



# Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info

## EDITO

### Mettez le couvert, on passe à table !

Une fois n'est pas coutume, Le Périscopie se met à table et vous offre un numéro qui va vous mettre l'eau à la bouche !

On n'imaginait pas que les métiers de la restauration dont nous parlons également dans ce numéro avec la découverte de quelques pépites gastronomiques, pouvaient être étroitement liés avec un autre art, qui est celui de la table. Manger très bien c'est bien, mais manger très bien dans du très beau c'est encore mieux. Un véritable intérêt pour la décoration qui nous invite à voyage au travers d'articles de la table tendance, de neuf ou de réemploi. L'art de la table se réinvente et met nos papilles en effervescence.

Nous vous proposons donc dans ces quelques pages un florilège d'entreprises proches de nous qui proposent tout leur savoir-faire pour recevoir nos convives dans les plus jolies conditions. C'est le cas également avec les nouveaux restaurateurs, producteurs, distributeurs rencontrés qui nous prouvent que l'activité économique tourne à plein régime et que l'envie des entrepreneurs quelle qu'elle soit est intacte. Un numéro à dévorer, à partager entre amis sans modération.

Charles Plaisant

## Dossier : Art de la table

Ce mois-ci, les arts de la table sont à l'honneur ! Vintage, japonais, tendance, issu de l'artisanat local... À travers notre dossier, découvrez les commerces mulhousiens qui ont fait de cet art leur spécialité.

## Le Tilvist Home & Design de Séverine Libold, la référence de l'art de la table japonais installée au cœur de Mulhouse

**Tilvist Home & Design est la suite logique de l'aventure entrepreneuriale Tilvist Coff'Tea Shop entamée par Séverine Libold. Sa version Home & Design fait la part belle aux arts de la table japonais. Parce qu'un met ne prend tout sa dimension que dans le contenant qui lui correspond.**

Réimplanter les arts de la table au cœur de Mulhouse lui semblait indispensable avec, une proposition intégrée dès le départ à son Tilvist Coff'Tea Shop. « Non seulement ce sont des achats d'impulsion, complémentaires au moment passé sur place mais en plus lorsque l'on prend le temps de savourer notre repas dans le contenant adapté et que cela nous plaît, pourquoi ne pas l'acheter? » C'est ainsi que naît Tilvist Home & Design en septembre 2021, une boutique dédiée aux arts de la table japonais. Si ce secteur d'activité a d'abord fortement souffert de l'arrivée d'internet, le Covid a rebattu les cartes avec ce retour à la proximité. Par ses réseaux sociaux, elle capte un public local mais aussi international, clients et partenaires.

### Tilvist Home & Design, troisième revendeur français de la marque Tokyo Design Studio

Si elle débute avec des "petits riens", Séverine Libold a peu à peu étoffé sa proposition. Elle est aujourd'hui le troisième revendeur français de la marque Tokyo Design Studio, ce qui lui a valu la visite en personne du créateur de la marque. « Il y a plus de dix ans, il a décidé de créer son entreprise d'import/export pour l'Occident. » Et là où les Galeries Lafayette et BHV ne proposent que certaines lignes, Séverine Libold, elle, diversifie son offre en proposant une multitude de produits de la marque.

### Des objets issus de l'expertise japonaise empreints de tradition, qui touchent

Séverine Libold a poursuivi ses investigations et déniché des pépites de l'art de la table japonais.



Poussez la porte de Tilvist Home & Design pour un vol à destination des ateliers traditionnels japonais avec, pour commandant de bord, Séverine Liebold. Une véritable expérience de vie.

Des artisans installés au Japon avec lesquels elle communique à distance et dont les produits arrivent en direct, ainsi que de petits importateurs japonais, expatriés et aujourd'hui installés à Paris. Un réseau qui lui permet de trouver des pièces uniques, traditionnelles et pleines de sens. Chaque produit à son histoire, que Séverine Libold se passionne à transmettre à sa clientèle. Si cette recherche est fascinante, travailler avec le Japon lui demande beaucoup de patience. « Là-bas, tout est encore conditionné à la main. J'attends trois mois pour recevoir une commande par avion. La seule chose dont nous sommes sûrs, c'est le moment auquel le colis part des ateliers. » Le déballage de nouveaux produits à leur arrivée à Mulhouse n'en n'est que plus intense. « Chaque produit est travaillé, il demande beaucoup de temps, de savoir-faire. Ils sont empreints de tradition. Ce sont des objets qui me touchent. ». Des objets à l'effet "ouaou", qui marquent et qui dévoilent - à force de les observer - leur âme.

### Révéler l'audace de la gastronomie

Si elle a su conquérir le cœur des particuliers, Séverine Libold ambitionne de se développer sur le secteur du professionnel. « Je vise l'équipement de certains restaurateurs gastronomiques ou semi-gastronomiques. Les contenants permettent de dévoiler l'audace que l'on peut avoir en cuisine. La taille, la couleur, la matière... Ce

sont des éléments qui font la différence sur la mise en valeur d'une création culinaire. » Récemment repris par un jeune couple, le Charlie's Bar s'est ainsi équipé de bols à Râmen. Dans ce souci de ré-investir entièrement ce secteur de l'art de la table, Séverine Libold propose également l'incontournable Villeroy et Boch. « Nous avons noué un véritable partenariat avec des séries que l'on ne trouve nulle part ailleurs aux alentours. »

### Un voyage, une expérience

La passion de Séverine Libold pour la vaisselle japonaise lui vient de son amour des plats. « C'est un objet qui me sert à décorer mon intérieur et qui en plus, peut être utile », lâche-t-elle tout sourire. Associer cette passion du plat et de la vaisselle au Japon était, à ses yeux, le combo gagnant. « La vaisselle a une influence évidente sur l'appréciation de la nourriture. Le Japon a d'ailleurs théorisé sur cette thématique et révélé qu'il n'y avait aucune concession possible à ce sujet. » Tilvist Home & Design est indéniablement une invitation au voyage. L'une de ces expériences dont seule Séverine Libold a le secret.

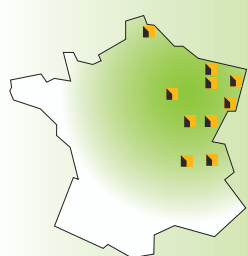
Emilie Jafrate

**Tilvist Home & Design**  
11, rue du Raisin, Mulhouse  
03 69 07 55 47

Tilvist Home & Design

**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 m<sup>2</sup>**

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





# Roxanh Ici & Maintenant, la boutique qui éveille les cinq sens

**Pousser les portes de cette boutique mulhousienne, c'est mettre un pied dans la caverne d'Ali Baba, c'est en tout cas les clientes qui le disent. Roxanh Ici & Maintenant est un concept store qui a ouvert ses portes en novembre 2019 et qui fait la part belle aux arts de la table.**

Roxane De Luca se plaît à dresser régulièrement ses deux tables d'exposition et son bureau accessoirisé dans sa vitrine. Un moyen de mettre en valeur les produits qu'elle déniché au quotidien. «*Mes tables attirent l'œil. Je change la mise en scène tous les quinze jours en vitrine et tous les mois -maximum- à l'intérieur.*» Particularité, la majorité des objets proposés au sein de ce concept store mulhousien sont français. Leur provenance ne va en tout cas pas au-delà des frontières européennes. «*Et le plus écologique possible, souligne la co-fondatrice. C'est notre façon de nous démarquer. Nous l'avons adoptée depuis le début, bien avant l'arrivée du Covid, d'ailleurs.*»

