



Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info

EDITO

La femme l'égale ou légale de l'homme

On a beau le clamer haut et fort, dire que la femme est l'avenir de l'homme, l'égale de l'homme... la réalité du côté des entreprises est toute autre. Alors oui c'est vrai que dans le politiquement correct chaque chef d'entreprise met en avant la gente féminine. Oui c'est vrai. Mais les chiffres sont imparables. Par exemple les données de Nomination (qui réunit plus de 250 000 profils de cadres et décideurs français depuis plus de 15 ans) démontrent, qu'en 2018, 32,7 % de femmes sont présentes chez les cadres décisionnaires en France sur l'ensemble des trois niveaux définis de N à N-2. Ce chiffre, s'il indique que la parité réelle est encore lointaine, constitue toutefois une progression par rapport à l'année 2010 où l'on n'observait que 24,5 % de femmes à ces postes. Le taux de présence des femmes tous niveaux hiérarchiques confondus est en partie lié au secteur d'activité. Si dans la high-tech, on n'observe que 26,8 % de femmes, dans les médias, à l'inverse, ce chiffre atteint 40,3 %. Reste tout de même un constat rassurant : tous secteurs confondus, les métiers qui voient leurs effectifs se féminiser depuis 2010 sont avant tout des métiers de gestion, à savoir le marketing (51,4%), la direction RH (70,7%) et la communication (69,1%).

À l'inverse, les métiers liés à la stratégie, à l'innovation, à l'informatique et la production restent largement masculins. Plus globalement il apparaît que les métiers les plus féminisés sont les métiers dits de support ou autrement dit les métiers internes à l'entreprise. L'homme se garderait-il les fonctions de « chasse », pour calquer un vieux modèle ? Deux décideurs sur trois restent des hommes... Même si la présence de femme dans les équipes de cadres et de direction progresse ces dernières années, cette évolution reste lente et certains niveaux leur sont encore difficilement accessibles. Ainsi, au rythme actuel, la parité au niveau présidence des grandes entreprises ne se fera pas avant un siècle !

Heureusement les mentalités évoluent et l'État renforce son arsenal juridique contre les discriminations. On parle même de faire disparaître d'ici 2022 l'écart de 9% existant entre hommes et femmes à poste égal et celui de 25% sur l'ensemble de la carrière. En attendant dans ce numéro du périscopie découvrez ces femmes cheffes d'entreprise qui défient les idées reçues, qui réussissent et qui sans aucun doute servent d'exemple pour celles qui rêvent un jour d'être à la tête d'une entreprise. Beaucoup d'entre-elles ont bousculé les codes en montant leur propre entreprise, d'autres se sont imposées au sein d'un groupe... mais elles ont toutes démontré qu'elles n'étaient pas là par hasard.

Pierre Alain

Working Success, la marque du succès en entreprise par le recrutement, signée Sophie Tschirhart

À la tête de Working Spirit « *urgentiste de l'emploi* » depuis 2015, Sophie Tschirhart lance officiellement Working Success le 1^{er} janvier 2021. Sa spécialité ? Le recrutement de profils cibles pour occuper des postes à durée indéterminée.

Psychologue clinicienne de formation, Sophie Tschirhart se passionne pour le recrutement au détour d'une offre d'emploi de chargée de recrutement. « *C'est un poste qui faisait appel à l'humain mais aussi à la fibre commerciale que je ressentais déjà en moi* », se souvient-elle. Trois semaines de formation plus tard et on lui confie les clés d'une agence à Altkirch. Une entreprise qui lui permet également de découvrir le monde du transport et de la logistique. « *J'adore travailler dans ce domaine d'activité que je n'ai d'ailleurs jamais quitté*. » Sophie Tschirhart grimpe alors tous les échelons, de responsable d'agence à responsable de secteur, puis associée, avant de créer sa propre entreprise de travail temporaire: Working Spirit. On est alors en 2015.

Un cap supplémentaire avec la création de Working Success

« *J'ai démarré dans un grand groupe. On nous donnait des feuilles avec des chiffres. Créer mon entreprise, c'était exercer mon métier avec ma sensibilité à moi du commerce, du client et surtout, transmettre ma conception du travail temporaire auprès de mes équipes. Nous faisons un travail formidable, nous touchons tout le monde ! J'aime aussi donner de la liberté à mes équipes. Pour moi, ce sont les gens de terrain qui ont le pouvoir !* » Working Spirit, c'est désormais une équipe de 15 personnes. Le 1^{er} janvier 2021, Sophie Tschirhart décide de passer un cap supplémentaire en créant Working Success. « *Working Spirit, c'est l'esprit du travail et Working Success, c'est le recrutement pour concrétiser le futur projet d'une entreprise et participer à son succès*. » Quatre personnes sont dédiées au recrutement en CDI : Grégory Lubansky, directeur du cabinet et consultant senior CDD/CDI, Charlène Roux et Véréna Erhardt, consultantes en recrutement et un apprenti, Corentin Frost. « *Ce ne sont ni les mêmes méthodologies, ni les mêmes cibles que celles du travail temporaire. Le processus est beaucoup plus long. Nous passons trois à six mois, voire un an pour trouver le bon profil*. »



Après avoir fondé Working Spirit en 2015, Sophie Tschirhart a lancé Working Success, le 1^{er} janvier 2021. Une entité dédiée au recrutement en CDI. Crédit photo - Dominique Gianelli.

120 à 130 placements en CDI par an

Si l'intérim demande un recrutement de proximité, le recrutement en CDI balaye une zone géographique bien plus large. « *Notre directeur de cabinet et son équipe couvre l'ensemble du territoire national et transfrontalier*. » En 2021, Working Success a accueilli 60 nouveaux clients. Les domaines de recrutement sont variés, du monde des transports et de la logistique à l'industrie, l'ingénierie, les énergies, la comptabilité, en passant par le web-IT, l'informatique, jusqu'au médical. « *Nous sommes capables de placer des infirmières en hôpitaux aussi bien qu'en EHPAD*. » Des experts de l'emploi qui bénéficient d'une base de 60 000 CVs. Working Success, c'est aussi 120 à 130 placements en CDI par an.

« Mettre nos candidats en relation avec la bonne entreprise »

Le point fort des équipes de Working Success est de connaître les entreprises et leur état d'esprit ainsi que la personnalité des candidats. Passion et persévérance leur permettent d'avancer. Polyvalents, ils s'adaptent aisément à tous les domaines d'activité. « *Notre métier, ce n'est pas de répondre à des offres d'emplois! Notre mission est de comprendre les ambitions de chacun de nos candidats pour les mettre en relation avec les attentes ciblées de nos clients. Un ingénieur d'une entreprise A ne correspondra pas à l'entreprise B pour un même poste... Certains ont besoin d'un état d'esprit participatif, d'autres, auront besoin d'une culture de la performance*. » Neuf candi-

datés sur dix sont des personnes encore en poste, ce qui demande une veille active et un investissement de plusieurs dizaines de milliers d'euros chaque année, dans différents réseaux de sourcing. « *Aujourd'hui c'est le client qui se trouve en opération séduction. Nous devons vendre au candidat la plus-value de l'entreprise*. »

Experts des problématiques RH en entreprise

Au-delà du recrutement pur, Working Success propose également des solutions aux problématiques RH des entreprises, que ce soit dans l'aide à la décision, à la formation, en passant par la gestion de carrières grâce au suivi des profils recrutés. « *Certains clients nous appellent également pour comprendre les difficultés qu'ils éprouvent dans leurs recrutements. Nous intervenons en tant que consultants. À travers notre expérience, nos connaissances de chaque société, ainsi que notre vision globale du succès en entreprise, nous sommes capables de mettre en exergue leurs problématiques internes que nos clients ne perçoivent pas toujours*. »

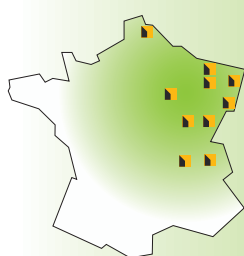
Emilie Jafrate

Working Success

Belfort : 03 84 90 80 09
Mulhouse : 03 89 51 29 89
Hésingue : 03 67 78 70 30
working-success.fr

LCR
LES CONSTRUCTEURS REUNIS

LCR MULHOUSE 03 89 42 89 74



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

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

Pour tous vos projets de 300 à 50 000 m²

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



Lara Million, une oreille attentive pour le développement de son territoire chez Citivia

Elle a pris la présidence de Citivia SEM le 16 juin dernier. Femme de terrain, Lara Million est également vice-présidente de la Collectivité Européenne d'Alsace. Quelque soit ses fonctions, son cheval de bataille reste le "faire ensemble".

Inspecteur divisionnaire des finances publiques est son premier métier. Pendant près de 10 ans, Lara Million a été détachée à la direction départementale des œuvres universitaires et scolaires du Haut-Rhin. L'année 2010 marque son entrée en politique.

2010, le début d'une carrière politique

Une carrière politique qu'elle débute en tant qu'adjoint au Maire de Mulhouse, en charge du renouvellement urbain. Sa carrière politique lui permet de toucher différents dossiers en lien avec la politique de la ville. Lara Million est aujourd'hui vice-présidente de la CEA (Collectivité Européenne d'Alsace) en charge des finances, ainsi que conseillère régionale du Grand-Est. Lara Million est également formatrice aux finances auprès de l'association des Maires de France. « Ce qui m'importe, c'est d'être au service de... Trouver des solutions, accompagner toute personne qui aurait des besoins. Entrer en politique, c'est aussi influencer sur l'avenir de nos orientations et la prise de décisions, qu'elles soient du domaine social, urbain, humain et environnemental. »

Présidente de Citivia SEM depuis le 16 juin 2021

Le 16 juin dernier, elle devient présidente de Citivia SEM, le développeur public urbain du Haut-Rhin, présent dans la construction, la réhabilitation de

l'habitat, l'aménagement, la gestion de plateformes de mobilité aussi bien que la promotion immobilière. Un outil au service du territoire. « Citivia SEM est un opérateur capable de piloter des projets et de proposer des montages adaptés. C'est un métier complexe mais nous pouvons compter sur une équipe de professionnels engagée ayant cette volonté de "faire ensemble". », souligne Lara Million. Forte d'une connaissance approfondie de ce territoire mais aussi de ses acteurs par le biais des différentes fonctions occupées jusque-là, la présidente est prête à relever de nouveaux challenges.

« Relancer le développement urbain au profit des habitants et des entreprises locales »

Citivia SEM vient en effet de multiplier par cinq son capital, passant de 632 000 à 3 113 000€. « C'est une renaissance, souligne Lara Million. Nous sommes passés par des moments compliqués mais nous avons aujourd'hui les moyens et la capacité d'engager des actions de co-promotion, comme c'est le cas avec nos Green Lofts. » Un programme de 90 logements de standing, type "loft" dans le quartier de la Fonderie. « Nous sommes plus que jamais présents aux côtés des collectivités dans tous types de projets, qu'ils soient de petite, moyennes ou grandes tailles. Notre objectif est de relancer le développement urbain au profit des habitants et des entreprises locales. Notre territoire le mérite ! »

Guidée par l'amour de son territoire

« Alsacienne et fière de l'être ». La carrière de Lara Million a toujours été guidée par cet amour de son territoire et se besoin d'être utile, « riche en patrimoine, en histoire et en possibilité ». D'un naturel pragmatique, c'est une bosseuse. L'action oui, mais réfléchi et mesurée. « J'ai besoin de

connaître mes dossiers, les analyser, écouter, concerter et trouver des solutions. Les beaux et longs discours ne font pas partie de mon ADN. »

Emilie Jafrate

Citivia SEM
24, rue Carl Hack, Mulhouse
03 89 43 87 67
citivia.fr



Lara Million a toujours été guidée par son amour pour son territoire. DR

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

Si vous pensez que
**passer votre entreprise
au digital c'est ça...**



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

atlantis

25 ANS
D'EXPERTISE

informatique professionnelle

43 RUE BUFFON • MULHOUSE
03 89 33 43 34

atlantis-info.com

@atlantis-agence-ecartus.fr

**Notre ligne de conduite :
grandir dans la
bonne direction !**



**LA NÔTRE,
VOUS GUIDER
EN TOUTE
SÉRÉNITÉ !**

L'équipe L.I.T. | **lit.de**
Transporteur international à Sainte-Croix-en-Plaine

• EXPERTISE COMPTABLE, SOCIALE,
JURIDIQUE • AUDIT • CONSEIL
• FORMATION • GESTION DE PATRIMOINE
• COMMUNICATION • INFORMATIQUE
• DÉVELOPPEMENT EN FRANCHISE

GROUPE COFIMÉ
L'ACCOMPAGNEMENT DURABLE
hlb-groupecofime.com

ID Carrelage de Pascale Gherardi, l'expérience, l'expertise, l'écoute et les idées au service de tous types de projets

Pascale Gherardi se lance dans le carrelage en 2003. Une aventure provoquée par une frustration... Celle du manque d'écoute et de conseil des gens du métier, alors qu'elle-même cherchait de quoi carrelé son intérieur.

Absolument rien ne la prédestinait au monde du carrelage. « C'est le fruit du hasard, sourit-elle. J'étais en pleine rénovation et je cherchais des carreaux de 60 par 60. Le vendeur m'a juste dit : "revenez dans quatre ans, peut être que je les aurais d'ici là". » Une virée au Portugal entre amis et c'est le déclic. « Nous étions dans le hall d'hôtel et nous avons simplement décidé de commercialiser des carreaux du Portugal dans la région mulhousienne, se souvient Pascal Gherardi. Personne n'avait pris le temps de prendre le temps de m'écouter, encore moins de répondre à mes attentes. Il y avait donc de la place à prendre pour

des personnes comme nous, avec l'envie d'écouter et de proposer des choses. »

Précision, technique et réglementation

C'est ainsi qu'ouvre un premier magasin du côté de Wittenheim avant d'être basculé à Kingersheim. En 2007, ID Carrelage s'installe à la Cité de l'Habitat, à Lutterbach. « Quand le premier carreleur a poussé la porte, je me suis franchement demandé ce que j'allais lui dire », glisse la gérante. Elle a fait ses armes sur le terrain, en apprenant sur le tas, à une époque où les femmes étaient rares, dans

les salles d'exposition. « C'est un métier de conseil dans lequel il faut se montrer précis, technique et connaître les réglementations en constante évolution. Toute information doit être correcte et complète. Il ne faut surtout jamais hésiter à dire à son client que l'on ne sait pas et revenir vers lui avec la bonne information. »

« Beau projet ne rime pas forcément avec gros projet »

ID Carrelage se positionne aujourd'hui sur le particulier qui a envie de se faire plaisir et de sortir de l'ordinaire. « Nous avons travaillé avec des constructeurs mais il existe des enseignes bien mieux armées sur la place. Nous avons délibérément choisi de ne pas nous éparpiller mais de faire ce que nous savons faire et bien faire. » Et c'est dans cet état d'esprit que Pascale Gherardi s'est entourée d'un réseau de partenaires. « Nous pouvons vendre le plus beau produit qui soit, s'il n'est pas mis en œuvre dans les règles de l'art, c'est un produit gâché. » Pascale Gherardi aime les "beaux projets". « Qui ne riment pas toujours avec grands projets, précise-t-elle. Ce qui nous anime, c'est cet enthousiasme de chercher des produits différents. » Et la palette est très large, du petit carreau de 2,5/2,5 au grand carreau de 3 mètres sur 1 mètre. L'entreprise livre partout en Europe. « Nous cherchons notre matière première en Italie, Espagne et Portugal. Nous sommes capables de faire le chemin inverse. Nous avons même livré une maison entière en Roumanie. Nous répondons à tous les budgets, des plus petits au carré à la feuille d'or à 2000€ le m². »

