vers les influenceurs en proposant des idées pour nous sortir de ce contexte anxiogène ».

### Un nouveau projet en maturation

Cette période a même été source de créativité. « J'ai imaginé un lieu dans lequel toutes les compétences seraient disponibles, explique-t-elle. Ce serait à la fois une vitrine pour nos clients - il y aura une partie café avec un vrai



Marie-Elisabeth North, chef d'entreprise engagée.

barista, une partie restauration à emporter avec nos clients restaurateurs, un point de vente - un lieu de vie avec deux événements par semaine et un lieu dans lequel il sera possible de louer un bureau au mois, sans oublier une salle dans laquelle pourront s'installer les youtubeurs et les influenceurs pour tourner leurs vidéos. Ce lieu serait en fait une boîte à outils pour communicants ». Un concept qui devrait voir le jour à Strasbourg d'abord, avant, pourquoi pas, de naître aussi à Mulhouse, un jour...

Emilie Jafrate

360 Degrés North  
www.360degresnorth.com  
360DEGRESNORTH  
www.geteatout.fr  
Geteatout Mulhouse  
Geteatout Strasbourg

**Cabinet Mauduit & Pontabry**

ENTREPRISES

- Assurances Dommages
- Santé et prévoyance
- Retraite
- Assurance de prêt
- Epargne salariale...

Pour répondre à tous les besoins de votre entreprise, contactez-nous !

AGENCE DE MULHOUSE  
65 rue Jean Monnet • 03 89 45 23 53  
mulhouse-dornach@gan.fr

AGENCE DE SAINT-LOUIS  
12 Croisée des Lys • 03 89 89 84 50  
saint-louis-aeroport@gan.fr

Illies est le collègue idéal...

**IL A LE WORKING SPIRIT\***

ET TOUJOURS LE SOURIRE !

**WS**  
Working Spirit

LA MARQUE DU TRAVAIL BIEN FAIT !

INTERIM & RECRUTEMENT | MULHOUSE • HÉSINGUE • BELFORT | **WORKING-SPIRIT.FR**



# M É C É N A T

**L'ED&N soutient des talents et des projets artistiques de la région**



**Accompagnez-nous et devenez un véritable partenaire de projets concrets et durables !**

Bénéficiez d'avantages fiscaux, de visibilité sur nos supports de communication et développez votre notoriété en soutenant des projets locaux.



Pour plus d'informations ou pour connaître les projets que nous soutenons, contactez-nous !

**ED&N**  

www.eden-sausheim.com  
Tél. 03 89 46 83 90  
accueil@eden-sausheim.com  
20a rue Jean de La Fontaine  
68390 SAUSHEIM

## Le PÉRISCOPE soutient la culture à travers la campagne de mécénat de l'ED&N

L'ED&N de Sausheim accompagne chaque année cinq artistes locaux. Des artistes qui ont plus que jamais besoin de soutien face à la crise sanitaire actuelle.

« Nous organisons des résidences pour qu'ils puissent travailler leurs projets en conditions de live, souligne Pierre-Jean Iba, le patron des lieux. Ce sont des sessions de travail de plusieurs jours à l'issue desquelles ils aboutissent à un spectacle avec les mêmes moyens techniques que ceux dont disposent les têtes d'affiches ! ». Pour pouvoir continuer à les accompagner, l'ED&N appelle au mécénat. Chaque entreprise peut choisir de soutenir l'artiste de son choix, parmi les cinq créations accompagnées par Pierre-Jean Iba et son équipe. « Cette saison, nous avons Christel Kern, qui propose un spectacle fabuleux autour de Mauranne. Nous soutenons également Margaux et Martin qui ont d'ailleurs tapé dans l'oeil d'Yves Jamait et Lynda Lemay. Les frères Lindecker reviennent avec un très gros projet, "La Grande Vadrouille", autour de la chanson française revue et corrigée, avec beaucoup de monde sur scène. Nous avons aussi une humoriste, Véronique Poisson, que nous reprogrammons pour la saison prochaine ». Jesers, semeur de notes et de mots complète cette liste. Des créations qui ont besoin d'aide. « Nous souhaitons développer la proximité entre les entreprises et la culture. Devenir mécène, c'est être invité à partager les fins de résidences, rencontrer les artistes et s'associer à leur image. Bien entendu, cela doit matcher, autour des affinités de chacun. Nous sommes capables ensuite de proposer à nos mécènes, des événements hors les murs. Des événements qui leur ressemblent ».

# Le PÉRISCOPE

**L'immobilier pour les entreprises locales** [le-periscope.info](http://le-periscope.info)

 [journal.le-periscope](http://journal.le-periscope)

 [Le Périscop](https://twitter.com/LePériscop)

 [Journal le Périscop](https://www.youtube.com/channel/UC...)

### A VENDRE - LOCAL COMMERCIAL- CITE DE L'HABITAT ET DU BIEN ÊTRE- LUTTERBACH



**546 m<sup>2</sup>** idéalement situé en bordure de la RN 66 (plus de 40 000 véhicules / jour) à côté de CUISINELLA.  
Ce magnifique local peut convenir à des activités dans le domaine du bâtiment, du bien être ou du sport



**06 09 49 39 38**  
[jfp@wdeveloppement.fr](mailto:jfp@wdeveloppement.fr)

**G R O U P E**  
**PROTEC**  
INGENIERIE & PROMOTION DEPUIS 1956

## INDUSTRIE • TRANSPORT LOGISTIQUE



### LE PLATINIUM À COLMAR

- Rez-de-chaussée  
2 800m<sup>2</sup> de commerce
- 1<sup>er</sup> étage  
1 500m<sup>2</sup> de bureaux
- 122 places de parking

LE GROUPE PROTEC VOUS ASSURE :

**UNE DISPONIBILITÉ  
ET UNE EXPLOITATION  
IMMÉDIATES**



**NOUVEAUX  
LOCAUX DHL  
ILLZACH**



**RAPIDITÉ  
D'EXECUTION**



**RESPECT DE  
L'ENVIRONNEMENT**



**INTERLOCUTEUR  
PRIVILÉGIÉ**



**03 89 65 52 50**  
**groupe-protec.com**

**Le Périscop**  
Le média des entreprises locales [le-periscope.info](http://le-periscope.info)

Édité par S.A.S. Le Périscop  
8 rue des Cailles, 68270 Ruelisheim  
03 89 52 63 10 - [www.le-periscope.info](http://www.le-periscope.info)  
N° ISSN : en cours - Tiré à 15.000 exemplaires

Directrice de la publication et rédactrice en chef : Béatrice Fauroux, [beatrice.fauroux@le-periscope.info](mailto:beatrice.fauroux@le-periscope.info)  
Rédaction et photos (sauf mention contraire) : Béatrice Fauroux, Pierre Alain et Emilie Jafrate.  
Publicité : Céline Boeglin-Koehler, [celine.boeglin@le-periscope.info](mailto:celine.boeglin@le-periscope.info) - Web : Agence Cactus  
Mise en page : Bertrand Riehl - Impression : Imprimerie Moser - Distribution de ce numéro : S.A.S. Le Périscop.