## Le retour du rétro au cœur de la table

Ce concept store fait la part belle aux arts de la table. Côté tendance, c'est indéniablement le retour du rétro. À commencer par les accessoires proposés. «*On m'a dernièrement demandé une pince à sucre, sourit Roxane De Luca. D'autres ustensiles commencent à être recherchés, comme le coquetier, la fourchette à dessert. C'est aussi le retour des grands bougeoirs, des carafes à vin ou à eau ainsi que des plateaux de présentation à étages.*» La boutique propose également toute une série d'assiettes, déclinables en plate, creuse et à dessert. «*Nous avons des marques dédiées. Les arts de la table sont quelque chose de très belge. Les Belges et généralement, tous les pays nordiques sont leader sur ce marché.*» Du côté des tasses, celles de Roxanh Ici & Maintenant, ont des anses et des coupes agrémentées de liserets dorés. Vintage, tendance, et qui fait le bonheur même des adeptes du lave-vaisselle. «*Elles ne passent pas en machine, mais les clients sont prêts à faire le sacrifice*», sourit la co-fondatrice de la maison. Chez Roxanh, la table peut tout aussi bien être rétro que graphique

et colorée, à l'instar de la série Feast de la marque Serax. Une marque qui collabore avec des designers pour un look inratable.

## Epuré et écologique

Pour les plus "écologiques", Roxane De Luca propose les produits Urban Nature Culture. Une marque importée d'Amsterdam. «*Leurs produits sont très épurés. Ils utilisent du verre recyclé ainsi qu'un mélange de bois et de plastique. On a l'impression que c'est de la vraie vaisselle.*» Roxane connaît chaque marque sur le bout des doigts. Des histoires qu'elle partage avec chacun de ses clients. Une clientèle très diversifiée. «*Nous avons des jeunes aussi bien que des quadragénaires, jusqu'aux personnes âgées. Nos tarifs sont accessibles à tous, - entre 5 et 300€ - sans pour autant proposer ce que l'on trouve déjà au cœur des grandes chaînes. Nous avons choisi de nous positionner sur du haut de gamme. C'est pour cela aussi que l'on ne trouvera pas, par exemple, d'ustensiles rigolos chez nous.*»

## Mulhouse, son potentiel et son dynamisme

La première vie professionnelle de Roxane De Luca était dans le monde de la coiffure et de l'esthétique. Elle a été, pendant vingt ans, le bras droit d'Anne Nguyen, dans la gestion de ces écoles de coiffure et d'esthétique. Anne Nguyen qui est devenu co-fondatrice de la boutique. «*Lorsqu'elle est partie, le rachat de l'école ne s'est pas bien passé. J'avais besoin d'un plan B. Anne était en pré-retraite mais elle est très dynamique, elle a besoin de bouger, de s'occuper.*» Un voyage aux Pays-Bas et la découverte de ce concept store plus tard, voilà comment Roxanh Ici & Maintenant est né. «*Le concept est de pouvoir trouver de tout à des prix abordables. Nous sommes un concept store, nous proposons aussi des produits d'esthétique et du parfum, en*

*plus de la décoration et des arts de la table.*» S'installer à Mulhouse était une évidence. «*Nous connaissons son potentiel, son dynamisme. C'est une ville dans laquelle sont installés de nombreux indépendants et qui a une véritable âme.*»

Emilie Jafrate

**Roxanh Ici & Maintenant, boutique de cadeaux à Mulhouse**  
10, rue des Bouchers, Mulhouse  
03 89 56 84 88  
roxanh.fr  
📍 Roxanh Ici & Maintenant



Roxane De Luca déniché au quotidien des trésors pour agrémenter son intérieur et notamment sa table.

# À Mulhouse, Les Tables de Béatrice font parler d'elles à travers la vaisselle ancienne, synonyme de luxe au quotidien

**Béatrice Fauroux a fait de sa passion pour les arts de la table, sa nouvelle aventure entrepreneuriale. Le 1<sup>er</sup> avril 2022, elle ouvre ses "Tables de Béatrice", véritable temple de la vaisselle ancienne, avec un retour dans l'Histoire, entre 1890 et 1970.**

Dresser de jolies tables alors qu'il n'était plus possible de sortir, c'était sa façon à elle de se remonter le moral pendant les confinements successifs. Un confinement également mis à profit par Béatrice Fauroux pour faire le tri de tous ces objets chinés et dont elle ne peut résister. «*J'ai organisé un vide grenier de quatre jours mais en fait, je n'ai rien vidé du tout. En même temps que je vendais, j'achetais ce que les gens venaient me proposer*», se souvient-elle en souriant. Et voilà comment Béatrice Fauroux a fait de son hobby de plus de vingt ans, une activité commerciale.

## Une démarche circuit court

Les Tables de Béatrice ouvrent ainsi le 1<sup>er</sup> avril 2022 dans un espace de 200m². Avec les collections personnelles de sa fondatrice d'abord. Aujourd'hui, 80% des fournisseurs de Béatrice Fauroux sont des particuliers qui décident de se séparer de leur vaisselle ancienne. En plus de s'inscrire dans une démarche de seconde main et de réutilisation, Béatrice Fauroux réduit son empreinte carbone au maximum. Ses fournisseurs se trouvent dans un rayon maximal de 60km autour de Mulhouse.

«*J'ai toujours été adepte de la récup', mais aujourd'hui elle prend vraiment tout son sens, souligne-t-elle. C'est aussi un moyen d'améliorer son quotidien avec des objets très chers à l'époque et qui ont aujourd'hui perdu de la valeur. À l'époque, on ne sortait sa belle vaisselle que pour les grandes occasions. Un client m'a glissé que pour lui aujourd'hui, c'était s'offrir du luxe au quotidien.*» Chaque pièce ne vaut plus aujourd'hui que 10% de sa valeur originale.

## Un voyage dans le passé, de 1890 à 1970

Béatrice Fauroux se positionne sur une période historique bien définie, comprise entre 1890 et 1970. Une véritable plongée dans l'Histoire. La fondatrice des Tables de Béatrice se plaît à retrouver la source de chaque pièce, son époque, les entreprises dans lesquelles elles ont été réalisées... Autant de détails qui ont leur importance et qu'elle se plaît à partager. «*Ce ne sont pas seulement des objets d'usage, il y a toujours une histoire d'entreprises et d'Hommes derrière. De technique et de chimie aussi, rien que pour avoir un blanc le plus pur possible, semblable à celui de la porcelaine. Toutes ces faïenceries ont des histoires tout aussi fantastiques que celles des usines textiles mulhousiennes !*»

## « Ma table préférée c'est toujours celle que je m'apprete à composer »

Chaque semaine, Béatrice Fauroux fait parler de nouvelles tables. «*Ma table préférée c'est toujours celle que je m'apprete à composer*», sourit-elle. Esprit champêtre, festif, déjeuner du dimanche, salon de thé, à tendance bleu, verte ou rouge... Chacune a son thème. Une, voire deux tables sont même réservées au dressage dépareillé. «*J'ai demandé à des jeunes de passage de m'en dresser*

*une de ce genre*», sourit Béatrice Fauroux. Côté clientèle, la créatrice des Tables de Béatrice touche particulièrement les quinquagénaires et plus. «*Ce sont souvent des personnes qui ont envie de faire plaisir à leurs enfants qui se marient. Ou alors des personnes qui viennent compléter un service où il y aurait eu de la casse.*» Béatrice Fauroux a même accueilli un jeune couple d'Allemands installé à Mulhouse qui est venu s'équiper entièrement chez elle. 1h30 plus tard, ils repartaient, leur véhicule plein.