« Oser montrer »

Le moteur de cette entreprise familiale est la curiosité. « Nous avons tous la même implica-

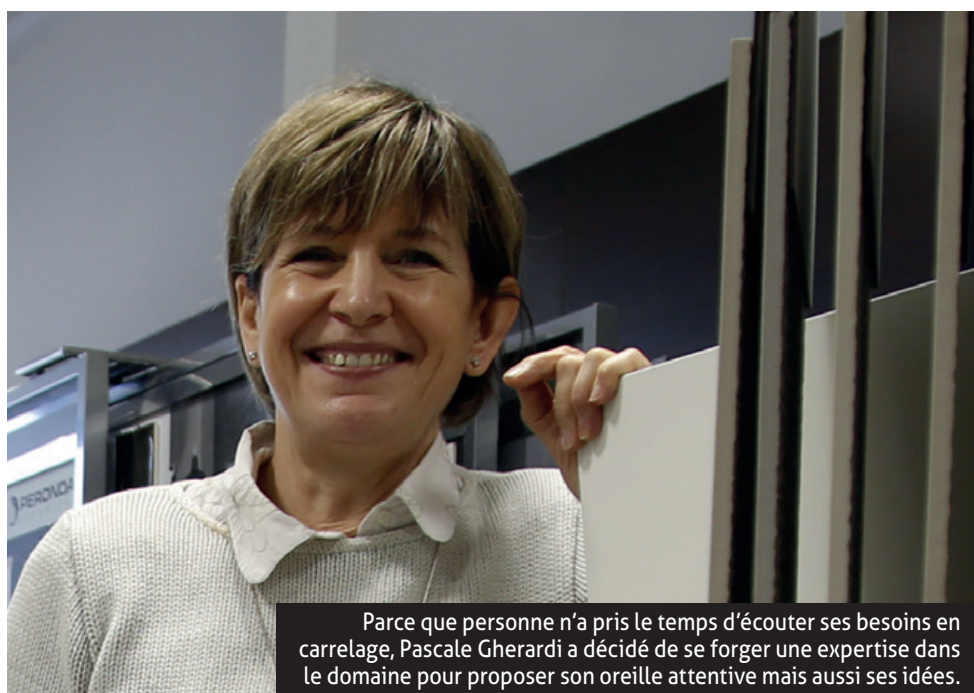
tion, la même envie. Nos parlons le même langage. Chaque projet nous tient à cœur. » L'équipe parcourt les salons les usines, à l'affût des dernières tendances et des avancées technologiques. « Ce que nous aimons aussi, c'est oser montrer. Sortir des demandes ordinaires. Montrer ce qui existe. » Pascale Gherardi débute toute rencontre client par une discussion. « J'ai besoin de comprendre les envies, les attentes, mais aussi de connaître le volume de la pièce en question et la dimension des murs. La plupart du temps, les gens ne savent pas ce qu'ils veulent, mais ils savent ce qu'ils ne veulent pas. Nous assurons le reste du chemin par notre expertise, notre œil professionnel. Il est de notre devoir de dire à nos clients ce qu'il ne faut pas faire. »

Le paradoxe séduisant du carrelage

Un monde sans limites. Le carreau a évolué. « Ce n'est plus ce morceau de carreau froid accompagné d'un joint noir, souligne Pascale Gherardi. On est parvenu à allier la facilité de vie et d'entretien du produit avec l'esthétique et l'aspect d'autres matériaux, comme le bois ou la pierre pour un rendu chaleureux avec tous les avantages de la céramique. » Pascale Gherardi se plaît à recroiser ses anciens clients ou à répondre favorablement à des clients heureux de montrer le résultat final. « Le carrelage est paradoxal. D'un matériau carré, lourd et froid, on parvient à de superbes réalisations. Et je crois bien que c'est ce paradoxe-là qui me séduit. »

Emilie Jafrate

ID Carrelage
1, rue de Thann, Lutterbach
03 89 53 12 07
conatct@idcarrelage.com
idcarrelage.com
f ID carrelage



Parce que personne n'a pris le temps d'écouter ses besoins en carrelage, Pascale Gherardi a décidé de se forger une expertise dans le domaine pour proposer son oreille attentive mais aussi ses idées.



Crédit Mutuel

ESPACE ENTREPRISES

Le Crédit Mutuel Rhénan

**UN VRAI
PARTENAIRE
POUR VOTRE
ENTREPRISE**

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

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

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

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

03 89 39 41 50

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

Julie Sonntag-Jalsperger, dix ans d'amour du beau et de passion de créer, concrétisés à travers j'Ose - Architecte d'intérieur

Voilà dix ans déjà que Julie Sonntag-Jalsperger s'est lancée dans l'aventure entrepreneuriale. De petits projets de ré-agencement et décoration, elle gère désormais jusqu'à la rénovation générale, avec la coordination de chantiers. J'Ose, c'est 10 ans d'expérience, de beaux projets et de partenariats avec un réseau de fidèles artisans.

La jeune femme a toujours été passionnée d'art manuel. Avec un grand-père maître peintre, une grand-mère adepte de l'aquarelle et un papa peintre de métier, Julie Sonntag-Jalsperger a été baignée dans ce milieu d'artistes et d'artisans dès son plus jeune âge. Si elle passe son baccalauréat scientifique, l'histoire familiale finit par la rattraper, elle obtient son diplôme en Architecte d'intérieur en 2011. Du haut de ses 20 ans seulement, Julie Sonntag-Jalsperger choisit d'oser l'aventure entrepreneuriale. « *Je me sentais invincible, je n'avais peur de rien, se souvient-elle tout sourire. Et puis travailler pour les idées de quelqu'un ne me convenait pas.* »

La différence par la couleur et les volumes

Julie Sonntag-Jalsperger se révèle littéralement par le biais de l'émission "Tous Ensemble" dans laquelle elle œuvre pendant cinq semaines bénévolement, sur l'aménagement d'une maison à Belfort. « *Nous avons un laps de temps très restreint. J'avais en charge la décoration. Cette émission m'a permis de nouer des liens avec des partenaires et des artisans qui font encore aujourd'hui partie de mon carnet d'adresses.* » La jeune femme se lance alors tête baissée, pleine d'envies et d'idées. « *Je me suis rendue compte que je proposais des choses que personne n'attendait.* » Dès le début, elle s'oppose littéralement aux tendances de l'intemporel, faites de gris et de taupe. « *On a toujours osé des choses différentes,*

que ce soit dans les volumes ou la couleur. » Ses premiers projets sont entièrement liés à la décoration. Un projet en appelant un autre, elle a pu montrer - au fur et à mesure des chantiers - l'étendue de ses compétences. « *Je revendique aujourd'hui la rénovation générale avec la coordination de chantier, dans laquelle la décoration devient la cerise sur le gâteau !* »

Du conseil dans le neuf

70% de son activité concerne les particuliers, 30% les professionnels dans la rénovation. Elle a ainsi, par exemple, décoré la salle de sport 54PM d'Evgenia Rotunno, à Illzach. « *Pour ce qui est du neuf, nous apportons notre expertise, notre conseil.* » Un conseil utilisé aussi auprès du particulier. « *Nous lui donnons envie et ensuite nous déployons nos prestations crescendo, en fonction du budget et des besoins. Si le budget est serré, nous intervenons par touche, sinon nous sommes capables de gérer l'ensemble du projet.* » Julie Sonntag-Jalsperger a sa manière bien à elle de fonctionner. « *Nous établissons une relation de confiance via une première visite conseil. Souvent, les idées de madame et monsieur ne sont pas les mêmes. Il faut savoir se montrer diplomate. Nos clients ont ou trop d'idées ou pas d'idée du tout. La plupart du temps, ils se laissent guider.* » J'Ose intervient autour de Bâle pour des missions de conseil, dans le Sundgau, jusqu'à Colmar, sans oublier Mulhouse et son agglomération. Chaque année, elle sublime les artisans en les mettant

en scène au cœur de Déco'Folies à l'occasion de la Foir'Expo du Parc des Expositions de Mulhouse. Deux mois intenses de travail de l'ombre, de décembre à janvier.

De l'écoute, de l'humain et du contact

Si elle a commencé dans son bureau à la maison, elle emménage dans ses locaux kingersheimois en 2014. Aujourd'hui, la chef d'entreprise a à ses côtés Melina Antonucci qui a débuté chez J'Ose en tant que stagiaire, puis alternante, jusqu'à l'obtention de son diplôme en juillet 2019. Méliana apporte son savoir-faire en matière de modélisation 3D afin d'offrir une visualisation

concrète de chaque projet. Elles forment un duo complémentaire. « *Il est important pour moi que les jeunes découvrent toutes les facettes du métier. Architecte d'intérieur, ce n'est pas juste être sur son écran, crayon à la main. C'est de l'écoute, beaucoup d'écoute. Je mets tous mes stagiaires dans le vif du sujet. Il faut aimer l'humain et le contact.* »

Emilie Jafrate

J'Ose, Architecte d'intérieur

93 bis Faubourg de Mulhouse, Kingersheim
03 89 53 45 52
j-ose.fr

f J'ose - Architecte d'intérieur



Julie Sonntag-Jalsperger (à gauche) et sa collaboratrice, Méliana Antonucci.

L'Atelier Homérique de Marie-Céline Vogt, la touche artistique de la décoration d'intérieur

Elle a de l'architecte les bases techniques, mais Marie-Céline Vogt a conservé cette fibre artistique qui la nourrit depuis toujours. À travers son Atelier Homérique, elle n'hésite pas à mélanger le vintage avec le contemporain, ce qui lui permet de raconter de belles histoires.

Recommencer à zéro serait trop facile. Non, Marie-Céline Vogt a le goût du challenge. Elle a fait de l'éclectisme sa marque de fabrique. « *L'armoire de la grand-mère, on la garde, glisse-t-elle avec humour. C'est en mélangeant les pièces et les époques que l'on raconte son histoire. Il arrive que l'univers nous ressemble, mais l'histoire nous échappe.* »

Un jeu de proportions

Elle démarre son Atelier Homérique en 2016. Une référence au célèbre poète grec qui a son importance et qui donne d'ailleurs le ton. Elle débute par de petits chantiers de décoration d'intérieure au cœur de magasins, avant de

retrouver son cœur de métier, la scénographie, par le biais d'une collaboration avec le Labopéra Alsace. C'est à ce moment-là que débute également son aventure avec les Parcs Expo, pour Déco'Folies à Mulhouse, la Maison de Caro à Colmar. « *La scénographie permet de m'exprimer. C'est ça que j'aime. Mon truc à moi est de jouer avec les proportions. Cela demande aussi de travailler en équipe.* » Marie-Céline Vogt a ainsi travaillé autour d'un hôtel éphémère de 300m² monté pour le Salon Egast à Strasbourg. Une année de travail qui ne verra jamais le jour... « *La crise sanitaire a frappé à nos portes, nous avons dû tout démonter dans la foulée. C'était très violent.* »

La recherche du bon aménagement

Eclectique, c'est ce qui caractérise aussi son parcours. Architecture, architecture d'intérieur, décoration, scénographie, muséographie... « *J'ai toujours un peu tout utilisé* », sourit-elle. Elle consacre huit années de sa vie professionnelle à monter des projets pour le particulier et les professions libérales pour Kintz Collection. « *Je suis littéralement tombée amoureuse du produit. C'était une superbe aventure qui m'a permis de renouer avec les sphères de l'histoire de l'art et du design.* » Elle part ensuite à Strasbourg, dans une toute autre direction avec des projets uniquement professionnels, d'une toute autre envergure. « *Les clients étaient des acheteurs à la sensibilité différente, mais toujours avec le même souci, celui de la recherche du bon aménagement.* »

Un amour du théâtre démarré sur scène, développé en coulisses

Enfant, Marie-Céline Vogt créait déjà ses propres univers avec ses poupées. Son coup de cœur pour la scénographie lui est venu avec ses années théâtre. Après avoir fait le conservatoire d'art dramatique, elle entre au théâtre Poche Ruelle en tant que comédienne. « *Je suis devenue petite main et franchement, cela me correspondait mieux que la scène. J'étais bien plus à l'aise en coulisses.* » De son enfance, elle a gardé le trait de crayon. « *Mon papa était ingénieur et je l'accompagnais le samedi. J'aimais cette odeur de calque. Il effaçait les traits à la lame de rasoir.* »

Créatrice d'ambiances à travers le coaching

Forte de toutes ces expériences, Marie-Céline Vogt s'est constitué une véritable boîte à outils en retrouvant Kintz. « *Ils exposent du mobilier que je vends. Je travaille beaucoup avec des marques italiennes pour ce qui est des tables et des chaises. L'Italie continue à défendre son savoir-faire !* » La décoratrice a également noué des liens avec Capon. Marie-Céline Vogt se tourne beaucoup vers du mobilier de seconde main pour leur côté authentique. Si la scénographie est un véritable coup de cœur, Marie-Céline Vogt peut aussi bien répondre à des demandes plus techniques, comme une implantation de luminaires dans un projet immobilier. Elle propose aujourd'hui aussi du coaching, face à une demande toujours plus croissante. « *Je ne fais pas de dessin, je crée des ambiances à travers un panel de tendances et j'évalue une shopping list avec des références de produits accompagnés de photos. On bascule davantage du côté produit, qui peut déboucher sur du projet.* »

« Amoureuse des objets et du luminaire »

Des envies, Marie-Céline Vogt en a pleins, à commencer par la création d'un lieu pour accueillir ses clients. « *J'ai pensé au magasin mais j'œuvre beaucoup en extérieur et puis j'ai peur que le statique ne m'ennuie. La création de lieux éphémères serait plus juste, elle correspondrait à mon énergie.* » Artiste, Marie-Céline Vogt a pleins de choses dans les placards. « *Je suis une amoureuse des objets et des luminaires. J'ai par exemple dessiné une lampe. Elle fait partie des projets que j'ai à relancer.* »

Emilie Jafrate

Atelier Homérique

5A, rue de la Patrouille, Mulhouse
06 87 22 57 23
mconvogt@atelier-homerique.fr
atelier-homerique.fr



Marie-Céline Vogt a lancé son Atelier Homérique en 2016. Elle crée des univers pour les professionnels aussi bien que les particuliers. DR



Les sœurs Angela Hoff (à gauche) et Daniela Pecunia ne cessent d'alimenter leur concept store en coups de cœur de toute sorte. Né en 2015, Môme by Print line est installé au centre d'Habsheim.

Angela et Dianela, de l'impression pour professionnels au concept store Môme Boutique by Print line installé au centre d'Habsheim

Môme by Print line est la marque créée et lancée par les sœurs Angela Hoff et Dianela Pecunia en 2015. Il y a trois ans, elles poussent leur aventure entrepreneuriale plus loin encore en ouvrant un concept store installé aujourd'hui au cœur d'Habsheim.

Angela et Daniela ont tout naturellement poursuivi l'aventure famille débutée par leur papa monteur/afficheur. Le 1^{er} avril 1996, elles créent Print line à Wittenheim. Totems, affiches 4/3, marquage publicitaire pour véhicules, cartes de visites... Leur cœur de métier est l'impression. Les deux sœurs se spécialisent dans les panneaux et les enseignes publicitaires dédiées aux professionnels.

Du 100% professionnel au particulier

En 2015, elles lancent leur marque, Môme by Print line. Une marque qui leur permet de mettre leur passion pour la décoration au service des professionnels. Elles diversifient ainsi le panel de leurs produits avec du marquage sur tous types de support. Dans leur développement et diversifica-

tion, elles pensent également au particulier, pour qui elles créent du papier peint, des stickers pour les chambres, des t-shirts pour enfants. Le binôme goûte aux Salons ainsi qu'aux boutiques éphémères qui leur permettent de se faire connaître, mais aussi de nouer des relations avec des artisans. D'une clientèle 100% professionnelle, Môme by Print line touche aujourd'hui autant de pros que de particuliers.

Un concept store digne d'une caverne d'Ali Baba

Trois ans plus tard, elles poussent plus loin encore leur aventure entrepreneuriale avec l'ouverture

de leur concept store. Une boutique hybride qui mêle salon de thé - avec terrasse et des gourmandises concoctées par Hello Sugar depuis Brunstatt - objets déco, prêt-à-porter, bijoux, sans oublier les services d'impression. Les sœurs proposent des objets en provenance d'Europe ainsi que des trouvailles alsaciennes. « Nous proposons énormément de choses et nous rentrons régulièrement des nouveautés. Nous sommes également devenues relais-colis afin de nous faire connaître. Souvent les gens viennent chercher leur colis et repartent avec un petit quelque chose. » Ici, impossible de sécher sur l'idée cadeau. Pousser la porte de cette boutique, c'est craquer sur l'un de ses objets dédié à toutes les bourses. La force de la maison reste la personnalisation de ses produits par impression. Côté prêt-à-porter, les deux sœurs font des allers/retours réguliers sur Paris pour dénicher des pièces coups de cœur.

Conquérir une clientèle en dehors de l'Alsace via une boutique en ligne

Afterworks et apéros shoppings réguliers permettent aux lieux de prendre vie. Toujours à l'affût de nouveauté, les deux chefs d'entreprise envisagent de créer un univers homme au cœur de leur boutique ainsi qu'une épicerie. Elles devront, pour cela, pousser les murs, et s'offrir 45m² d'espace supplémentaire. Le duo est complémentaire, jamais à court d'idées. « Daniela gère les visuels, les maquettes, nos machines et nous posons à deux. Moi, je suis davantage dans l'administratif, je m'occupe des réseaux sociaux. Nous souhaitons développer une clientèle hors Alsace via notre e-boutique ! »

Emilie Jafrate

Môme by Printline
17, rue du Maréchal-Foche, Habsheim
03 89 44 67 92
mome-printline.fr
f Môme by Printline

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

Votre 1^{ère} expérience du travail commence plus tôt que vous ne l'imaginez...



Nous prenons soin de vous,
jour après jour, pour vous faire grandir
professionnellement.

WS Working Spirit

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

MULHOUSE • BELFORT • HÉSINGUE

working-spirit.fr

Mariella Kieny, amour, délicatesse et passion du terroir dédiés à la **Maison Kieny**

L'énergie et la détermination, c'est ce qui a poussé Mariella Kieny à tenir la barre de l'institution riedisheimoise après le départ brutal de son mari, Jean-Marc. Depuis 2017, elle perpétue cet esprit de l'« Alsace revisitée » pour lequel le chef s'est toujours battu. C'est une nouvelle page qui s'écrit désormais pour la Maison Kieny avec l'arrivée d'un nouveau chef, Josef Pindur.

Mariella Kieny fait ses premières armes au sein de la Maison Kieny pour un job étudiant, alors qu'elle était encore étudiante en fac d'anglais. C'était en décembre 1988. Elle tient alors l'office les week-ends. Elle prolonge ensuite pour les fêtes. « Je me souviens de ma première bouteille de crémant, sourit-elle. Le bouchon est parti à l'autre bout de la pièce et il y en avait partout. Les clients en ont rigolé. » Finalement, Mariella Kieny ne quittera plus jamais la Maison Kieny. Elle tombe amoureuse de Jean-Marc, représentant de la sixième génération de cette institution. Son expérience, Mariella Kieny la forge auprès de son mari qui lui transmet sa passion et sa conception du métier. Une expérience qui se forge également au fil des rencontres. Elle s'imprègne du métier par l'immersion. « J'ai énormément appris auprès de ma belle-maman mais aussi en échangeant avec les gens du métier », explique-t-elle. Mariella Kieny est également entrée dans l'association des sommeliers d'Alsace. « J'ai appris en écoutant les vignerons et par la dégustation. »

Quatre longues années de combat pour maintenir le standing et conserver l'étoile de la maison

33 ans plus tard, Mariella Kieny est un pilier de la maison Kieny. Elle tient, seule, les rennes de l'institution, depuis ce 19 mai 2017 et la disparition brutale de Jean-Marc, son mari. « Il était extraordinaire, je l'ai toujours suivi », glisse-t-elle avec émotion. Mariella Kieny engage alors un long combat de quatre années. Quatre ans pour maintenir le standing et conserver l'étoile de la maison, étoilée depuis 1990. « Je ne pouvais tout simplement pas baisser les bras, ni laisser tomber ma belle-maman qui venait de perdre à la fois son mari (André Kieny s'est éteint le 4 janvier 2017) et son fils, à quelques mois d'intervalles. La Maison Kieny c'est une maison dans laquelle sept générations ont investi leur énergie depuis sa création, en 1850 ! »

« Avant d'être une équipe, nous sommes une famille »

Mariella Kieny tient à cet esprit de famille. Un esprit qu'elle insuffle au quotidien à son équipe. Une équipe sur laquelle elle a d'ailleurs pu s'appuyer pour rebondir. À commencer par Guillaume Breta, 20 ans de maison à son actif et qui a tout appris aux côtés de Jean-Marc. En 2017, il prend naturellement le relai en tant que chef aux côtés d'Arnaud Meregnani, son second, lequel comptabilise aujourd'hui 18 ans de maison. La maîtresse de maison manage une dizaine de personnes appelée à s'étoffer. « Avant d'être une équipe, nous sommes une famille, souligne-t-elle. Je veux que tout le monde se sente bien. On mange d'ailleurs tous ensemble. Cela permet de se relâcher et d'échanger différemment. » Mariella Kieny a d'ailleurs ses petits rituels. Le matin, après sa randonnée quotidienne aux côtés de son Beagle et son premier café, la maîtresse de maison descend voir ses équipes. « Je vais un peu partout, je goûte les sauces en cuisine... Je revois le planning avec mon équipe de salle et j'inspecte tout : la moquette, les coussins, les fleurs... » Cet esprit familial, Mariella Kieny tient aussi à ce que sa clientèle le ressente. « Et cela passe par un personnel nature, en interaction avec nos clients. Aller au restaurant doit être un moment de plaisir, de convivialité, et de bien-manger. Je tiens à ce que nos clients ressentent de la chaleur et de la convivialité. »

Le travail des produits du terroir dans un esprit contemporain

« L'Alsace recuisinée » est le leitmotiv de cette institution. « Notre maison est une belle maison dans laquelle nous nous attachons à travailler les produits du terroir dans un esprit contemporain. » En septembre 2021, nouveau chamboulement. Guillaume Breta part pour une nouvelle aventure avec la reprise d'une boulangerie aux côtés de sa femme à Berrwiller. « Son départ a été dur pour

moi. Il était dans la continuité de Jean-Marc. Mais je ne le lâche pas, sourit Mariella. Il nous fournit notre pain. » Une nouvelle page commence à s'écrire aux côtés d'un nouveau chef Josef Pindur, arrivé le 1^{er} septembre dernier. « Il nous apporte du pep's par son inventivité mais aussi par une technique folle ! souligne la maîtresse de maison. C'est un chef qui nous pousse en avant. » Mais qui conserve l'esprit premier de la Maison Kieny et son identité. « Nous travaillons les poissons du Rhin comme l'Omble chevalier. Notre chef le prépare au gros sel, avant de le fumer au foie. Il est agrémenté d'une compote de pommes rouges d'Alsace et d'une écume de bière acide ainsi que d'œufs de

truite. Nos clients sont conviés à un jeu de saveurs et de textures. » Un nouveau souffle pour cette institution. Aujourd'hui, Mariella Kieny ne considère plus l'étoile comme une pression, mais bien comme un challenge qu'elle relève tous les jours, « en famille ».

Emilie Jafrate

Restaurant Maison Kieny
7, rue du Général de Gaulle, Riedisheim
03 89 44 07 71
restaurant-kieny.fr
📍 Restaurant La Maison Kieny



Mariella Kieny perpétue l'esprit de son mari, Jean-Marc, brutalement disparu en 2017. Terroir, convivialité et famille sont les maîtres mots de la maison.

CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

Enrayer la pandémie numérique

Dès les premiers confinements, les échanges de données en ligne ont doublé en 6 mois seulement. Les arnaqueurs informatiques ont profité de cette aubaine et la cybercriminalité constitue aujourd'hui un risque majeur pour les entreprises.

L'épée de Damoclès des hameçonnages et des rançongiciels

La question que doit se poser un dirigeant d'entreprise n'est plus : "suis-je une cible intéressante pour les hackers ?" mais "comment me préparer à une attaque ? Deux types d'attaques ont explosé au cours des 24 derniers mois : l'hameçonnage et les rançongiciels. L'année 2020 a battu des records : 40 à 60000 messages trompeurs ont été envoyés chaque semaine sur le plan mondial pour aller à la pêche aux données et le moteur de recherche Google a recensé plus de 2 millions de sites de phishing. Ces attaques se concentrent sur les organisations dont les employés travaillent à distance, en général plus vulnérables. L'autre menace majeure ce sont les rançongiciels : ils bloquent l'accès aux données et sont capables de paralyser une entreprise, une collectivité ou un hôpital pendant quelques jours, voire quelques semaines. Le nombre d'attaques par rançongiciel en France a été multiplié par 4 : de 54 en 2019 à 192 en 2020, selon l'Agence Nationale de la Sécurité des Systèmes d'Information.

Un risque réel à prendre en compte

Une cyberattaque peut mettre en péril la survie d'une entreprise et ce risque permanent nécessite une vigilance constante et la mise en place de pratiques préventives :

1. Mettre à jour régulièrement les logiciels pour intégrer les corrections des failles de sécurité,
2. Se doter d'un dispositif de sauvegarde : elles seules permettront un redémarrage du système d'information,
3. Séparer les usages pro et perso, notamment pour la messagerie ou le stockage en ligne.

Se serrer les coudes pour endiguer la multiplication des attaques

« Si chacun fournit un effort, si chaque patron de PME, de TPE, d'hôpital ou d'institution comprend qu'il a une responsabilité et qu'il doit allouer une attention et un budget à sa cybersécurité, on peut espérer enrayer l'augmentation de ces attaques. En contribuant à notre propre protection, nous contribuerons à la protection collective », pré-

cise Jean-Luc HEIMBURGER, Président de la CCI Alsace Eurométropole. Les témoignages et retours d'expériences de ceux qui ont fait face à une attaque sont très précieux pour éclairer les autres dirigeants d'entreprises et les autorités en charge de lutter contre cette criminalité. C'est dans cet esprit que la CCI co-organise - depuis 14 ans - avec la gendarmerie et l'association Ad Honores, le Forum des Cybermenaces du Rhin Supérieur.

Si vous souhaitez mettre en place des actions préventives ou apporter un témoignage, RDV sur le site de la CCI : [alsace-eurometropole.cci.fr / cybercriminalite](https://alsace-eurometropole.cci.fr/cybercriminalite)





Nugreen Home Chef, la formation élaborée par Victoria Scherrer pour démocratiser la cuisine végétale

Nugreen est un concept de traiteur végétal inventé et développé par la Rixheimoise Victoria Scherrer en mai 2020. Un concept qu'elle décide de lancer à l'échelle nationale via son Nugreen Home Chef.



Victoria Scherrer s'est entourée d'une équipe pour aller plus loin encore dans son concept. Elle lance Nugreen Home Chef aux côtés de Vanessa Epp, une ancienne juriste qui avait besoin de donner un nouveau sens à sa vie professionnelle. DR

La cuisine lui coule dans les veines. Une passion transmise par sa mamie Monique et sa maman Cathy. « Ce sont toutes les deux de véritables cordons bleus, sourit Victoria. En 26 ans, ma grand-

mère n'a jamais cuisiné deux fois la même chose. De l'apéritif au dessert, elle nous concocte des plats orgiaques. Elle est mon petit Paul Bocuse à moi. »

Un déclic né en Asie

La jeune femme entre à l'école Ferrandi qu'elle décide de quitter au bout d'une année, « pour raisons éthiques et parce que j'en avais aussi assez de cuisiner de la viande ». Elle change alors complètement de voie pour se tourner vers des études de commerce. Son DUT en techniques commerciales en alternance la conduisent jusqu'en Asie. Elle ne résiste pas à l'envie de pousser la porte de l'un des meilleurs restaurants de Kuala Lumpur pour y proposer ses services. « Faire partie de cette équipe était un pur bonheur. Cette passion et ce respect de l'autre que j'y ai découverts ont redéclenché mon envie de cuisiner. » En parallèle, Victoria Scherrer plonge de plus en plus dans la cuisine végétale, celle qui prône la non-consommation de tout produit animal.

Traiteur, chef à domicile et cake designer

C'est dans ce contexte là que Victoria Scherrer lance son concept Nugreen, traiteur végétal, à travers trois prestations différentes: traiteur, chef à domicile et cake design. Victoria Scherrer propose ainsi des mets adaptés au particulier mais aussi aux entreprises pour tous types d'événements. Victoria a même lancé une plateforme de clic and collect vegan avec de nouvelles suggestions chaque semaine.

Nugreen Home Chef, le réseau de chefs licenciés de marque

Depuis le 25 octobre, le concept Nugreen va plus loin encore par une offre de formation appelée Nugreen Home Chef. Un moyen d'éduquer plus largement les papilles à la cuisine végétale. « J'ai envie de la démocratiser rapidement sur l'ensemble du territoire national. Je suis dans l'accompagnement, pas dans le jugement ni la critique. Mon objectif est de montrer que la nourriture végétale est vivante et vibrante. » Le principe ? Permettre à n'importe quel passionné d'entreprendre depuis son domicile pour devenir traiteur Nugreen via une formation en ligne. Une nouvelle activité en complément de revenus ou alors un virage à 360°, en vue d'une reconversion professionnelle.

Des évolutions de carrière à l'envie

Pour lancer ce nouveau concept, Victoria Scherrer s'est entourée d'un business développeur de la marque, Jimmy Poulain et d'un vidéaste, Romain Ehret, pour tout ce qui touche à l'identité visuelle de Nugreen, sans oublier Vanessa Epp, juriste de profession. « Elle était d'abord cliente mais elle connaissait tout du vegan. Je lui ai un jour sauvé un repas de famille en lui concoctant un plat plein de bonnes énergies, pour lui éviter la tête de veau au menu. Elle nous a rejoint parce qu'elle avait à cœur de trouver un job plus éthique. » La chef d'entreprise pense plus loin encore à travers de nouvelles possibilités. « Il y a des créneaux à prendre dans des prestations de luxe ainsi que dans des familles aisées qui souhaiteraient un accès facile au vegan. » Intégrer la cuisine végétale dans les entreprises, via des food corners de plats concoctés par ses chefs sur le territoire fait partie de ses pistes.