## Une clientèle de professionnels

Béatrice Fauroux s'adresse également aux professionnels. Des assiettes à asperge vertes et blanches ont ainsi séduit l'Auberge du Zoo à Mulhouse. «*Un établissement parisien m'a repérée sur les réseaux sociaux et je lui ai fait livrer toute sa vaisselle. Nous avons échangé par photos interposées. C'est une adresse qui se positionne totalement sur une démarche de développement durable avec un vrai souci de réutilisation. Des restaurants complètent leur proposition et leur ambiance par un plat ou une autre touche de vaisselle pour une thématique brunch, par exemple. On utilise souvent mes plats en faïence pour proposer des planchettes apéritives.*» De la vaisselle qui sera mise à l'honneur au cœur du nouveau projet entrepreneurial de Béatrice Fauroux. La gérante a déjà mis de côté ces coups de cœur pour sa Winstub et son bar à vins qui ouvriront au cœur de l'Hostellerie d'Alsace, d'ici fin d'année, à Masevaux.

Emilie Jafrate

**Les Tables de Béatrice**  
128, rue d'Illzach, Mulhouse  
06 03 20 64 76  
📍 Les Tables de Béatrice



Béatrice Fauroux au cœur de ses 200m² de showroom de vaisselle ancienne fait parler les tables.



# Butlers, la valeur sûre à la touche originale, proposée par **Virginie Huyette** au cœur de Mulhouse

**Issue de la grande distribution, Virginie Huyette a eu plusieurs vies professionnelles avant d'ouvrir les portes de Butlers, en 2019, au cœur de Mulhouse. Cette marque allemande, spécialiste des arts de la table et de la décoration - établie depuis 20 ans de l'autre côté du Rhin - a su se faire une place dans l'intérieur des Mulhousiens.**

La vie d'entrepreneur n'a de loin pas été un long fleuve tranquille pour Virginie Huyette. Originaire de Strasbourg, elle fait ses armes dans la grande distribution qui la mène jusqu'à Dijon. À l'arrivée de ses quatre enfants, elle crée des gîtes en Bourgogne avant de retourner dans le commerce avec la reprise d'un magasin Géox à Dijon. Son mari s'associe alors à elle et la famille revient en Alsace, avec l'ouverture de trois autres boutiques à Mulhouse, Colmar et Guebwiller en plus de Dijon. Alors qu'ils avaient tout vendu pour leur nouveau projet de vie, celui de partir en Nouvelle Zélande, une maladie s'est invitée à la fête. Les Huyette décident de rester en Alsace avec, pour nouveau challenge, celui d'ouvrir une enseigne qui n'existait pas encore à Mulhouse.

## 50 nouveautés chaque semaine

Leur choix se porte d'abord sur l'enseigne espagnole Muy Mucho. «*Nous avons essayé les plâtres, c'était une vraie catastrophe et nous y avons laissé des plumes, souligne Virginie. Nous avons pris la décision de changer d'enseigne. Butlers était un choix sûr, une marque aboutie.*» C'est ainsi que l'enseigne allemande s'installe au cœur de Mulhouse en 2019. Une première, pour la marque, en France. Une marque qui garantit l'originalité de ses produits. «*Butlers dispose d'une équipe de designers qui créent les produits de la marque au sein de leurs propres ateliers, souligne la gérante. Et pour me rendre chaque année sur des Salons ou alors voir ce qui se fait dans d'autres pays en*

*matière de décoration, ils s'installent dans les tendances du moment. L'autre atout de cette marque c'est la proximité avec leurs fournisseurs, ce qui nous garantit l'approvisionnement de ce dont nous avons besoin.*» 50 nouveautés sortent chaque semaine.



Après avoir évolué au cœur de la grande distribution puis de la chaussure, Virginie Huyette a fait le choix du cœur, celui de la décoration, avec Butlers, une marque allemande tendance et de qualité.

## Plus de 4000 références en boutique

Une marque qui s'est imposée comme spécialiste dans le domaine des arts de la table. «*À chaque nouveauté, nous recevons des visuels que nous pouvons adapter. Butlers nous propose sept tables, nous en exposons six.*» Si elle est tombée dans la chaussure «*par accident*», son arrivée dans le monde de la décoration, elle, était un véritable choix. «*Pour moi, chaque semaine, c'est Noël, sourit-elle. Nous proposons près de 4000 références. Pour nos clients, il est compliqué de ne pas trouver quelque chose d'utile ou de moins utile. (Elle sourit). Je choisis mes collections, je gère mes quantités et mes stocks. Je reçois trois à quatre palettes par semaine.*» Un arrivage qui monte jusqu'à 12 palettes à Noël, la période la plus importante de la boutique au cours de laquelle elle réalise près de 40% de son chiffre d'affaires.

## La gamme Casanova et Finka, les tendances du moment

Virginie Huyette et ses produits Butlers s'appuient sur une clientèle de Mulhousiens fidèles. Une clientèle que Virginie et son équipe bichonnent. «*Mon mari et moi assurons les livraisons le soir, après le boulot.*» Une clientèle suisse, aussi, est devenue friand de cette boutique mulhousienne. «*Butlers existe en Suisse, mais nos produits sont 30% moins chers que chez eux*», explique Virginie. La gérante a également su conquérir le cœur des commerçants alentours, que ce soit en matière de décoration pour leurs vitrines ou alors de vaisselle. «*Nous avons fourni La Quille en galettes de chaises, la Winstub Factory nous a demandé des bougies ainsi que des balconnières et Quai des Brunes a détourné nos petits meubles porte plats pour exposer ses chaussures. Nous avons également équipé des gîtes.*» Côté vaisselle, les best-sellers du moment reste la gamme Casanova, une vaisselle de couleur noire, fabriquée au Portugal ainsi que la gamme Finka, aux formes atypiques, pour casser les codes.

## « Nous sommes les premiers consommateurs et les premiers testeurs de notre marque »

À l'avenir, Virginie Huyette aimerait développer davantage ses relations avec les commerçants. «*Nous sommes les premiers consommateurs et les premiers testeurs de notre marque. Nos clients, forcément, aiment se projeter et s'identifier alors nous leur montrons des photos que nous faisons chez nous avec nos éléments Butlers. Aujourd'hui, j'aimerais trouver le temps pour démarcher les restaurants, les salons de coiffure, aussi bien que les esthéticiennes et tous ces professionnels à qui nous pouvons apporter notre savoir-faire et notre œil déco.*» L'un des autres projets qui trotte actuellement dans la tête de Virginie Huyette est l'ouverture d'un Butlers à Strasbourg.