"Être veggie sans chichi", un ouvrage pour aborder le végétalisme

Victoria Scherrer a mené plusieurs expériences pour étudier les effets du végétalisme sur l'être humain, son cerveau et son physique. Cette somme d'informations issue de ses lectures, de ses recherches et de ses expérimentations, la jeune femme la compile dans son ouvrage "Être veggie sans chichi" qui aborde le végétalisme sous trois angles: la santé, l'environnement et les animaux. Un ouvrage qui cherche encore son éditeur.

Emilie Jafrate

Nugreen

18, rue des Bois A, Rixheim

06 06 96 86 66

infos.nugreen@gmail.com

📍 Traiteur végétal - Nu green

Théière & Couverts à Cernay, l'équilibre de vie de Tatiana Guyolard

Théière & Couverts est un concept imaginé et créé par Tatiana Guyolard. Un endroit où "le bonheur est fait maison", que l'on s'offre une pause côté salon de thé ou un repas riche en émotions gustatives côté restaurant.



Tatiana Guyolard, Créatrice du concept Théière & Couverts

Ancienne responsable commerciale internationale, Tatiana Guyolard a décidé, un jour, de définitivement ranger son sac de voyage. Le déclic? L'arrivée de sa fille. « La première fois que j'ai dû refaire ma valise pour trois jours et partir loin d'elle, j'ai compris, se souvient-elle. J'avais besoin de trouver l'équilibre entre ma vie professionnelle

et ma vie de famille. » Cet équilibre s'appelle Théière & Couverts. « J'ai un parcours professionnel éclectique. J'ai touché à pleins de choses. Et tout ce que j'ai connu au cours de ces années a pris tout son sens ici, comme si tous ces morceaux prenaient leur place. »

Restaurant bistrannique

L'établissement a ouvert ses portes le 14 février 2018 après un an et demi de travaux. « C'est une création complète », souligne-t-elle. Une création et un concept qui allie toutes les passions de Tatiana Guyolard : le commerce, la décoration, la cuisine et le thé. « Je cuisine et je pâtisse beaucoup », sourit Tatiana Guyolard. La cuisine est fine et associe tradition avec modernité. Chaque carte est le fruit de discussions avec son chef, Eric Radiguet. « Nous ne travaillons que des produits frais, de saison. Tout est fait maison. Nous sommes un vrai restaurant bistrannique. Notre menu du marché change chaque semaine. Nous sommes également végétariens friendly. » Une offre complétée par un menu bistrannique par mois et deux incontournables par saison. Théière & Couverts a su conquérir une clientèle fidèle. « Des personnes qui nous découvrent reviennent avec leurs amis ou leurs familles. Ils sont heureux de partager notre adresse. Avec la crise sanitaire, nous manquons en revanche de la clientèle professionnelle. Avant, ils venaient déjeuner à six, ou sept, à raison d'une ou deux fois par semaine. Le pass sanitaire a tout compliqué. »

Accord thé et dessert

Le restaurant compte quarante couverts en intérieurs et autant en extérieur. Tatiana Guyolard a également intégré une partie salon de thé au cœur de cette bulle "hors du temps". Le thé est justement la star de cette partie là avec pas moins de 40 références dont 95% en appellation bio. Si elle prend un soin particulier à proposer des associations mets et vins, lorsqu'arrive le dessert, c'est le thé qui entre en jeu. Le Thé des Anges accompagne ainsi l'incontournable Forêt Noire, best-seller de la maison, et en période automnale, impossible de passer à côté du Roasted Nuts. Une saveur qui se marie à merveille avec l'éclair aux marrons.

L'éclair comme spécialité de la maison

L'éclair, justement, fait désormais l'identité de la maison. Une spécialité développée pendant le confinement. Tiramisu, fruits exotiques, forêt noire, citron meringué, marron... Leurs goûts évoluent en fonction des saisons. Pendant le confinement aussi, Tatiana Guyolard a proposé des menus à emporter dans des Bento Box. « J'ai cette fibre du bien manger mais la fibre écologique, également, souligne-t-elle. Le concept du "à emporter" m'a choqué par les déchets que cela générerait. » Pendant quelques semaines, Tatiana était en cuisine, mais aussi en livraison. « C'était vraiment pour combler les brèches. Je m'adressais aux entreprises cernées. Je cuisinais pour six, huit personnes à la fois mais j'ai arrêté en janvier, nous avons pu rouvrir en mai. »

Un café/jeux inter-générationnel en préparation

Un lieu raffiné, décoré avec soin pour une ambiance cocooning. Ce cocon, Tatiana aimerait l'ouvrir davantage pour en faire un véritable lieu de rencontres entre générations. « J'aimerais créer une association de jeux inter-générationnel. Nous sommes à côté d'une école de 300 élèves et d'une maison de retraite d'une centaine de personnes âgées. Souvent, les parents travaillent et ce sont les grands parents qui s'occupent des enfants mais au bout d'un moment, ils ne savent plus quoi faire. » Un café jeux inter-générationnel au cœur duquel les enfants pourraient également bénéficier d'un soutien scolaire.

Emilie Jafrate

Théière et Couverts

14, rue de Thann, Cernay

03 89 39 34 01

theiere-couverts.fr

📍 Théière & Couverts

Ouvert du lundi au mercredi : 12h-18h.

Jeudi et vendredi : 12h - 21h30.

Fermé le Samedi et Dimanche.

Biny'S Biscuits, des gourmandises tout en saveurs, concoctées avec amour, par Sabine Pujol, depuis Guewenheim

Elle a fait de sa passion son métier. En 2019, Sabine Pujol a lancé sa biscuiterie artisanale depuis sa cuisine, à Guewenheim. Des biscuits aux saveurs insolites élaborés selon l'inspiration du chef.



En 2019, Sabine Pujol s'est lancée dans le grand bain en créant sa biscuiterie artisanale.

Son rêve était de devenir pâtissière. Un rêve devenu réalité à l'issue d'un long cheminement. Cuisinière de métier, Sabine Pujol réalisait pendant 15 ans le chariot dessert au cœur du restaurant "À la Couronne", à Ensisheim. Avec l'arrivée de ses enfants, elle choisit de changer de voie pour travailler dans le secteur de la petite enfance. C'est à ce moment-là d'ailleurs, qu'elle commence à faire des biscuits. Elle produit une trentaine de kilos chaque année, qu'elle offre à son entourage. « Nous nous échangeons même des gâteaux, avec la maman d'une amie. Mais à l'époque, je suivais

les recettes. Je n'osais pas. » Au bout de dix ans, Sabine Pujol devient auxiliaire de vie auprès d'une dame atteinte de diabète. « Il n'existait rien, aucune gamme de bons gâteaux sans sucre, se souvient Sabine. J'ai donc élaboré ma propre gamme, sans sucre. »

Un temps de lancement en couveuse

Ses diverses expériences professionnelles l'ont amenée à côtoyer une diversité de personnes

dont le point commun était la gourmandise. Elle se lance le 1^{er} janvier 2019 en élaborant des biscuits qu'elle teste auprès de son entourage, son mari et ses enfants. « J'ai de la chance, ils sont francs et critiques. Tout le monde a joué le jeu », se souvient-elle en souriant. En novembre, elle pousse la porte de la couveuse Hopla pour mûrir son projet le temps de l'accompagnement. C'est ainsi que Sabine Pujol découvre les marchés et toute l'ambiance qui va avec. « Certains clients aiment s'arrêter parce qu'ils trouvent mon stand beau. J'aime ce contact spontané. » Et lorsqu'elle n'est pas sur les marchés, elle produit.

5 à 10kg de biscuits produits par semaine

Une production à flux tendu - à raison de 5 à 10kg par semaine - pour conserver la fraîcheur de ses biscuits. Elle propose aujourd'hui 31 sortes différentes. Huit d'entre elles ont été élaborées rien que cette année. Des biscuits aux saveurs souvent insolites. « J'ai pensé un coffret floral pendant le confinement avec des biscuits au macis, au lilas, au jasmin, au thé blanc pétales de fleurs ou encore aux cristaux de safran. Les inspirations se font au détour d'une promenade ou d'une rencontre. » Des idées que Sabine Pujol sort au fur et à mesure de sa boîte à idées. Sabine Pujol a travaillé le côté moelleux de ses biscuits. Une recette travaillée avec soin, garantie sans casse et dans le respect des saveurs.

Une production zéro déchet

Sabine Pujol utilise des matières premières les plus locales possibles. Son beurre, sa farine et ses œufs bios viennent des alentours. « Ma vanille vient bien sûr de bien plus loin, mais elle est bio et issue du commerce équitable. Je ne prends pas de noix de coco, par exemple, même si on me la demande beaucoup, parce qu'elle est coûteuse, humainement parlant. » Pas de déchets non plus, chez Biny'S Biscuits. Rien ne se perd, tout se transforme.

« Les jours de marché, je retravaille ce qu'il me reste de mes premières empreintes de pâte pour en faire des tartelettes du jour. » Une tartelette à base de pâte thym citronnée, agrémentée d'abricots ou une version aux fruits jaunes pour mettre en valeur la pâte safranée. « Un vrai cuisinier garde tout », glisse-t-elle en souriant. Lorsqu'elle ne retravaille pas les chutes, Sabine Pujol les cuites "telles quelles" pour proposer des éclats à réutiliser en verrine, ou agrémenter ses coupes glacées.

Des coffrets et des formules personnalisables à destination des entreprises

Si elle a conquis les papilles d'une large clientèle, en ligne, ou sur les marchés, Sabine Pujol a décliné toutes ses recettes en coffrets : Pause Gourmande, Allégé, Saveur d'Hiver, Senteurs d'Automne, Amour, Florale, Personnalisable ainsi que trois formules : comptoir pour les réunions, inaugurations, portes ouvertes... Bienvenue, à destination des chambres d'hôtes, des gîtes ou des espaces de bien être, et Remerciement, sous forme de cadeau CE original et gourmand, par exemple. « Je suis capable de les proposer sur mesure, selon l'esprit de l'entreprise », souligne-t-elle. Côté projets, cela bouillonne. Des idées, Sabine Pujol, en a pleins. Elle prépare d'ailleurs une nouvelle gamme, 100% salée. Sabine Pujol aimerait aussi proposer des ateliers. « Il est primordial pour moi de développer le goût et ce, dès le plus jeune âge, mais de le chercher, aussi, auprès des enfants et des personnes en situation de handicap, par exemple. » Parce que Sabine Pujol aime casser les codes et sortir des sentiers battus. Son seul objectif est de faire frémir de plaisir les papilles.

Emilie Jafrate

Biny'S Biscuits
06 62 60 57 01
biny-s-biscuits.com
f Biny'S Biscuits

Fannys'Café, l'éclair dans tous ses états proposé par Fanny Pawlikowski, rue Henriette à Mulhouse

Véritable repère de la gourmandise, le Fanny's Café est le paradis de l'éclair. Une pâtisserie déclinée à l'infini par Fanny Pawlikowski qui n'en n'oublie pas ses classiques. Un endroit vintage, à l'image de sa patronne, et devenu incontournable, rue Henriette à Mulhouse.

Si elle n'en n'oublie pas le classique à la vanille, Fanny Pawlikowski laisse libre court à ses idées, ses envies. Façon linzer, crème mascarpone à la mandarine, noix caramel avec sa crème légère au caramel et ses noix torréfiées caramélisées ou encore pain d'épice et miel avec son biscuit moelleux pain d'épice et sa crème diplomate épicée... Elle décline l'éclair selon les saisons. Une gourmandise qui appelle de nombreux autres moments plaisir. Bien sûr, Fanny n'en n'oublie pas ses classiques : à la vanille ou au café, qui reste d'ailleurs son préféré. Avec sa vingtaine de recettes, elle satisfait tous les goûts.

Passion pâtisserie

Il faut dire que la pâtisserie, elle y baigne depuis toujours grâce à son papa boulanger. « Si je préfère mangerais, j'ai toujours adoré la pâtisserie. Petite, je faisais les brioches. » Et c'est en toute logique qu'elle obtient son BEP puis son Bac Pro en pâtisserie. Elle travaille ensuite en restauration, en charge de la réalisation des desserts à l'assiette, du côté du château d'Issenbourg d'abord, puis d'Il Cortile. Elle s'associe ensuite pendant huit années à son papa, au cœur de la boulangerie Serge à Thann. « Mais j'avais envie d'ouvrir quelque chose à moi, qui me ressemble et je voulais être décisionnaire

à 100%. Papa m'a comprise. Je me suis toujours sentie faite pour entreprendre. » Il lui faut un an et demi pour voir son projet se concrétiser.

Une ouverture en plein confinement

Le Fanny's Café ouvre alors le 20 avril 2020. Un univers rétro et vintage dans lequel ses clients n'ont pas pu tout de suite s'installer. La jeune femme a en effet ouvert en plein confinement, dans une rue Henriette quasi déserte, alors que les autres commerçants devaient garder leur rideau baissé. « Au bout de deux semaines, j'étais sur les rotules. J'étais seule, je venais à 4h du matin pour produire et mes journées ne se terminaient qu'à 18h. Mais les gens me l'ont rendu. J'étais leur rayon de soleil, j'égayais leurs journées, j'étais leur remède anti-déprime. » Une clientèle rapidement devenue fidèle. Et ceux qui poussent encore les portes du Fanny's Café pour la première fois ne tardent jamais à revenir. « On me dit souvent que c'est compliqué de manger d'autres éclairs ailleurs, une fois qu'on a goûté les miens. »

En famille

Si son petit frère travaille aux côtés de son papa dans la boulangerie familiale, Fanny, elle, a embau-



Fanny Pawlikowski a ouvert son bar à éclairs le 20 avril 2020. Installé au cœur de la rue Henriette, le Fanny's Café est devenu le repère des gourmands.

ché ses deux petites sœurs, Céline et Aline ainsi que sa meilleure amie, Cindy. « Nous avons longtemps travaillé en famille, c'est une habitude chez nous. Avec Cindy, nous avons travaillé ensemble en restauration. » Son mari, Quentin Bellanger, lui, l'aide en production. « Nous nous sommes rencontrés en formation. Il a travaillé avec papa et il a repris goût à la pâtisserie ici. Nous nous complétons. Il est un véritable soutien. » Le Fanny's Café a mis quelques mois pour trouver son rythme de croisière. Fanny et son équipe produisent près de 150 éclairs par semaine, 200 chaque week-end.

Adoptée par les commerçantes de la rue Henriette

Elle est "la petite jeune" de la rue Henriette. « C'est une rue fantastique. C'était d'ailleurs mon choix numéro un, pour m'installer à Mulhouse. Il y a un dynamisme incroyable. » Et une solidarité qui s'est tout de suite installée. « La Winstub Henriette

et la Crêperie Crampous viennent prendre le pain chez moi. Nous avons un partenariat avec Mon Univers, rue Poincaré, pour leur salon de thé Harry Potter. Nous travaillons d'ailleurs à une collection spéciale. » Et Fanny Pawlikowski ne refuse jamais un projet... En octobre dernier, elle a participé à l'action des commerçantes de la rue en faveur de l'association En Avant les Amazones, par la création d'un éclair rose chocolat blanc à la saveur de rose, dont 50 centimes par pièce était reversé aux Amazones, dans le cadre d'octobre rose. Au rang de ses projets, celui de lancer des cours de pâtisserie. Mais avant cela, Fanny's Café vient de lancer ses brunchs.

Emilie Jafrate

Fanny's Café
14, rue Henriette, Mulhouse
07 60 83 04 55
f Fanny's Café

Hamмам & Rituels, l'expérience détente, soin et sérénité, signé Fatima Kibouch à Lutterbach

La détermination, c'est ce qui a permis à Fatima Kibouch d'ouvrir son Hammam & Rituels en juin 2021. Un lieu dans lequel on se lave de tous ses soucis. Hammam & Rituels, c'est aussi la concrétisation d'un long chemin débuté en novembre 2020.

Le hammam n'a aucun secrets pour Fatima Kibouch qui a fait ses armes au sein de Zwina Beauté, à Cernay, entre 2008 et 2015. « J'ai arrêté car le lieu était excentré et petit, se souvient-elle. J'ai véritablement eu un coup de cœur pour la Cité de l'Habitat. Les lieux sont facilement accessibles et on dispose d'un grand parking. » De Cernay à Lutterbach, Fatima Kibouch a fait évoluer son concept et son ancienne clientèle l'a suivie. Une clientèle composée à 98% de femmes. « Pour la petite anecdote, les enfants ne sont pas admis

au hammam, c'est un moyen aussi pour que les femmes s'obligent à penser à elles pendant 2h30. Je leur dis que c'est pour leur bien. » Les hommes, eux, ne sont pas oubliés. Fatima Kibouch leur propose un créneau chaque dimanche à 18h30.

« On partage ses secrets de beauté mais aussi ses grands et petits soucis »

Le hammam est la Madeleine de Proust de Fatima

et d'une partie de sa clientèle. « Il fait partie de la culture de certaines de mes clientes. Les mamans d'aujourd'hui se rappellent leur enfance. Le hammam reste un lieu dans lequel on est assises les unes à côté des autres et on partage ses secrets de beauté, mais aussi ses grands et petits soucis. Les Occidentales, elles, le connaissent en général par des expériences de vacances. Elles poussent les portes de Hammam & Rituels pour retrouver cette atmosphère. C'est un lieu qui favorise la mixité, les unes apprennent des autres. C'est cela que j'aime aussi. » Un lieu qui associe la tradition issue du Maghreb avec le confort de l'Occident. « C'est un moment de dépaysement, par l'atmosphère des lieux, mais aussi par nos produits. Nous faisons nos propres tambouilles de rhassoul, henné, huiles, savon noir. Ce sont des recettes de grand-mère que nous appliquons sur la peau de nos clients. » La spécialité de la maison reste le gommage au savon noir. Un gommage réalisé dans la chaleur, à 40°.

Le bon timing

Et la création de son entreprise ne s'est pas apparentée à un long fleuve tranquille. En novembre 2020, la créatrice lançait un financement participatif. Un mois de novembre plein de turbulences, coïncé entre les attentats et le Covid. « Le mois de novembre est le mois le plus compliqué de l'année, explique Fatima Kibouch. Tout le monde me demandait si je pensais que c'était le bon moment. C'était le mien, en tout cas et je savais que les gens retrouveraient l'envie de prendre soin d'eux. J'avais calculé sept/huit mois de travaux. » Le timing s'est avéré juste. « J'ai eu la chance de tomber sur les bonnes personnes, à commencer par Jean-Marie Wintemberger qui a cru en mon projet pour la Cité de l'Habitat, mais aussi ma conseillère Céline Jung Weingand, tout comme

Delphine Fonne, ma comptable, sans oublier mon assureur Maryse Hasenfratz. »

“Compte sur Toi”, un projet en réseau pour aider dix femmes à se révéler

Juin 2021, Fatima Kibouch a savouré l'aboutissement de son projet et l'embauche d'une salariée, Juliane. Mais l'entrepreneur ne s'endort jamais sur ses lauriers et débute déjà un nouveau projet : le programme “Compte sur toi”. La mission est d'accompagner dix femmes qui se sont oubliées. « Nous nous rencontrons une fois tous les deux mois avec un moment au hammam où elles peuvent se dévoiler. » Fatima Kibouch met à leur service ses compétences de consulting en création d'entreprise et dynamisation commerciale. À ce projet sont associés Ophélie Ehret, coiffeuse, Myriam Boulabiza, coach de vie et conseillère en image ainsi qu'Adrien Feuillo, spécialiste communication. Un programme d'une année pour aider ces femmes à s'assumer, retrouver confiance en elles, mais aussi à trouver leur positionnement par rapport à leurs envies et leur avenir.

Le cadeau d'une expérience et ses bienfaits

Fatima Kibouch a mis au point plusieurs formules et des prestations dédiées aux enterrements de vie de jeunes filles. Des lieux qui peuvent également être privatés. « Les entreprises nous sollicitent pour récompenser leurs collaborateurs ou offrir un présent à leurs clients. Nous avons déjà eu une équipe entièrement féminine qui cherchait à renforcer sa cohésion. Des comités d'entreprise adhèrent également à Hammam & Rituels. Les gens sont plus sensibles aujourd'hui à une expérience qui leur rappelle tous les bienfaits que cela leur a procuré. »

Emilie Jafrate

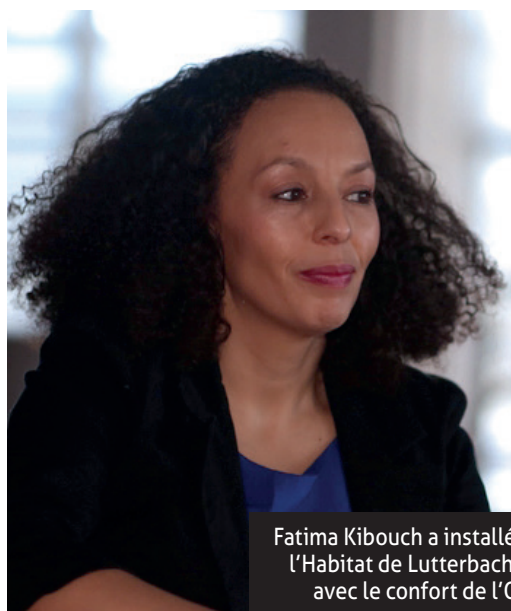
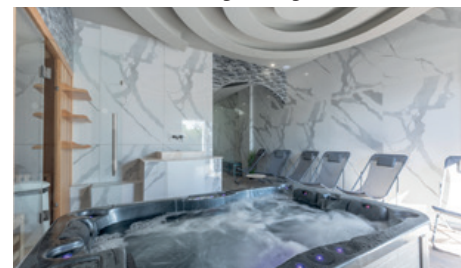
Hamмам & Rituels

Cité de l'Habitat, Lutterbach

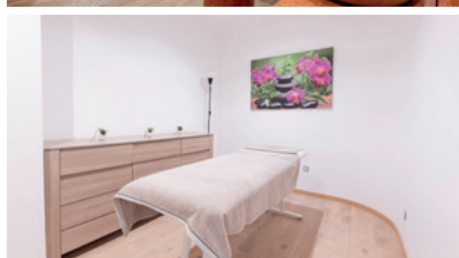
03 67 26 66 58

boutique-hammam-et-rituels.com

f Hammam & Rituels



Fatima Kibouch a installé son Hammam & Rituels au cœur de la Cité de l'Habitat de Lutterbach. Un concept qui mêle la tradition du Maghreb avec le confort de l'Occident, pour une expérience inoubliable. DR



CE QUI COMPTE ? L'ENGAGEMENT MUTUEL !



**Encore et toujours à vos côtés
pendant la crise sanitaire !**

Crédit Mutuel
La DOLLER

L'EXPERTISE BANCAIRE DES PROFESSIONNELLS
POUR LES PROFESSIONNELLS

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

PÔLE ENTREPRISES

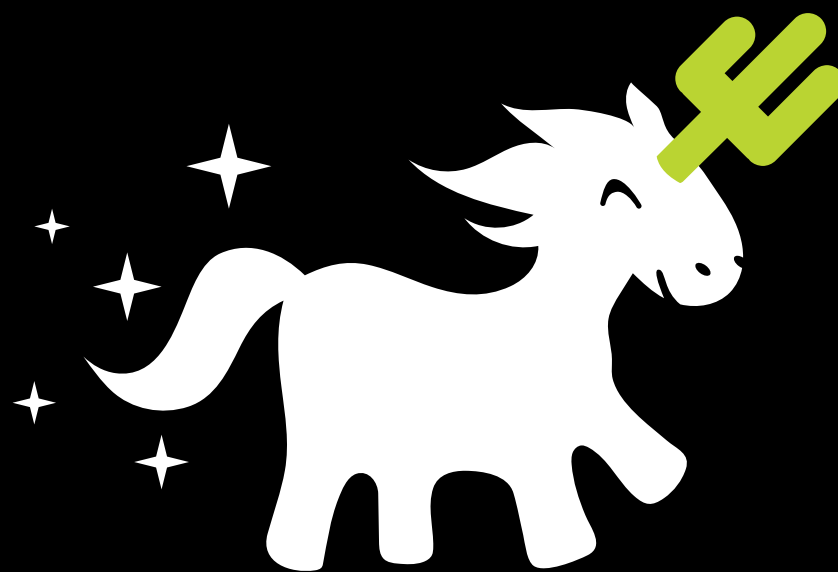
7 rue du Pont d'Aspach - BURNHAUPT-LE-HAUT

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

CONSEILS ET STRATÉGIES // CRÉATIONS GRAPHIQUES

MEDIA PLANNING // SITES INTERNET

WEB MARKETING // EVENT



CACTUS
MET DU RÊVE
DANS VOS
CAMPAGNES !

MULHOUSE | DIJON | NANCY **agence-cactus.fr**

54PM, le concept sport santé premium signé Evgenia Rotunno à Illzach

54PM n'est pas une salle de fitness classique. C'est un concept innovant, dédié au sport santé. Un concept imaginé et mis au point par Evgenia Rotunno, avec la complicité de son mari, médecin.

Evgenia Rotunno a mis du temps avant de devenir entrepreneuse. Originaire d'un petit village au sud de la Russie, elle étudie les langues vivantes. « Toutes, sauf le français », se souvient-elle. Une indication importante pour la suite de l'histoire... Evgenia poursuit sa vie à Saint-Petersbourg, une ville riche en opportunités. Elle entame une carrière dans le commerce international. Des années d'expérience qui développent également son goût du voyage. « Tout allait bien dans ma vie. J'avais un job qui me plaisait, plutôt sédentaire mais qui me permettait quand même de bouger, un appartement cosy à Saint-Petersbourg, ma famille, mes amis et un bon réseau. Seulement, j'avais passé la trentaine et il ne manquait qu'une seule chose à mon bonheur... L'amour. » Evgenia rencontre alors Antoine, un médecin alsacien. Elle quitte sa Russie natale pour suivre l'amour de sa vie jusqu'en Alsace.

« Je suis littéralement sortie de ma zone de confort »

À peine arrivée, Evgenia décide de reprendre ses études. Elle atterrit sur les bancs de l'Université de Mulhouse en Master Management Interculturel et Affaires Internationales. « J'ai dû oublier tout ce que j'avais été jusque là. Je suis littéralement sortie de ma zone de confort. Je ne parlais pas un mot de français. J'enregistrais mes professeurs sur mon dictaphone pour réécouter et travailler mes cours à la maison. » Deux années intenses au cours de laquelle Evgenia apprend la langue française. Un moyen pour elle aussi de s'immerger pleinement dans la culture alsacienne. « Lorsque mon mari m'a fait remarquer que je râlais comme une Française, j'ai su que mon adaptation était réussie », précise-t-elle avec humour.

La passion du sport comme moteur

L'arrivée d'un heureux événement lui offre du temps pour se poser et penser à la suite de sa carrière. Passionnée et pratiquante de fitness depuis ses 19 ans, la première chose que fait Evgenia en arrivant en Alsace est de s'inscrire dans une salle de sport. Le sport, d'ailleurs, est le point commun qu'Evgenia a avec son mari, Antoine. Le couple élabore alors un concept bien à lui. Du jamais vu, à l'époque. « Antoine est radiologue, il côtoie des personnes sédentaires qui ont surtout besoin

de bouger pour régler leurs problèmes de santé. Nous avons alors décidé de développer notre concept sport/santé. » Un concept précurseur, à l'époque qui ne peut aboutir. Evgenia se dirige alors vers la franchise la plus fidèle à leur vision du métier. C'est ainsi qu'ouvre l'Appart'Fitness, le 12 janvier 2017. « C'est le jour de l'anniversaire de notre fille, Eva. Elle est arrivée un 12 janvier 2014. Je le dis toujours, notre salle de sport est mon deuxième bébé. »

Un label Sport Santé depuis 2018

Seulement, les divergences apparaissent bien vite entre la franchise et la vision des Rotunno. « Le plateau et les cours collectifs leur suffisaient. Or, notre concept lui, est basé sur l'accompagnement. » En 2018, la salle de sport décroche le label Sport Santé. En 2018, Evgenia décide de quitter la franchise pour devenir indépendant. C'est ainsi que naît 54PM, comme 54 pulsations par minutes, soit le rythme cardiaque d'une personne en bonne santé. « Nous voulons faire de 54PM un tiers lieu, celui dans lequel on s'arrête avant d'aller au travail ou à la fin de la journée, avant de rentrer chez soi. »

« Accompagner les gens à mieux vivre et à mieux vieillir »

Sa clientèle est constituée de personnes privilégiant le "premium". Une cible majoritairement âgée de plus de 30 ans. Un public diversifié aussi, mais dont le point commun est de trouver une expérience différente à la simple recherche d'esthétique. Un public Sport/Santé qui pousse la porte de cette salle par le biais de prescription médicale pour des pathologies souvent lourdes : diabète de type 2, maladies chroniques, post-Covid, épilepsie... Elle représente 10% de la clientèle de 54PM. Et une véritable fierté pour les Rotunno. « Notre clientèle a en tête la valeur de la santé. Elle recherche des professionnels capables de les faire travailler efficacement. » Et en peu de temps. 54PM a ainsi su conquérir un public de chefs d'entreprise, toujours à court de temps libre. « Notre philosophie, c'est d'aider les gens à mieux vivre et à mieux vieillir. En tant que femme, quadragénaire, ayant le souci de prendre soin de moi, je suis moi-même un avatar de notre salle. »



Evgenia Rotunno, dirige une équipe d'une quinzaine de coaches passionnés au cœur de la salle 54PM. Une salle aux univers et aux concepts variés et uniques avec, pour seul objectif, celui d'aider les gens à mieux vivre et mieux vieillir.

Le coup de boost pour devenir une meilleure version de soi-même

Une quinzaine de coaches passionnés se met quotidiennement au service de cette clientèle très diversifiée. « Ce qui me touche le plus, c'est lorsque nous parvenons à aider des personnes à changer de vie, à devenir une meilleure version d'eux-mêmes. Nous avons eu des retours de personnes mal dans leur peau, qui manquaient de confiance en elles. Avec les efforts fournis chez nous, arrivent les premiers résultats, puis le premier compliment... Certains ont trouvé leur conjoint chez nous. Des femmes ont pu avoir un bébé parce qu'elles ont modifié leurs habitudes et leur hygiène de vie. Notre métier, à mes yeux, est noble. Nous constituons souvent un déclic, un petit coup de boost qui permet d'améliorer sa vie. » Proche de sa clientèle, Evgenia partage ces tranches de vie, ces témoignages des "héros" 54PM sur les réseaux sociaux.