Emilie Jafrate

### Butlers

27, rue du Sauvage, Mulhouse  
03 89 06 24 19

Butlers Mulhouse

# Chez **Ozmoz** Mulhouse, **Claire Zemb**, déniché les talents locaux avant de les mettre en musique

**Connue d'abord sous le Bôcal, Claire Zemb est aujourd'hui aux manettes d'Ozmoz. Une boutique de décoration qui met à l'honneur les artistes et artisans affiliés à la Chambre des Métiers d'Art du Grand Est. Une véritable boutique aux trésors de la création locale.**

Si elle a œuvré dans la déco-photo et réalisé des catalogues pour de grands groupes à l'instar de Fly, Cusinella ou encore Cuisines Schmidt pendant 15 ans, Claire Zemb a fini par se faire rattraper par l'art. Avec un papa sculpteur et restaurateur d'art, la gérante d'Ozmoz a baigné dans cet univers dès son plus jeune âge. «*J'ai côtoyé ces personnes douées qui passaient par l'atelier*», se souvient-elle. Des personnes qu'elle a choisi de défendre en ouvrant sa boutique dédiée à tous ces talents qu'elle se plaît à dénicher. «*Je n'ai pas un œil de commerçante, je ne suis pas là juste pour parler prix. Je prends en considération leur temps de création et je les décris à mes clients*

*comme ils sont. Ils ont tous un truc. Et j'aime le travail de chacun de ces artistes.*» Particularité d'Ozmoz, chacun des 42 artistes exposé et défendu par Claire Zemb est affilié à la chambre des métiers d'art du Grand Est et doit remplir les critères de la charte de la boutique.

## Des produits développés pour et avec Ozmoz

C'est un véritable partenariat qui se noue entre les artisans et la gérante au fil du temps, jusqu'à la création de produits. C'est ainsi qu'a été développée une gamme de torchons qui mettent à

l'honneur le nom et les emblèmes de Mulhouse. Des produits réalisés tout spécialement en partenariat avec Cécile Fosset, créatrice de la marque Style 70. La styliste-couturière Poupet-Pouknet, elle, a mis au point des tabliers uniques pour Ozmoz. «*Ils sont en plus réalisés à partir d'anciens bleus de travail issu de l'industrie textile, explique Claire Zemb. Ce sont des Bleus alsaciens qui ont 40 ans et leur robustesse n'est plus à prouver.*» Des tabliers qui offrent une seconde vie aussi à des textiles mis de côté à cause de défauts que la créatrice, elle, valorise en les transformant en décoration. Claire Zemb aide également ses artistes issus du monde textile à

réduire leurs coûts, lorsque le projet le permet, en créant de petites séries produites en partenariat, notamment, avec Colorathur.

## « Apporter une touche de créateur au cœur de sa table »

La tendance, Claire Zemb la sent. Chez elle, le brut et le nature sont au cœur des arts de la table. Des tables sur lesquelles elle n'hésite pas à associer différents artistes. Huit au total, pour l'une de ses dernières mises en place. «*Lorsque les gens voient les compositions, cela leur fait moins peur.*» Des tables dans les tons verts, aux motifs vintage. «*L'esprit ici, est d'apporter une touche de créateur au cœur de sa table. C'est la touche qui fera la différence, que ce soit par la vaisselle, du textile, un accessoire aussi bien qu'un objet en verre soufflé d'Angèle Paris, installée près de Nancy*», indique Claire tout en détaillant sa table.

## Des vitrines qui attirent l'œil

L'histoire d'Ozmoz a débuté en août 2021 en s'installant dans les anciens locaux de Fiesta. Un emplacement idéal avec de grandes vitrines pour exposer les nombreux trésors créés par les artistes de la boutique. Des vitrines qui attirent l'œil. Une fois à l'intérieur, le rôle de Claire Zemb est aussi de sensibiliser les clients à sa démarche et sa philosophie. «*Beaucoup d'entre eux comprennent et l'esprit et le prix, lié à la création été aux heures passées sur chaque objet. Aujourd'hui, dans leur quotidien les gens s'invitent à nouveau. De nombreux clients viennent chercher une idée cadeau. Ils sont attachés à l'histoire de chaque objet. Reste à séduire encore les touristes qui eux, recherchent quelque chose de plus fonctionnel.*»

Emilie Jafrate

### Ozmoz - Dénicheur de talents

14, Passage de l'Hôtel de Ville, Mulhouse  
03 89 44 84 50  
ozmoz.boutique@hotmail.fr

OSMOZ



Dénicheuse de talents, Claire Zemb accompagne et développe même certains produits en accord avec ces créateurs qui la touche.



## Le Label Qualité Accueil, l'outil estampillé CCI Alsace Eurométropole, au service des commerçants et services de proximité.

Cette démarche Qualité Accueil est déployée depuis 2009 dans le Bas-Rhin. Son principe ? Proposer aux commerçants ainsi qu'aux prestataires de services, un dispositif d'audit pour évaluer la qualité de leur accueil et services. Un dispositif arrivé dans le Haut-Rhin en 2019 et déjà adopté par 24 candidats.

Comment soutenir et pérenniser le commerce de proximité ? Une question fondamentale, à laquelle la CCI Alsace Eurométropole s'est toujours montrée très attentive. « Nos commerces sont très exposés aux crises mais aussi à la mutation des modes de consommation », souligne Aziz Derbal, Directeur commerce de la CCI Alsace Eurométropole. Après de longues recherches, la réponse a été de proposer aux commerçants d'adopter le label Qualité Accueil. « Cette démarche se calque en réalité sur les pratiques du monde industriel pour renforcer ses relations avec ses fournisseurs mais aussi avec ses clients. »

### Du diagnostic à l'audit client mystère

Cette démarche Qualité Accueil se déroule en plusieurs étapes. Un diagnostic, pour commencer, réalisé par le chef d'entreprise, assisté par le conseiller CCI. Une première étape pour identifier les points forts mais aussi les axes d'amélioration du point de vente. « Le diagnostic nous permet de nous assurer de l'éligibilité du commerce. Il arrive avant la signature du contrat. Nous vérifions tous les points de contrôle. Si le commerce n'est pas prêt, nous offrons le diagnostic en expliquant les points de fragilité. S'il est prêt, on y va. » L'étape suivante est l'audit client mystère, réalisé par un cabinet spécialisé via deux appels téléphoniques et deux visites mystères sur le point de vente. « Ce client doit vérifier 54 critères figés. » Des critères qui ont

évolué avec, nouveauté 2022, des critères liés à l'écologie. « Nous sommes convaincus que les nouvelles générations accordent de plus en plus d'importance à la démarche éco-responsable. L'afficher ne fera qu'augmenter la cote de popularité d'un commerce. Ces nouveaux critères tournent autour des économies d'énergie, de l'optimisation des déchets ainsi que d'une politique d'achat responsable, la plus proche possible. » Deux étapes qui permettent également à la CCI Alsace Eurométropole de proposer toute une série d'outils pour accompagner davantage chaque commerçant, en fonction de ses besoins.