Future Fitness by 54PM, méthode d'entraînement nouvelle génération

Evgenia et Antoine bouillonnent de nouvelles idées et élaborent leurs propres concepts avec pour place forte, le Garage, leur studio de team training au décor très urbain, pour se motiver par petits groupes. Dernière innovation, l'EMS (l'électrostimulation) Future Fitness by 54PMs, une méthode d'entraînement nouvelle génération, arrivée le 8 novembre à Illzach. « Ce sont des combinaisons sans fil et sèches qui offrent plus d'efficacité encore. 20 minutes de coaching sont l'équivalent de 4h de sport traditionnel », explique Evgenia. Parce que la dirigeante table le futur sur un gain de temps par le coaching mais aussi par l'amélioration constante des processus.

Emilie Jafrate

54PM

35, Avenue d'Italie, Illzach
06 02 50 10 30
54pm.fr
f 54PM

“Une belle vie est construite avec de belles relations.”

Faites entendre votre voix et celle des **TPE/PME**

NOUS RECRUTONS

des **Chefs d'entreprise**
motivés, volontaires, engagés !

Devenez adhérent
et mandataire !

cpme68
HAUT-RHIN | 1^{ER} SYNDICAT
PATRONAL

10 rue de la Bourse
MULHOUSE

68 avenue de la République
COLMAR

En partenariat avec



CPME68.FR



Rattrapée par la mode, Julie Rotolo lance sa marque Madame Lychee en ligne. Elle pousse le concept plus loin encore en ouvrant sa Maison Lychee à Mulhouse, secteur marée, au cœur de l'entrepôt rixheimois.

Maison Lychee, d'une marque de prêt-à-porter féminin à un concept dédié à la femme et signé Julie Rotolo, à Mulhouse

Infirmière de profession, Julie Rotolo a quitté la pédiatrie pour s'adonner à sa passion première: la mode. C'est ainsi que naît Juju Lychee et son e-boutique. En mai 2021, la jeune femme est parvenue à créer sa Maison Leetchy, un véritable tiers lieu dédié au bien-être de la femme, de la mode, à l'esthétique en passant par les soins.

Infirmière de métier, la mode n'a jamais quitté Julie Rotolo. Enfant déjà, elle confectionnait elle-même ses vêtements. D'un commun accord avec sa maman, elle suit une formation sanitaire et sociale, obtient les diplômes, se spécialise en psychologie de l'enfant, exerce pendant dix ans, avant de faire le tour de la question. Le déclic se fait en octobre 2018. ... « *Un ami me met au défi de publier mes looks sur Instagram et d'atteindre les 1000 abonnés en l'espace de trois mois. Si j'y parvenais, je gagnais un repas dans un restaurant gastronomique.* » Un véritable défi pour la jeune femme, novice sur les réseaux sociaux. Juju Lychee rencontre un tel succès, qu'elle se lance à 100% en juin 2020.

La Maison Lychee ouvre ses portes fin mai 2021

Julie se lance alors dans une e-boutique avec un site internet pour seule vitrine mais toujours cette idée fixe de proposer un lieu dédié à la femme. Après le premier confinement, elle ouvre sa première boutique éphémère au pop up store de Mulhouse. Une aventure qui lui permet d'ailleurs de mettre en lumière les commerçants mulhousiens. « *Une dizaine d'entre eux s'est prêtée au jeu. Chaque matin, je trouvais des pièces qui me plaisaient pour les proposer.* » Après cette aventure, elle se met en quête d'un cocon dans lequel

accueillir au mieux la femme. Une recherche qui relevait du parcours du combattant. Elle finit par trouver le lieu idéal, rue Jean Mieg, à Mulhouse. La Maison Leechy ouvre ses portes fin mai 2021.

Un cocon de douceur

Une maison où la mode est reine, bien entendu, avec des pièces coups de cœur. « *Je suis les tendances via les influenceuses mais aussi suivant ce qui sort en magasin. L'essentiel pour moi, est de se sentir bien dans un vêtement agréable à porter. Tout ce que l'on trouve ici, ce sont des pièces que je pourrais porter. J'en ai pour toutes les morphologies, jusqu'à la taille 6 !* » Elle accueille une clientèle variée, de la maman trentenaire à la femme de 70 ans, en passant par les groupes de copines adolescentes. Chacune d'entre elles évolue dans un cocon de douceur et serein qui invite à prendre le temps. « *Ici, on prend le temps, on se pose, mais on ose aussi essayer ou alors on reste dans sa zone de confort.* » Une zone de confort de laquelle "Juju" est capable de vous faire sortir sans que vous ne vous en rendiez compte. Pleine de bienveillance, le but de la jeune femme est que chacune de ses clientes se sente bien et belle.

Des coups de cœur Made In Alsace

Julie Rotolo met également certaines marques en avant par des partenariats. « *Uniquement des*

marques qui me plaisent, souligne-t-elle. Si je parle d'une crème ou de tout autre produit, c'est que j'en suis convaincue. » Elle essaie de proposer du Made In Alsace, en mettant en avant des marques comme les cosmétiques Fun'Ethic, les bougies Cyor ou encore les chouchous de Calicote. « *Pour ce qui est du prêt à porter, j'essaie au maximum de rester en Europe. Mais certains produits en provenance de Chine sont de bien meilleure qualité que ceux fabriqués en Italie...* » Julie est également créatrice. Si lancer sa propre collection reste trop onéreuse en terme de fabrication, elle a lancé une série de t-shirt à l'effigie des constellations du zodiaque avec la souris brodeuse, une couturière illzachoise. « *Et on y retrouve ma petite touche créative par des étiquettes sur lesquelles j'inscris des phrases positives.* »

Un lieu de vie

La Maison Leechy c'est aussi toute une série de professionnelles dédiées au bien-être des femmes : une prothésiste ongulaire, une masseuse, une praticienne en ayurvéda et doula postnatale, une conseillère en image et en colorimétrie, une esthéticienne spécialisée dans le recouvrement des cicatrices. Un lieu de vie aussi. Julie propose différents ateliers, comme celui de customiser son chapeau, des cours de pâtisserie donnés par Hello Sugar et accueille des enterrements de vie de jeunes filles, anniversaires, soirées shopping, baby shower. « *Mon premier souci est de bien accueillir mes clientes, je ne cherche pas à vendre à tout prix pour atteindre les chiffres de mon comptable.* » Une aventure menée avec le cœur et dans laquelle elle a d'ailleurs embarqué tous ses proches.

Emilie Jafrate

Maison Leechy

29, rue Jean Mieg, Mulhouse
au 2^e étage, de 9h à 18h

madame-lychee.com

📷 maison_lychee et by_juju_lychee

📱 Madame lychee eshop

Brin de Folie, la boutique aux trésors d'Olivia Ceccaroni-Klotz

La boutique Brin de Folie est l'anti-sèche de l'idée cadeau. À la tête de cette boutique colorée et pleine d'humour, Olivia Ceccaroni-Klotz. Un univers ludique, plein de peps, qui lui ressemble, tout simplement. Entrer, c'est l'adopter.

« *Je n'ai pas besoin de m'imaginer la réaction des gens qui reçoivent l'un de mes objets. Ils viennent partager ce moment avec moi. Et bien souvent, c'est parce qu'ils ont reçu un cadeau en provenance de ma boutique qu'ils poussent la porte à leur tour, pour trouver une idée de présent.* » Tout Mulhouse devrait d'ailleurs bientôt avoir son hibou porte lunettes, l'un des bestseller du moment.

La concrétisation d'un rêve

Olivia Ceccaroni-Klotz a eu une première vie professionnelle. Commerciale, elle a travaillé dans le domaine de l'immobilier, l'impression tous supports ou encore l'assurance. Et puis est venu ce jour où elle a fait le choix d'écouter ses envies, celle d'ouvrir une boutique avant de souffler sa 50^{ème} bougie. « *Il y avait deux conditions à respecter, se souvient-elle. La première était de pouvoir m'installer rue Henriette et la seconde était de proposer la marque Pylônes sur Mulhouse.* » Et puis les planètes ont fini par s'aligner et Brin de Folie a ouvert ses portes le 15 novembre 2019. « *Si on se pose trop de questions on finit par ne rien faire* », sourit-elle.

Objets coups de cœur

La marque Pylône est sa madeleine de Proust. « *Du haut de mes 49 ans, je suis une inconditionnelle de leurs produits. J'ai commencé par leurs bagues et j'ai poursuivi avec leurs objets qui donnent le sourire à l'occasion d'invitations.* » Une marque et une boutique qui touchent toutes les générations, « *bien plus large que Tintin, de 7 à 77 ans* », glisse Olivia avec malice. « *J'ai une clientèle d'habitues mais en deux ans d'existence, certaines personnes découvrent*

encore ma boutique. » Olivia Ceccaroni-Klotz a « *la chance* » de pouvoir proposer d'autres marques coups de cœur. « *Je suis une inconditionnelle du coucou, par exemple.* » Autre objet phare, ces lampes en forme de singe ou de souris signées Seletti. « *J'exerce un superbe métier. Dans l'assurance ou l'immobilier, il faut aller chercher le client. Là, il vient à vous. Et j'espère que comme moi, il se sent comme à la maison, lorsqu'il découvre l'atmosphère Brin de Folie.* »

C'est pour cela d'ailleurs qu'elle met l'accent sur la décoration de sa devanture, avec la complicité du plasticien Philippe Berbet. « *Ma vitrine est très petite, mais j'essaie de donner envie de pousser la porte pour y entrer.* » Autre particularité, Olivia met ses murs à dispositions pour exposer des artistes locaux. Ce choix de s'implanter rue Henriette n'est pas le fruit du hasard... « *C'est une rue qui m'évoque pleins de jolis souvenirs, sourit-elle. C'est une rue qui donne envie de s'y installer. On entend beaucoup parler de la rue Henriette avec Patricia (Vest - Boutique Imagine) qui est un véritable moteur.* » Et Olivia ne s'est pas fait prier pour suivre le mouvement. Elle est toujours partante pour concrétiser les idées des unes et des autres. Elle est d'ailleurs l'auteur des paroles des

chansons tournées par les Zenriettes - ce collectif informel de commerçantes de la rue Henriette - comme "Y'a de la joie", "les Lamalas" ou encore "On est confinés". « *J'aime parodier, c'est vraiment quelque chose qui m'éclate et les paroles viennent toutes seules.* » Une commerçante qui colle à merveille avec l'état d'esprit de cette rue mulhousienne.

Emilie Jafrate

Brin de Folie

1 rue Henriette, Mulhouse
06 42 75 18 42

brindefolie-mulhouse.com

📱 Boutique Brin de Folie



En ouvrant Brin de Folie rue Henriette, Olivia Ceccaroni-Klotz a réalisé son rêve.

CCI BUSINESS CAMPUS

PUBLI-INFO

Recrutez un pro du digital en alternance avec CCI Campus !

Les métiers du digital ont la côte mais les entreprises rencontrent des difficultés à recruter ces profils rares. Pour les soutenir, CCI Campus propose 6 formations en alternance, spécifiques à ces métiers, à Strasbourg, Mulhouse et Colmar.

Les offres d'emploi regorgent de designers UX/UI, d'intégrateurs web, de techniciens systèmes / réseaux et d'analystes-développeurs d'applications informatiques. Mais comment attirer ces profils ? Comment être certain d'avoir recruté le bon candidat ? « *L'alternance est la solution idéale pour intégrer ces compétences pointues au sein de son entreprise* » affirme Philippe Authier, Directeur des Formations Diplômantes à CCI Campus.

6 formations en alternance

CCI Campus propose 3 formations de niveau Bac+2 : le BTS « Services Informatiques aux Orga-

nisations » et les titres professionnels « Designer Web » et « Développeur Web et Web Mobile » ; ainsi que 2 formations de niveau Bac+3 : « Concepteur Développeur d'Applications » et « Chargé de projet stratégie digitale ». Et enfin, le Bac+5 « Manager en Ingénierie Informatique ». Tous les profils attrait au digital et tous les niveaux de formations sont ainsi accessibles.

Un accompagnement privilégié

Les formations sont volontairement tournées vers le monde de l'entreprise avec de nombreux cas pratiques, et les formateurs sont des professionnels en activité. Pour mettre rapide-

ment en relation candidats et entreprises, un dispositif est mis en place par les experts CCI. « Nous procédons habituellement à une analyse des besoins de l'entreprise avant de proposer des candidats présélectionnés par nos soins. » explique Philippe Authier. Un job board en ligne, et des rencontres régulières avec les alternants potentiels sont également organisés. Preuve que les entreprises trouvent le candidat idéal avec CCI Campus : une sur deux embauche son apprenti à l'issue de la formation.

Accompagner les jeunes entrepreneurs et les cédants

La force de ce mode de fonctionnement est de s'appuyer sur des femmes et des hommes de terrain, eux-mêmes chefs d'entreprise. Leur rôle est essentiel pour orienter les axes d'accompagnement sur le terrain et au quotidien de la CCI. La transmission d'entreprise, par exemple, sera un enjeu stratégique, avec près de 26 000 dirigeants alsaciens qui ont aujourd'hui plus de 50 ans. Une entreprise sur 3 sera cédée dans les 10 prochaines années. L'Alsace connaît également un fort taux de créations d'entreprise avec 10 000 créations en 2020, soit 10 à 15% de progression en un an. L'enjeu est d'accompagner

au mieux ces jeunes entrepreneurs qui multiplient par deux leurs chances de survie s'ils sont bien conseillés. La CCI Alsace Eurométropole a aussi de nombreux enjeux à relever dans les prochaines années en aidant les entreprises à faire face à la transformation de leurs modèles économiques : digitalisation des commerces, développement d'une économie de proximité et transition vers une économie verte.

Créer de nouvelles formations face aux besoins en compétences

La formation reste un dossier important. Le site CCI Campus de Mulhouse a fait peau neuve et sera inauguré le 21 octobre prochain. Près de 8 000 personnes bénéficient chaque année des formations continues dispensées par CCI Campus sur les sites de Strasbourg, Colmar et Mulhouse. La CCI Alsace Eurométropole sait créer des formations agiles en partenariat avec des secteurs d'activité ou des entreprises qui expriment le besoin. Cela a par exemple été le cas dans les métiers de l'assurance et de l'intérim ou plus récemment, avec un cycle dédié à des métiers d'expert au sein du Crédit Mutuel.

Développer les atouts du territoire

Autant de sujets auxquels s'attelleront les nouveaux élus pour les cinq années à venir. Des dirigeants au fait de toutes ces grandes transformations qui les vivent déjà au quotidien dans leurs propres entreprises. Des chefs d'entreprise attachés à leur territoire et à son rayonnement. Un territoire économique dynamique avec des atouts indéniables. L'Alsace réalise 36,7 milliards d'euros de chiffre d'affaires à l'export et dispose d'une balance commerciale de 104%, bien supérieure à l'échelle nationale. Des atouts qu'il faut entretenir !

Emilie Jafrate

CCI Campus Alsace
03 68 67 20 00
campus@alsace.cci.fr
ccicampus.fr



LA FORMATION QUI VOUS RESSEMBLE.

Formations courtes

Langues étrangères

Eligibles CPF

DÉCOUVREZ NOTRE CATALOGUE 2022

STRASBOURG | COLMAR | MULHOUSE

03 68 67 20 00 • www.ccicampus.fr

#ccicampusalsace f i t in y

LE CENTRE DE FORMATION

CCI ALSACE EUROMETROPOLE

CCI
campus
ALSACE

LOUE BUREAU

RDC 110m² parc des collines

(3 bureaux, open space, petit stock aménageable, 2 places de parking)

Contact :
06 84 33 92 65

EXTRA STOCKAGE

Location de Box et Garde Meubles



Gardiennage
24H/24H,
alarmes
individuelles



Espaces chauffés,
sécurisés,
ventilés



Code
d'accès
individuel



5 accès de
déchargement
couverts et
chauffés



Diablos,
chariots,
transpalettes
en libre-service



Location
au mois ou
à l'année

03 89 311 811 extrastockage.com

9 Avenue d'Italie - 68110 Illzach





Co-marketons, l'approche innovante du marketing collectif de Sophie Frantz

Elle est la spécialiste de l'accompagnement marketing des TPE et PME. Avec Co-marketons, Sophie Frantz place le marketing collectif au cœur de sa stratégie et ce, depuis 2016.

Longtemps responsable marketing pour des multinationales, Sophie Frantz a ensuite intégré des cabinets de conseils en tant que consultante. Des expériences qui l'ont menée à un constat simple, celui des études marketing qui terminent au fond d'un tiroir... « Les entreprises font appel à des prestations aux sommes souvent élevées et au final, rien ne se passe. Les collaborateurs ne sont pas impliqués dans la réflexion, or, l'humain, c'est ce qui fait l'essence et la profondeur d'une entreprise. Pour la petite anecdote, j'avais mené une étude pour une multinationale française qui faisait du revêtement de sol. Cette étude, c'était cinq mois de travail et six mois après la restitution, rien ne s'était passé. Je me suis demandé pourquoi il n'y a pas eu de mouvement et surtout, comment passer de l'idée à l'action ? »

La création d'un espace de confiance entre le dirigeant et ses collaborateurs

Nourrie par ces constats et cette forme de frustration, Sophie Frantz décide de créer sa propre agence marketing et de développer une stratégie innovante, celle de l'intelligence collec-

tive. Entre 2016 et 2018, elle expérimente cette nouvelle méthodologie. Une approche hors des sentiers battus, qui demande un travail avec le dirigeant, bien entendu, un investissement des équipes, aussi. « Ce travail en commun permet de sublimer des idées que l'on n'aurait même pas imaginées ». Sophie Frantz est ainsi capable « d'embarquer » des collaborateurs qui n'auraient jamais osé prendre la parole en réunion stratégique. C'est un espace de confiance qui se crée et s'installe ainsi entre le dirigeant et ses collaborateurs.

Son « super pouvoir »

Des méthodes adoptées, par exemple, au sein du groupe Galopin à Mulhouse, Driftshop, un e-commerçant installé à Berrwiller ou par l'Université Populaire du Rhin. « Le marketing ne se limite pas au multinationales, souligne Sophie Frantz. Mon objectif est de donner mes outils aussi à de petites structures. » Le marketing, c'est aujourd'hui son « super pouvoir », celui de pouvoir créer de la valeur, la diffuser et embarquer l'ensemble de l'humain d'une entreprise. Sophie Frantz parle toujours encore de croissance et développement, mais par le biais d'une démarche dans laquelle



Avec Co-marketons, Sophie Frantz met l'intelligence collective au cœur de la stratégie marketing des TPE/PME depuis 2016. DR

chacun a sa place. « Je commence par un benchmark pour voir ce qui se fait ailleurs en terme de produits et de pratiques. J'organise ensuite un atelier d'intelligence collective sur une demi-journée pour faire émerger des pistes, des solutions. Je retravaille de mon côté avec mon réseau de partenaires et je reviens avec une recommandation qui émane de leurs idées. Nous passons ensuite à l'action ensemble, cela peut conduire à une formation, une action importante ou plus petite. »

"Les Intelligences Collectives", le podcast du marketing collectif

Si elle crée le mouvement au sein des entreprises, Sophie Frantz a besoin de ce mouvement aussi

dans son quotidien. En juin 2020, coincée chez elle pour cause de confinement, elle décide de lancer « Les Intelligences Collectives », une série de podcasts pour lui permettre d'améliorer plus encore sa compréhension des mécanismes de cette intelligence collective. Près d'une trentaine d'experts se sont déjà prêtés au jeu de l'interview.

Emilie Jafrate

Co-marketons

06 64 09 85 33

sophie@co-marketons.fr

Podcast "Les Intelligences Collectives" :
co-marketons.fr/les-intelligences-collectives/

Léonora Investigations, l'agence de recherches privées pour particuliers et professionnels

Chercher et trouver la vérité est devenu son leitmotiv. Léonora a mis sa curiosité au service de son métier, celui de détective privé. Un métier qu'elle pratique bien loin des clichés depuis trois ans maintenant.

C'est une option qu'elle n'avait jamais envisagé jusqu'à cet atelier proposé en troisième année de droit. « L'idée était de découvrir tous les métiers liés au droit et j'ai tiré le papier détective privé, se souvient la jeune femme en souriant. J'ai lu les caractéristiques et la plupart me correspondaient. Pour moi, on ne voyait des détectives privés qu'à la télé... » Elle décroche sa licence, prend un an pour réfléchir avant de postuler dans l'une des quatre écoles reconnues par la profession en France. Sur des centaines de candidats, Léonora fait partie des 15 heureux élus.

L'art de la filature

Cette formation lui permet de découvrir l'art de la filature pédestre, en voiture aussi. On lui enseigne la photographie, l'intelligence économique, les recherches administratives aussi bien que les techniques de police scientifiques. « J'ai adoré les relevés d'empreintes », sourit-elle. Six mois de cours qui lui ont également permis d'entrer en contact avec différents métiers : gendarmes, policiers, avocats, détectives... Elle achève son cursus par un stage de trois mois sur le terrain, auprès d'un détective professionnel. Léonora apprend également le désilhouettage pour se montrer le plus banal possible. Elle place la discrétion au cœur de sa stratégie.

Un métier sous tutelle du Ministère de l'Intérieur

Léonora Investigations naît officiellement il y a trois ans. Un métier réglementé et placé sous tutelle du Ministère de l'Intérieur. « Pour exercer, il faut une carte professionnelle délivrée par le CNAPS (Conseil national des activités privées de sécurité) ainsi qu'un agrément dirigeant et une autorisation d'exercer. Notre profession est réglementée par le code de la sécurité intérieure. Nous respectons également un code moral. » Sa

clientèle est composée de 60% de particuliers pour des missions concernant des adultères aussi bien que des révisions de pension alimentaire et de 40% d'entreprises pour des missions concernant des vols, de la concurrence déloyale à l'instar du détournement de clientèle, aussi bien que les arrêts maladie abusifs. « La recherche de la vérité

et la justice, c'est ce qui me pousse à exercer ce métier chaque jour. Nous apportons des preuves face auxquelles le mensonge n'est plus possible. Je m'imprègne de l'histoire de chacun de mes clients. Un détective privé doit faire preuve d'empathie. Nous sommes très à l'écoute des personnes qui nous appellent, il est nécessaire d'établir un rapport de confiance. » Un métier qui lui permet également de révéler de belles histoires. « J'aide à la recherche de personnes disparues ou perdues de vue. »

Des décharges d'adrénaline

Ses missions peuvent tomber à n'importe quel moment de la journée. Sur le terrain, ce sont des décharges d'adrénaline et des émotions qui font les montagnes russes. « Après m'être entretenue avec mon client afin de recueillir toutes les informations essentielles permettant d'agir sur le terrain, je mets en place une veille me permettant de préparer la mission et d'élaborer les stra-

tégies nécessaires à la bonne réussite de celle-ci. Je passe énormément de temps en planque et en filature quand la mission le commande. » Certaines journées, ce sont pas moins de 14 heures passées seule dans sa voiture. « Il faut avoir un côté solitaire », précise-t-elle. À chaque fin de mission, la détective rédige un rapport d'enquête circonstancié avec les éléments clés transmis au client et à son avocat. « Nous n'avons pas le droit de suivre n'importe qui, précise-t-elle. Il doit toujours y avoir un lien juridique entre mon client et la personne suivie. »

Emilie Jafrate

Léonora Investigations

9, avenue d'Italie, Illzach

06 25 56 27 32

contact@li-detective.fr

li-detective.fr

📍 Léonora Investigations - Détective Privé



La discrétion est au cœur de la stratégie de Léonora Investigations. La jeune femme exerce depuis trois ans maintenant.

Caroline Bøerlen, la relève féminine de Tech Eaux Energies à Wittelsheim

La transition se fait en douceur, chez Tech Eau Energies. Après un début de carrière au sein de grands groupes, Caroline Bøerlen a fait le choix de rejoindre l'aventure familiale en septembre 2019.



Spécialiste des chiffres, Caroline Bøerlen a fait ses armes au sein de grands groupes avant de faire le choix de la famille et de la reprise.

La première vie professionnelle de Caroline Bøerlen consistait à gérer les problématiques de comptabilité et de fiscalité internationales au sein de grands groupes. Et puis cet environnement n'était plus en adéquation avec ses valeurs... « Ne pas connaître mes collègues ne me convenait plus », souligne l'actuelle co-gérante de Tech Eaux Energies.

Challenge et fierté

Basé à Wittelsheim, Tech Eaux Energies est spécialisée dans le traitement de l'eau en Alsace. Cette entreprise a été créée par le père de Caroline, Christian et son oncle, Thierry Bøerlen. S'ils étaient deux au départ, l'entreprise compte désormais 13 personnes. Elle s'adresse aux collectivités, aux syndicats de copropriété, aux bailleurs sociaux, exploitant d'énergie et entreprises de chauffage. « Je voulais vendre mes parts mais Caroline a voulu relever le challenge de la reprise, souligne Christian. J'en suis ravi. » Un papa heureux et une fille, admirative du chemin parcouru par sa famille en 12 ans. « Je suis très fière de ce qu'ils sont parvenus à construire, souligne Caroline Bøerlen. Cela me faisait quelque chose de la laisser partir. »

« Nous travaillons en équipe, ce qui prime, c'est l'implication »

La transition se fait en douceur. La jeune femme est accompagnée par son père et son oncle. Caroline Bøerlen a pris les manettes des services comptabilité et administratif. Des secteurs dans lesquels son expérience permet d'apporter un œil différent. « J'ai appliqué les réflexes des grandes entreprises à notre échelle de PME. J'ai par exemple forcé à la dématérialisation, explique-t-elle. Nous avons rapatrié la comptabilité qui était avant réalisée par un cabinet extérieur. Mon truc c'est de faire parler les chiffres. J'applique égale-

ment de nouveaux process. » Son intégration s'est faite naturellement dans un monde majoritairement masculin. « La technique est primordiale et je m'appuie énormément sur mon oncle. Si je ne suis pas experte dans le domaine, je m'intéresse et je cherche à comprendre ce qu'il se passe sur chantier. Nous travaillons en équipe, ce qui prime, c'est l'implication. »

Un développement sur le Grand Est

Proximité et réactivité font la force de la structure. Au rang des perspectives d'avenir, le développement de Tech Eaux Energie sur le Grand Est, en direction de la Lorraine. « Nous avons également tout à mettre en place pour que papa puisse partir sereinement en retraite », précise-t-elle. Et une innovation aussi, à promouvoir, avec un pack de lutte contre la légionelle, sur laquelle l'entreprise a longuement travaillé. Un pack qui comprend le matériel, la pose ainsi que le suivi du traitement de l'eau avec les informations gérées à distance 24h/24. Une innovation qui s'adresse tout particulièrement au domaine de la santé. Un nouveau cheval de bataille aussi pour cette société familiale. Des projets, des développements, mais une ambition première, celle de conserver cet esprit familial cher à ces deux générations d'entrepreneurs.

Emilie Jafrate

Tech Eaux Energies

3, rue de Belgique, Wittelsheim
03 63 53 48 02
tech-eaux-energies.fr
f Tech Eaux Energies

Anne Vetter, Présidente de Velum et fervent défenseure de l'industrie

L'éclairage n'a aucun secret pour elle. Anne Vetter dirige Velum, une entreprise familiale créée en 1975 par Claude, son papa. En parallèle de ses fonctions de Présidente, elle porte fièrement les couleurs de l'industrie, qu'elle défend au quotidien en tant que Conseillère du Commerce Extérieur de la France.

Après des études d'ingénieur en informatique, Anne Vetter débute sa carrière dans une entreprise parisienne. Si elle était bien décidée à ne jamais reprendre l'affaire familiale créée par son père en 1975, elle finit par choper le virus. « J'ai pris deux années sabbatiques pour venir travailler chez Velum, en Alsace. J'ai goûté à l'entrepreneuriat et surtout, j'ai découvert qu'il était possible d'emmener des gens et de créer de jolies choses. » La transmission se fait alors en 2011. Anne Vetter reprend l'affaire avec son conjoint, Lionel, et devient Présidente de Velum.

Du diagnostic, aux solutions d'éclairages pour les professionnels

Velum est fabricant d'éclairages. « Notre métier historique est la mise en valeur de produits de commerce. » La fabrication est française, avec un site de production de 25 000m² installé à Bischoffsheim. La marque est également présente sur deux autres sites, l'un en Rhône Alpes et l'autre en Allemagne. La société compte aujourd'hui 220 collaborateurs. Son chiffre d'affaires et de 27 millions d'euros, avec une part de 25% à l'export vers l'Allemagne, le Portugal, l'Espagne ou encore la Pologne. Un chiffre qui a progressé de 30% depuis la reprise. Velum s'adresse aux professionnels, de la grande distribution, aux petits commerces, en passant par le tertiaire, les collectivités, jusqu'aux infrastructures sportives. « Nous réalisons également des pièces d'exception, pour les fromagers par exemple, dans des pots à lait. Nous sommes fabricants. Notre valeur ajoutée est de trouver des solutions pour n'importe quel

type de secteur d'activités. Pour les personnes qui travaillent de nuit par exemple, l'idée est de leur donner l'impression de terminer en fin de journée et non au petit matin. Ils s'endorment ainsi mieux. Nous ne sommes de loin pas arrivés au bout des possibles ! » Velum travaille également avec le District d'Alsace de Football dans la réhabilitation de l'éclairage des stades de football. « Nous arrivons à un moment où beaucoup ont encore l'ancienne technologie, celle d'avant led. Elle n'existe plus et les stocks de pièces s'épuisent. Nous réalisons les diagnostics et nous proposons la meilleure solution possible. »

Une ingéniosité décuplée face à la concurrence

Le secteur connaît une forte concurrence en provenance des pays de l'Est ainsi que de l'Asie. « Nous sommes obligés de redoubler d'ingéniosité. Nous parvenons à rester concurrentiels en limitant nos temps de production. Au moment de la conception, nos ingénieurs simulent les gestes pour qu'ils soient le plus efficace possible et ainsi gagner en productivité. » Une entreprise qui se veut le plus propre possible avec une réelle philosophie de recyclage. « Nous faisons travailler le tissu local, nous recyclons nos cartons et nous travaillons sans colle, sans agrafe ni scotch. »

L'Allemagne pour marché cible

Femme d'actions, Anne Vetter affiche des ambitions de croissance à l'export pour Velum avec, pour marché cible, l'Allemagne. « Cela fait 20 ans que nous y sommes implantés, mais pas suffisamment. » Un marché sur lequel la Présidente

compte multiplier par quatre son chiffre d'affaires jusqu'à atteindre les 8 à 10 millions d'euros. L'autre enjeu reste l'augmentation de la production en France par la verticalité. « Nous voulons regrouper l'ensemble des savoirs-faire qui gravitent autour du luminaire. Nous l'avons débuté avec le thermolaquage, que nous utilisons pour nos produits mais que nous proposons aussi aux artisans qui en ont besoin. » Anne Vetter souhaite également travailler sur les piliers de la politique RSE de son entreprise, le bien-être de ses collaborateurs et pousser plus loin encore ses préoccupations environnementales.