### 2500 entreprises engagées dans la démarche depuis sa création en 2009

Ce Label est arrivé dans le Bas-Rhin il y a 12 ans. Depuis sa création en 2009, 2500 entreprises se sont engagées dans la démarche. Une démarche arrivée dans le Haut-Rhin il y a un an seulement, mais déjà adoptée par 24 candidats. « Nous envisageons quatre fois plus de candidats cette année, souligne Aziz Derbal. Nous allons progresser crescendo. C'est une démarche volontaire, mais nous souhaitons monter en puissance et permettre au Haut-Rhin de rattraper son homologue bas-rhinois. » Une démarche historiquement soutenue par la Banque Populaire, Groupama, l'Adira, ES, 3ma, Gerner Trophées ainsi que 14 communautés de communes alsaciennes et quinze unions commerciales. Des soutiens et des partenariats

qui permettent de réduire les coûts de prestations de 1500 euros HT à 249 euros HT. « La plupart du temps, il reste une centaine d'euros à charge du commerçant, pour un outil d'amélioration continue d'écoute client. »

### Argent, Or et Diamant... 204 commerçants récompensés en 2021

Cerise sur le gâteau, une cérémonie, chaque année, pour remettre les Trophées aux lauréats. 204 commerçants ont été récompensés en 2021. « C'est un événement au plus proche du territoire pour célébrer ces commerçants qui font l'effort. Les labels argent et or sont synonymes de bonne conformité au référentiel d'audit. Lorsqu'un commerçant s'investit dans la durée et décroche trois fois le Label Or pendant les quatre dernières années de suite, alors elle obtient le Label Diamant qui constitue l'excellence et devient un outil de management très puissant, notamment pour les enseignes qui disposent de plusieurs points de vente. » En 2021, 23 cérémonies ont eu lieu sur toute l'Alsace et elles ont rassemblé près de 650 personnes, du Nord au Sud du territoire.

Pour plus d'informations : [alsace-eurometropole.cci.fr](http://alsace-eurometropole.cci.fr)



Aziz Derbal, Directeur commerce à la CCI Alsace Eurométropole. DR

## Les PME au cœur des élections législatives 2022

Dans le cadre des élections législatives des 12 et 19 juin 2022, la CPME 68 se mobilise et interpelle les principaux candidats à la députation.

### Cap France PME 2022-2027

Pour découvrir les 76 propositions de la CPME pour les cinq prochaines années :



Flashez pour accéder au Livre Blanc

### Les principaux enjeux défendus par la CPME :

- L'entreprise est un pilier de la société française. Elle participe à la création de richesses, donc d'emplois, elle finance la protection sociale et offre un lien social irremplaçable. Pour autant, elle ne peut à elle seule régler tous les problèmes de la société.
- Faire les bons choix en tenant compte de la réalité des entreprises sera donc déterminant. En se souvenant toujours qu'une PME n'est pas une grande entreprise en modèle réduit.

- Mais pour construire la France de demain, il faut préserver la souveraineté économique du pays, développer l'ancrage territorial et recentrer la sphère publique sur ses véritables missions.
- Alors que les entreprises peinent à recruter, le travail doit retrouver une place centrale.
- Autre point clé, la transition écologique, l'insertion par le travail et la transition numérique offrent autant d'opportunités qu'elles ne recèlent de difficultés pour les petites entreprises. Il faut donc les accompagner vers ces enjeux.
- Mais nous ne réussirons pas sans faire évoluer notre modèle social. Il est urgent de refonder le paritarisme et de réformer notre régime de retraites.
- Les entreprises ont un rôle à jouer. Elles y sont prêtes si on leur offre un cadre adapté à leur développement en diffusant la culture PME, c'est-à-dire en encourageant la prise de risque et en simplifiant la vie des entrepreneurs.

C'est le sens des propositions que la CPME, première organisation d'employeurs de France, porte à l'attention des candidats aux élections législatives des 12 et 19 juin.

### LA CPME DU HAUT-RHIN EN ACTION AUX CÔTÉS DES ENTREPRISES DU DÉPARTEMENT

#### Quelques mandats clés pour agir efficacement :

- Présidence de la CAF du Haut-Rhin (Luc Chervy)
- Présidence de la Santé au Travail 68 (Claude-Esther Schmitt)
- Vice-Présidence des Prud'hommes de Mulhouse (François Duteil)
- Présidence de la Commission Recours Amiable URSSAF Alsace (Mathieu Fulleringer),
- Présidence URSSAF Alsace (Olivier Lang),
- 1<sup>ère</sup> Vice-Présidente CARSAT Alsace-Moselle (Pascale Humbert)
- Présidence CPSTI Grand Est (Steven Cashin)

Sophie Loth, Directrice de la CPME68



Sophie LOTH Directrice de la CPME 68. DR

CPME 68  
10 rue de la bourse, Mulhouse  
68 avenue de la République, Colmar  
03 89 45 15 56  
[cpme68.fr](http://cpme68.fr)  
f i t i n

cpme 68  
HAUT-RHIN

#1<sup>ère</sup> organisation patronale  
#Dialogue social  
#Gestion des mandats



# Sarah Vorburger cultive les particularités du recrutement de son agence **Camo Emploi**, depuis le Parc des Collines de Mulhouse

**Son histoire avec Camo Emploi débute en 2016. De commerciale, Sarah Vorburger donne vie à l'agence Camo Emploi Mulhouse 2. Une agence créée en 2017, installée au Parc des Collines et spécialisée dans le recrutement des métiers du BTP, de l'industrie et du tertiaire.**

Avant de plonger dans le secteur du recrutement, Sarah Vorburger a vécu une première vie professionnelle en tant qu'éducatrice spécialisée au sein de foyers pour mineurs délinquants. Elle se tourne ensuite vers le métier de commerciale, avec, pour spécialité, le matériel médical. Elle fait le lien entre le social et le commercial en intégrant Inser Emploi en 2013 où elle occupe le poste de chargée de recrutement. Une nouvelle opportunité s'ouvre à elle en 2016. Celle de rejoindre le groupe Camo avec, pour mission, le développement du secteur bâtiment.

## « Ce qui m'anime, c'est le challenge »

Cette aventure avec Camo finit par déboucher sur un nouveau projet. Celle de l'ouverture d'une nouvelle agence. Sarah Vorburger part alors d'une page totalement blanche. « Ce qui m'anime, c'est le challenge. J'ai créé le portefeuille client de mon agence. Il a fallu de la persévérance », souligne-t-elle. Passionnée, Sarah Vorburger est portée par son empathie. « J'ai envie d'accompagner nos entreprises dans leur développement mais aussi de permettre à nos demandeurs d'emploi d'aboutir dans leurs recherches. » C'est ainsi que naît Camo Emploi Parc des Collines, en 2017. Sarah Vorburger démarre avec une assistante administrative et commerciale. Une troisième personne les rejoint ensuite pour étoffer son équipe en tant que chargé de recrutement.

## L'intérim et l'accompagnement des entreprises du bâtiment et des travaux publics dans leur développement

L'activité de Camo Emploi est scindée en deux : l'intérim et l'accompagnement des entreprises dans leur développement avec, pour spécialité, le bâtiment et les travaux publics. « Beaucoup de nos CDD deviennent des CDI, précise Sarah Vorburger. Nous proposons aux entreprises que nous accompagnons de tester les candidats pendant trois mois en intérim. C'est un parti pris que nous faisons nous, sans facturation supplémentaire pour nos clients. » Camo Parc des Collines sait recruter pour des chantiers éloignés, en grand déplacement. Et dans l'urgence. La réactivité constitue l'une de ses principales forces. « Il n'est simplement pas possible de ne pas trouver. L'humain constitue notre capital et nous apportons la même considération à nos entreprises partenaires qu'à nos intérimaires et nos candidats. » Une agence qui a su faire de l'écoute et l'échange, ses fers de lance. Passionnée, Sarah Vorburger reste joignable tous les jours de 7h à 20h. « Je tiens à ce que tout soit mis en œuvre pour répondre aux besoins de nos entreprises », souligne-t-elle.

## Une approche personnalisée et qualitative des recrutements

Un soin tout particulier est donné au recrutement, à commencer par une approche personnalisée et qualitative. « Nous contrôlons systé-

matiquement les compétences de nos candidats en contactant leurs entreprises précédentes. Nous attachons bien entendu de l'importance au savoir-faire mais aussi au savoir-être qui doit être en adéquation avec l'esprit de l'entreprise qui nous accorde sa confiance. » Le groupe a d'ailleurs fortement investi dans un job board ainsi que dans son propre outil de recrutement lancé en 2021. « Nous disposons désormais de notre propre plateforme, sur laquelle les candidats peuvent directement poser leur candidature. Cela nous permet de disposer d'un vivier plus important. Cette plateforme est accessible aux 52 agences du groupe. » Certains des intérimaires de l'agence travaillent par le biais de Camo depuis son ouverture. « Et ils continuent de nous recommander tout autour d'eux ! »

## Développer davantage le tertiaire et l'industrie

Depuis son ouverture, l'agence connaît une croissance constante de son chiffre d'affaires. Elle a atteint plus de 3 millions de chiffre d'affaires en 2021. Au rang des axes de développement, celui de conquérir davantage le marché du tertiaire et de l'industrie. Aujourd'hui, 70% du planning de l'agence est occupé par le bâtiment et les travaux publics, 20% par l'industrie et 10% par le tertiaire. Pour se mettre dans les meilleures conditions, une quatrième personne devrait sous peu rejoindre Sarah Vorburger et ses collaborateurs. Et puisque la responsable aime cultiver ses particularités et mettre ses passions au service des autres, Sarah Vorburger

propose même de faire entrer la boîte au sein de ses entreprises partenaires. À travers Tpacoch, son entraîneur, Florex Marvin Mbedi, propose d'enfiler les gants à tous les collaborateurs d'une entreprise. « Parce que la réussite est liée au physique et au mental. Transpirer, mettre les gants ensemble permet à la fois de renforcer la cohésion mais aussi de se remettre en question. »

Emilie Jafrate

**Camo Emploi Mulhouse**  
Parc des Collines,  
56, rue Jean Monnet, Mulhouse  
03 67 13 03 50  
camo-emploi.fr  
CAMO EMPLOI Parc des Collines



Sarah Vorburger (au milieu), entourée de Charlene Salzborn, assistante administrative et commerciale et Osé Biaou, chargé de recrutement. Crédit photo : Dominique Giannelli.

# Crédit Mutuel

ESPACE ENTREPRISES

Le Crédit Mutuel Centre Affaires Rhénan

## LE PARTENAIRE SUR QUI VOUS POUVEZ COMPTER !

Nos équipes se rendent toujours disponibles pour vous épauler, vous conseiller et vous guider dans vos choix.

**Nous sommes à vos côtés !**

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

**03 89 39 41 50**



VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF COMMUN !

Parc des Collines | 1 avenue de Strasbourg  
DIDENHEIM | [centre-affaires-rhenan.com](http://centre-affaires-rhenan.com)







# Beah Star, le partenaire bienveillant en back office des entreprises

De la gestion administrative à l'assistance commerciale en passant par la mise à jour de catalogues... Hélène Dehaene met ses compétences de secrétaire indépendante au service de tout type d'entreprise, depuis 2016. Un soutien pour libérer du temps aux chefs d'entreprise et les aider à se concentrer sur leur cœur de métier. En septembre 2021, elle a accueilli sa première collaboratrice, Séverine Cara.

Son parcours est atypique. Après un BTS d'optique, Hélène Dehaene déménage en Allemagne où elle devient mandataire automobile. De retour en France, elle occupe un poste d'assistante commerciale pour une usine en Normandie, sans oublier ces quelques années en tant que responsable logistique en agence de communication. « J'ai acquis pleins de compétences dans des domaines complètement différents. Je n'ai pas besoin d'avoir un savoir-faire dans le cœur de métier des entreprises pour lesquelles je travaille, il faut juste m'expliquer le besoin. Je fais partie des petites mains de l'entreprise, celles dont on a besoin pour établir des devis, de la facturation... »

L'idée fait son petit bonhomme de chemin jusqu'à ce qu'elle se lance en créant son "troisième bébé", Beah Star, en octobre 2016.

## Un soutien à la carte

Hélène Dehaene a dû d'abord se construire un réseau. Le métier de secrétaire freelance n'est pas encore chose courante au sein des entreprises. « Seulement, il arrive un moment où le retard accumulé devient trop important. Et toutes les entreprises ne peuvent pas embaucher une personne dédiée au back office. Or, pour grandir, elles ont besoin de se consacrer à leur activité. Une fois que l'entreprise est suffisamment forte, alors

elle peut embaucher quelqu'un pour réaliser ces tâches en interne. » Beah Star est un soutien, un moment de transition pour les entreprises avec des interventions au coup par coup, quelques heures de temps en temps ou alors de manière plus régulière. « Beah Star se situe entre l'intérim et le CDI. Nous intervenons au besoin. Il n'y a pas d'engagement. On nous a déjà appelé pour préparer un bilan comptable en seulement trois mois. »

## Une clientèle aussi variée que les missions demandées

Hélène Dehaene œuvre deux jours par semaine au sein d'une usine depuis quatre ans. « Parce que ses besoins évoluent. Tous les ans, je suis appelée en soutien à un poste différent, sans appartenir à la masse salariale. Pendant les périodes de congés, par exemple, j'ai comblé une absence à la saisie de commandes. » Aujourd'hui, les clients viennent jusqu'à Beah Star par le biais du bouche à oreille. L'entreprise bénéficie d'une clientèle variée, de l'informaticien, à l'organisme de formation, en passant par l'artisan, les magasins de sport, les agences de communication... « Un cas typique. Nous avons un cuisinier qui vient de se lancer. Lui, a besoin de cuisiner, pas d'être au bureau. Il fait des piles de tous ses papiers qu'il n'y a plus qu'à traiter. » Les missions sont aussi variées que les clients. « Il n'y a d'ailleurs pas de mission honteuse. Il m'est déjà arrivé de traiter des archives de 30 ans d'Histoire, dans 3cm de poussière. Mon client n'osait d'ailleurs pas me le demander, mais cela fait partie du job. »

## Une première collaboratrice depuis septembre 2021

Partie d'une page blanche, cinq ans plus tard - face à la demande - elle embauche sa première salariée, Séverine Cara. « J'ai grandi au fil des années et le moyen de me dédoubler, aujourd'hui,

c'est d'avoir Séverine, lance Hélène avec humour. J'avais besoin d'une personne de confiance, qui ressentait ce besoin d'aider, souriante et de bonne humeur. » Issue d'un BTS secrétariat de direction, la recrue est passée par les postes d'hôtesse secrétaire d'accueil dans un magasin d'électroménager, puis responsable comptable, avant de revenir à son cœur de métier au sein du théâtre de Belfort pendant 20 ans. « Et puis j'ai eu besoin de sortir de la routine et le profil de secrétaire indépendante correspondait à mes nouvelles aspirations », explique Séverine.