« L'industrie est belle ! »

Anne Vetter aime l'industrie et elle le revendique haut et fort. Velum a d'ailleurs été l'une des premières PME à obtenir le label Industrie du Futur. Dirigeante d'entreprise, forte d'une expérience à l'export et son envie de consacrer du temps à la promotion de l'industrie l'ont conduit à entrer dans le cercle des Conseillers du Commerce Extérieur de la France il y a six ans déjà. Une fonction 100% bénévole, dont les missions sont d'accompagner les entreprises à l'export mais aussi de travailler sur l'attractivité du territoire. « Je le fait par conviction pour que notre pays gagne en attractivité. Malheureusement, aujourd'hui, personne ne se projette dans l'industrie. Les gens s'en désintéressent parce que son image n'est pas sexy. Pour moi, ce monde est noble. L'industrie est belle ! Tous ses métiers sont accessibles aux femmes. Les portes de notre site de production sont ouvertes. Nous avons beaucoup de femmes qui ont les ongles vernis et qui travaillent chez Velum. » Les jeunes et la formation font partie de son cheval de bataille. « En France, nous avons la chance de pouvoir bénéficier d'un dispositif unique au monde : le VIE (Volontariat International en Entreprise). C'est une véritable rampe de lancement. Les jeunes peuvent partir n'importe où dans le monde. Tout est sécurisé. Il suffit d'oser. Aujourd'hui, 85% d'entre eux sont recrutés quelque part sur la planète ! »

Emilie Jafrate

Velum International Éclairage

13, avenue Valparc, Habsheim
03 88 49 76 20
velum.biz

f Velum : Eclairage Professionnel Led



Amoureuse de l'industrie, Anne Vetter est Présidente de l'entreprise familiale Velum mais aussi Conseillère du Commerce Extérieur de la France. DR

La Boutique de Scarly, le choix du cœur de Céline Ignaczak, handipreneuse

L'histoire débute sur les réseaux sociaux. Née sans doigts à la main gauche, victime de harcèlement scolaire, Céline Ignaczak - alias Scarly - décide de sortir du silence et de partager ses problématiques mais surtout son engagement pour l'acceptation du handicap et la mouvance body positive à partir de 2019. Portée par sa communauté de plus de 350 000 abonnés, elle lance sa propre entreprise. La Boutique de Scarly est le fruit d'un long cheminement. Céline crée aujourd'hui des bougies fait main, éthiques et responsables.

Pendant de nombreuses années, son handicap était impossible à assumer. Pour le cacher, Céline Ignaczak devait investir 10 000 euros dans une prothèse esthétique, à renouveler tous les trois ans. Un lourd investissement dans lequel passait toutes ses économies. «*Un jour, une abonné m'a proposé de vendre des masques pour financer ma prothèse.*» La jeune femme se trouve alors embarquée dans une première aventure entrepreneuriale, qu'elle finit par honorer seule, à raison de 500 masques par semaine. Sa maman, Muriel et sa meilleure amie, Marion l'épaulent. C'est ainsi que naît La Boutique de Scarly.

De la cuisine à la bougie

Avec la nouvelle législation, la demande de masques s'est brusquement arrêtée. Ayant toujours ce besoin de créer, elle se lance du jour au lendemain dans la création de bougie. «*J'en ai parlé sur mes réseaux, je me suis renseignée sur la réglementation et j'ai fait ma première commande de matières premières chez Terre de Bougies, un producteur alsacien installé à Volgelsheim.*» Tout s'accélère. La jeune femme envoie 200 à 300 bougies par semaine. «*Je sortais mes stocks le mercredi, le dimanche, je n'avais plus rien.*» Victime d'une hernie discale, obligée d'être alitée, Céline continuait à communiquer sur les réseaux. Sa maman et sa meilleure amie passaient après leurs journées respectives pour continuer à gérer les commandes. «*Très vite,*

il n'était plus possible pour moi de garder mes deux boulots. J'étais vendeuse/conceptrice en CDI dans le domaine de la cuisine. C'était un boulot que j'adorais mais j'ai fait le choix du cœur et la Boutique de Scarly, c'est mon bébé.»

Bougies bios, vegans, faits main et avec des produits naturels

Particularité des bougies signées Scarly : elles sont bio, vegan, fait main et réalisées uniquement avec des produits naturels. «*La cire est composée de soja et la mèche est en coton. Toutes les fragrances sont conçues par des maîtres parfumeurs de Grasse, capitale mondiale du parfum. Il n'y a donc aucun substance toxique ni cancérigène dans nos bougies.*» Les gourmands ne pourront pas résister à sa boîte fumée chocolat/noisette, les voyageurs se laisseront tenter par la boîte fumée au Monoï, histoire de sentir la chaleur des îles même en hiver. Enfin, ceux qui aiment sortir des sentiers battus craqueront pour la bougie "Woodstock". Des inspirations qui lui arrivent les nuits d'insomnie. Céline n'en n'oublie pas son combat. Elle a ainsi osé créer une bougie qui reproduit sa main handicapée, apporté sa pierre à l'édifice d'Octobre rose avec une édition spéciale ou encore une création destinée à un duo marseillais engagé sur le 4L Trophy dont une partie des ventes leur était reversée. Céline n'hésite pas non plus à aborder le sujet du harcèlement dans les écoles mulhousiennes.

200 bougies expédiées par semaine

La Boutique de Scarly écoule près de 200 produits minimum par semaine. Céline a pu embaucher sa meilleure amie, Marion, et son réseau de partenaires s'est même élargi. «*Au départ, nous chargeons nos voitures deux fois par jour pour déposer les colis à envoyer à La Poste. Aujourd'hui, ils viennent directement les chercher chez nous*», sourit Céline. Des produits artisanaux distribués par des salons d'esthétiques mais aussi adoptés par les entreprises pour des cadeaux de fin d'année. 80% de sa clientèle est féminine, pour une moyenne d'âge située entre 30 et 40 ans. «*Les gens attendent nos bougies, suivent les nouveautés, commandent tout de suite, de peur qu'il n'y en n'ait pas assez... Tout l'amour qu'on a injecté dans cette aventure porte ses fruits. Nous nous remettons beaucoup en question, nous écoutons nos clients, aussi, via les réseaux sociaux et je pense que c'est ce qui fait notre force.*»

Handipreneuse et fière de l'être

La Boutique de Scarly s'agrandit. Présente depuis ses débuts, sa maman a décidé de quitter son emploi pour mettre ses compétences de gestionnaire de stock au profit de l'entreprise familiale. Tout ce petit monde vient d'emménager au 10, rue de l'Ours à Mulhouse. Un moyen d'ouvrir les portes d'un showroom sur rendez-vous. Céline et Marion envisagent même de proposer, d'ici quelques temps, des ateliers de création de bougies, pour partager leur métier devenu véritable passion. Aujourd'hui chef d'entreprise, influenceuse - malgré elle - a même abandonné sa prothèse. Le handicap, elle ne le cache plus et se montre fière du chemin parcouru.

Emilie Jafrate

La Boutique de Scarly
10, rue de l'Ours, Mulhouse
07 80 98 89 28
laboutiquedes Carly.com
f La boutique de Scarly



Céline Ignaczak (à gauche) et sa meilleure amie Marion, avant leur déménagement au centre de Mulhouse.

Tizoupouet, l'aventure textile de Nadège Vion-Delphin et Coraline Lambert

Elles créent leurs propres accessoires de puériculture. L'une est designer textile, l'autre ingénieur textile. Nadège Vion-Delphin et Coraline Lambert mettent leurs compétences et leur savoir-faire au service des tous petits depuis 2017.

Collègues de travail, l'aventure démarre en voiture, à l'occasion d'un covoiturage. Les 45 minutes de trajet leur ont permis de nouer des liens, de créer des affinités et surtout, de parler couture, leur point commun. Leur voiture est devenu leur bureau de réflexion. «*Et encore, nous étions ca-*

pables de passer une heure supplémentaire sur le parking à tchatcher, une fois arrivées», rigolent les deux amies. Et puis l'idée de créer leur propre aventure a germé, mûri, jusqu'à prendre vie.

Des collections de tissu créées et signées Tizoupouet

Les deux amies démarrent doucement. Pendant un an et demi, elles réalisent des sets de naissance sur mesure pour un entourage plus ou moins proche. Elles vont ensuite plus loin en dessinant leur propre collection de tissus. «*On choisit nos dessins et nos couleurs, c'est royal ! Nous voulions du coton à tout prix. Notre problématique était de trouver un fabricant français qui veuille bien produire du petit mètre. Nous avons trouvé en région parisienne.*» Autre particularité, les encres utilisés sont réalisées à base d'eau et non de solvant. Bavoirs, capes de bain, bavoirs, doudous, attache tétines... Les deux couturières pensent au confort des bébés mais aussi aux mamans, avec des lingettes démaquillantes douces, sac cabas ou autres pochettes. Des produits personnalisables selon les envies, brodés main par Nadège et Coraline. Les deux couturières proposent également des listes de naissance. «*Nous*

discutons avec les parents pour cerner leurs envies. Nous définissons la gamme de couleurs, les motifs et les articles qu'ils souhaitent. La liste définie, nous la leur fabriquons.»

Cigogne et géranium

Dès le départ, la cigogne est leur symbole de ralliement. Un motif entièrement travaillé à l'ordinateur, autour duquel est créé leur première collection. «*Mulhouse est notre terre d'adoption. C'est ici que nous avons toutes les deux fait nos études. Le thème de la cigogne est un clin d'œil aux indiennes de la région. Nous sommes toutes les deux très attachées à la matière textile et son histoire.*» Leur deuxième collection fait la part belle au géranium. Une collection qu'elles ont d'ailleurs dû imprimer une deuxième fois. «*Cette fois, nous avons utilisé la technique de linogravure, pour être le plus proches possible de l'impression textile à la planche.*» Une troisième collection est en cours. Les deux amies créent également des petits motifs géométriques et graphiques pour pouvoir fabriquer elles-mêmes leur biais et les associer ensuite à leurs tissus.

Élargir la gamme de produits

Des envies, elles en nourrissent, forcément. À commencer par la coloration spéciale de leurs motifs. Il n'est pas impossible non plus que le duo ouvre un jour une boutique en centre ville. Leurs créations sont pour l'heure distribuées par le centre d'esthétique De Lys & De Coton à Ensisheim, Bretzel et Arc-en-Ciel à Mulhouse ou en ligne, en les contactant directement. Mais pour l'heure, il songe à élargir sa gamme de produits pour toucher un public plus large avec, toujours, ce souci de proposer une production de proximité. Cette année, les deux copines ont retrouvé la joie des marchés de Noël.

Emilie Jafrate

Tizoupouet
tizoupouet.com
f Tizoupouet



Coraline Lambert (à gauche) et Nadège Vion-Delphin, les mamans de Tizoupouet créent leurs propres collections de tissu qu'elles transforment ensuite en objets de puériculture, pour le plus grand bonheur des mamans et des enfants.

Patricia Vest, figure emblématique de la rue Henriette et du commerce mulhousien

2022 sera une année anniversaire pour Patricia Vest. La patronne de la boutique Imagine soufflera sa 50^{ème} bougie au cœur du commerce mulhousien. Un demi-siècle d'engagements, à porter haut et fort les valeurs de ce commerce de proximité auquel elle se montre très attachée.

Si Patricia Vest est d'abord une littéraire, son histoire familiale finit par la rattraper. Elle développe d'ailleurs très tôt son appétence pour le commerce. « Je faisais les marchés avec mes parents horticulteurs. Comme je savais compter, papa estimait qu'il fallait que je le mette en pratique, se souvient-elle en souriant. Je le remercie tous les jours. C'est grâce à lui que j'ai cette assurance avec les gens. » Patricia met le pied dans sa première boutique en 1972. Une révélation. « J'ai choisi ce métier pour le relationnel qu'il offre, sourit-elle. J'étais en revanche trop rebelle pour pouvoir travailler pour un patron. » Patricia Vest ouvre alors sa première boutique "Biscotte". Du prêt-à-porter destiné aux enfants. « Il n'existait que du classique. Les mamans ne trouvaient rien d'original pour habiller leurs petits. J'ai commencé avec ma propre collection de vêtements tricotés par des fermières dans le Sundgau. »

Le gris comme faire valoir de la couleur

1984 marque la naissance d'Imagine. Une boutique de prêt-à-porter féminin qu'elle alimente au gré de ses voyages. Les marques françaises sont présentes depuis le début, elle se plaît à dénicher des pièces italiennes ainsi que du prêt-à-porter en provenance des Pays-Bas. « Ils taillent bien et s'inscrivent dans un style vintage. » Si le classique a sa place chez Imagine, Patricia Vest propose avant tout une mode gaie et colorée, à son image. « J'annonce la couleur, rigole-t-elle. Ton vêtement reflète ce que tu es, ton état d'esprit. Chez moi, le gris est un faire valoir de la couleur, il est là pour la mettre en valeur. » Patricia Vest traverse les

générations. Elle habille aujourd'hui les enfants et des fois même, les petits enfants de ses clients des débuts. « D'autres ont déménagé, changé de vie, glisse-t-elle. Mais grâce à Internet, certains m'ont retrouvée. J'ai envoyé des pulls jusqu'en Dordogne ainsi que sur la Côte. »

Animatrice puis présidente du Cœur de Mulhouse

Femme d'engagements, Patricia Vest entre au sein de l'association Cœur de Mulhouse en 1985, en qualité d'animatrice, avant d'en prendre la Présidence. Elle a également passé trois mandats en tant qu'élue CCI. Jamais à cours d'idées, Patricia Vest est aussi à l'initiative des "Zenriettes", ce groupe informel de commerçantes de la rue Henriette, qui a d'ailleurs fait parler de lui, jusque dans les médias nationaux. « Les Zenriettes sont nées dans un contexte où le commerce mulhousien était mis à mal. Nous avions sept friches rien que dans notre rue Henriette ! » Armée de son enthousiasme et de son optimisme légendaire, Patricia Vest propose alors d'installer un petit jardin d'hiver devant chaque devanture. Au fil des actions, la rue Henriette possède désormais une véritable âme. Une âme qui a permis à toutes ces commerçantes de passer le Covid. « Nous nous sommes soutenues mutuellement. Ma voisine Cook Christine était fermée, alors nous avons utilisé ce temps pour revisiter des plats anciens et les agrémenter à notre sauce. » Les Zenriettes sont devenues un véritable rayon de soleil, allant jusqu'à créer leurs propres chansons avec mise en scène pour le tournage de clips maison.



« Demain n'est pas encore là ! »

Après tant d'années de boutique, Patricia Vest ne cesse de se mettre en question. À ses côtés, « ses deux précieuses collaboratrices », Simone Witzet et Sylvie Scheibel à qui elle a su communiquer ce goût du challenge qui lui a permis d'obtenir le Label Accueil Qualité Or 2021 de la CCI Alsace Eurométropole. Patricia Vest, c'est une vie à 100 à l'heure et elle ne semble pas prête de quitter sa rue Henriette, malgré les propositions de franchiseurs et de franchisés pour la reprise d'Imagine. « J'ai cette espèce de boulimie

parce que le temps te rattrape mais je suis du genre à vivre à fond le moment présent, sans me soucier de demain. J'aime ce que je fais et demain n'est pas encore là ! »

Emilie Jafrate

Boutique Imagine

16, rue Henriette, Mulhouse
03 89 56 12 11
boutique-imagine-mulhouse.com
Boutique imagine Mulhouse