## Un partenaire de confiance

Au fil des années et des expériences, Hélène Dehaene a su établir une véritable relation de confiance avec ses clients, jusqu'à devenir un pense bête du code wifi du bureau pour certains. « Mais beaucoup d'entrepreneurs ne pensent pas encore à faire appel à un service ponctuel. L'entrepreneur doit aussi être prêt à accueillir ponctuellement une personne extérieure. Nous sommes capables de faire des choses toutes simples, comme de plastifier des pancartes pour les chantiers, répondre à des appels d'offres, préparer les papiers qui manquent aux comptables sans toutefois, nous substituer au comptable ! » Hélène et Séverine sont également soumises à la réserve et au secret professionnel. Leurs missions les placent en effet dans une partie intime de l'entreprise.

Emilie Jafrate

**BEAH Star - Assistante Administrative Indépendante**  
26, rue de Belgique, Rixheim  
06 89 46 40 34  
beahstar.com



Hélène Dehaene, dirigeante de Beahstar (à droite) et sa première collaboratrice, Séverine Cara.

**HYDROALSACE**  
Solutions photovoltaïques

# DÉCOUVREZ L'AUTONOMIE!

RÉSIDENTIEL

PROFESSIONNELS

COLLECTIVITÉS



**hydroalsace.com**

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

**la Cité del'Habitat**  
68460 LUTTERBACH

# L'ALTERNANCE, UNE OPPORTUNITÉ POUR VOTRE ENTREPRISE

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

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

Un suivi tout au long du parcours de l'apprenti

Des aides à l'embauche en apprentissage

## NOS CURSUS À MULHOUSE

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

**www.ccicampus.fr** • 03 68 67 20 00

#ccicampusalsace



LE CENTRE DE FORMATION



**CCI campus**  
ALSACE



# Avec Capfinances, Elise Meyer et Théo Gissinger, mandataires d'intermédiaire en assurance : une expertise au service de l'optimisation du patrimoine des professionnels et du particulier

**Du libéral au retraité en passant par les étudiants et les chefs d'entreprise, Elise Meyer offre une oreille attentive pour bien comprendre les besoins de ses interlocuteurs. Conseillère en gestion de patrimoine indépendante, la jeune femme s'appuie sur les forces du groupe Capfinances et son confrère, Théo Gissinger.**

Voilà un an et demi qu'elle exerce le métier de conseillère en gestion de patrimoine. Un métier dans lequel Elise Meyer s'épanouit pleinement. « J'ai toujours été intéressée par les assurances, explique-t-elle. J'ai débuté en banque mais ce milieu m'a déçue. J'aime l'aspect finances mais j'ai besoin du côté humain. » Elle rejoint alors le groupe Capfinances qu'elle représente aujourd'hui à travers l'Alsace. La force de ce groupe reste ses 80 partenaires qui lui permettent de trouver la meilleure offre possible pour ses clients. « Chaque rendez-vous est une nouvelle aventure. Il est primordial d'apprendre à connaître la personne et son environnement pour évaluer ses besoins, la conseiller et l'accompagner dans ses projets sur court, moyen et long terme. Nous ne faisons pas de one shot. Nous voyons ensuite nos clients une fois par an minimum pour savoir si nos conseils sont toujours d'actualité. Entre les changements de situation, les changements de lois... Il faut régulièrement ajuster. »

## De la succession à la protection en passant par la fiscalité et la retraite

Les sujets du moment restent la succession, la transmission du patrimoine privé et professionnel, ainsi que la protection. Ce dernier dossier est aussi récurrent chez les chefs d'entreprises que dans les familles. « Le questionnaire le plus fréquent est de savoir comment conserver son train de vie en cas d'accident de la vie », explique Elise Meyer. L'autre sujet omniprésent reste la retraite. « Elle fait peur, surtout aux professions libérales. Nous dressons un état des lieux, entre l'âge de départ, les envies, les projets et le budget alloué. Notre objectif n'est pas de simplement proposer des outils mais bien de choisir lequel est adapté à notre interlocuteur. » La fiscalité est un autre de ces sujets phares. « Nous sommes là pour faire le tri. Certaines personnes souhaitent investir dans l'immobilier, d'autres n'en sont pas



Indépendants, Elise Meyer et Théo Gissinger (à droite) disposent de l'appui du groupe Capfinances dans leur métier de conseiller en gestion de patrimoine. DR

du tout intéressées. À travers nos conseils, nous cherchons à trouver des biens plus rentables avec un minimum de risques. Prenons l'exemple du livret A... Nous sommes capables aujourd'hui de proposer des outils bien plus rentables en termes d'épargne. »

## En duo

Se sentir utile, c'est bien cet aspect-là qui permet à Elise Meyer de s'épanouir. « Nous ne facturons rien à nos clients, souligne-t-elle encore. Et nous sommes rémunérés de la même manière d'un partenaire à l'autre. » Un modèle qui permet de renforcer la confiance entre la conseillère et ses clients. L'autre force de la jeune femme est de travailler avec son confrère Théo Gissinger. « Je suis très emphatique, très touchée par l'humain. Théo est plus terre à terre. C'est en plus une activité dans laquelle nous n'avons pas le droit à l'erreur. Nous nous complétons. » Même s'il est encadré - preuve en est son numéro d'Orias - le métier est encore plein de préjugés en France. « On nous voit comme des vendeurs de produits. Lorsque nous arrivons pour la première fois chez quelqu'un, nous lui apportons déjà notre conseil, qu'il poursuive ou non avec nous. Et il faut savoir

que pour nous, c'est une entière prise de risques. » Le duo fonctionne également à la recommandation, ce qui lui permet d'apporter son expertise au-delà de l'Alsace.

## Une première rencontre libre d'engagement pour établir un bilan patrimonial

Après chaque première rencontre, Elise et Théo établissent un bilan patrimonial de la personne rencontrée. Un état des lieux de sa situation actuelle, en somme. « Souvent, nos clients nous demandent pourquoi est-ce qu'ils ne nous ont pas rencontrés plus tôt, » sourit le duo. Des anecdotes, ils en ont pleins, mais ils sont soumis au secret professionnel. Le devoir de confidentialité fait partie intégrante de leur métier.

Emilie Jafrate

**Elise Meyer**  
 6A rue Pierre et Marie Curie, Village-Neuf  
 07 77 76 22 48  
 e.meyer-mandataire@capfinances.fr  
 Capfinances

WORKING-SPIRIT.FR

# I FEEL GOOD!

## Avant d'aller au boulot.

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

**WS**  
**Working Spirit**  
 L'AGENCE D'INTERIM QUI PREND SOIN DE VOUS !

INTÉRIM & RECRUTEMENT • MULHOUSE • BELFORT • HÉSINGUE

**GROUPE COFIMÉ**  
 L'ACCOMPAGNEMENT DURABLE

UN PARTENAIRE  
 AUX MULTIPLES  
 EXPERTISES !

## Pour répondre aux évolutions de votre entreprise !

- Expertise Comptable, Juridique et Sociale
- Audit légal et contractuel
- Pilotage stratégique et performance
- Gestion de patrimoine
- Formation
- Stratégie marketing et communication
- Soutien aux entrepreneurs
- Gestion de projets informatiques
- Cession & acquisition d'entreprise

Agence de Mulhouse : 03 89 61 12 12  
**h1b-groupecofime.com**



# PackJardins, le spécialiste de l'aménagement extérieur du particulier et du professionnel, installé à Wittelsheim

**Des graviers décoratifs aux matériaux d'outillage en passant par les dalles, les palissades et les éléments de décoration extérieure... Le choix ne manque pas chez PackJardins. Ce magasin spécialisé dans l'aménagement extérieur a ouvert ses portes en mars dernier.**

Aux manettes de ce nouveau commerce, Thomas Haushalter, Directeur Général de la structure. Baigné pendant près de 20 ans dans le négoce, il met désormais son expertise et son réseau de fournisseurs au service de cette nouvelle enseigne: PackJardins. « Ce que j'aime, c'est la recherche de nouveautés et d'originalité, souligne Thomas Haushalter. Lorsque le client repart avec le sourire parce qu'il a en main ce qui lui permet de réaliser le jardin de ses rêves, alors nous avons gagné. Nous apportons en quelque sorte notre pierre à l'édifice de leur bien-être. »

## Une qualité professionnelle à destination aussi du particulier

Une enseigne qui a ouvert ses portes en mars dernier à Wittelsheim. Aux côtés du dirigeant, une assistante commerciale, Margaux Schmitt, qui gère également tout le volet réseaux sociaux de l'entreprise, ainsi qu'un responsable de parc, destiné aux chargements et aux livraisons des matériaux. PackJardins s'adresse aussi bien aux paysagistes qu'aux professionnels « amenés à intervenir en extérieur », sans oublier le particulier. Le particulier dont les habitudes ont changé avec le passage du Covid. « Les chiffres démontrent bien que les gens font davantage eux-mêmes depuis la crise sanitaire », souligne le DG. PackJardins qui propose également un service de livraison à domicile.

## Des matériaux au-delà des stocks

Chez PackJardins, la panne d'idée n'existe pas. Le choix est large. Des choix étoffés par les catalogues dont dispose la boutique. PackJardins marque sa différence sur le choix et l'originalité des produits proposés. Une infime partie seule-

ment est mise en scène au cœur de son showroom extérieur. « Tous les graviers décoratifs que vous voyez sont adaptables en termes de taille, de forme et de couleur », précise Thomas Haushalter. Mais le choix n'est qu'un des nombreux axes de différenciation du magasin. Le deuxième reste la qualité de ses matériaux. « Ils sont éprouvés par les professionnels et d'une qualité supérieure, ce qui ne veut pas dire que nous sommes plus onéreux, souligne Thomas Haushalter. Nous sommes à l'écoute, nous guidons nos clients selon leurs envies et leurs besoins. Et par la diversité de nos gammes, nous sommes capables aussi d'aider à préciser le projet. »

## Une journée portes ouvertes le samedi 18 juin

L'enseigne propose également toute une gamme d'outils de jardinage adaptés aux enfants. Parmi toutes les autres originalités proposées par PackJardins, cette gamme d'Ollas qui offre aux plantes d'extérieur un arrosage écologique et économique avec trois fois moins d'eau utilisée que lors d'un arrosage classique. Des produits en prime 100% français. L'enseigne est également active sur les réseaux sociaux et propose sur sa page Facebook une promotion par semaine. Un site marchand en ligne ouvrira prochainement ses portes virtuelles.

Emilie Jafrate

**PackJardins**  
9, rue de Langhurst, Wittelsheim  
03 89 62 97 31  
contact@packjardins.fr



Thomas Haushalter, Directeur Général de PackJardins et Margaux Schmitt, Assistante Commerciale de la structure.

# Home Systems Protection, l'innovation et le conseil de Cédric Laugel au service de la sécurité des habitations et des locaux d'entreprises

**Il est en contact direct avec chacun de ses fournisseurs. Home Systems Protection est le spécialiste alsacien multi-marque des systèmes d'alarme et de vidéosurveillance. Une entreprise de huit personnes fondées en 2015 par Cédric Laugel.**

Après dix années passées au cœur d'une importante entreprise nationale de sécurité, Cédric Laugel a choisi de voler de ses propres ailes. C'est ainsi que naît Home Systems Protection en 2015. Une entreprise forte de huit salariés et qui prend en charge son client de A à Z, du diagnostic à la maintenance, en passant par l'installation. Home Systems Protection, c'est un interlocuteur unique tout au long de la durée de vie de ses produits.

## Une totale maîtrise technique

L'innovation est la marque de fabrique de la société. Home Systems Protection travaille avec les derniers produits du marché. Ici, pas de stock. Cédric Laugel suit avec attention les évolutions d'un marché en mouvement constant. Ses fournisseurs sont majoritairement français, européens quelque fois et la société alsacienne intervient sur tout le Grand Est. Home Systems Protection, c'est quelques 500 références répertoriées. « Nous testons chacun de nos produits dès leur sortie. C'est

la garantie d'une totale maîtrise technique », souligne Cédric Laugel.

## Des solutions dédiées aux collectivités

Si elle a débuté avec une clientèle essentiellement composée de particuliers, elle s'est diversifiée en proposant des solutions aux TPE d'abord, avant d'évoluer vers les PME, les copropriétés et les collectivités. Home Systems Protection a développé des solutions dédiées à cette dernière catégorie, pour des communes de moins de 10 000 habitants, via des systèmes autonomes mobiles, capables de lire les plaques d'immatriculation. Home Systems Protection, c'est surtout l'atout proximité. « Si nous nous sommes installés ici, à la Cité de l'Habitat, avec un showroom dédié, c'est pour que nos clients puissent venir voir et tester par eux-mêmes nos produits. » Un client dont Home Systems Protection prend soin. « Nous disposons d'une assistance téléphonique gratuite et illimitée sur toute la durée de vie de nos produits, et au-delà même de leur garantie, précise le gérant. Notre but est de satisfaire chacun de nos clients. »

## La protection extérieure des bâtiments

Une satisfaction qui passe en premier lieu par une solution adaptée aux besoins et aux budgets. L'écoute est primordiale. « Notre diagnostic est gratuit. Nous nous rendons sur place, au domicile ou dans les locaux professionnels. Nous établissons ensuite différentes propositions selon les besoins. » Home Systems Protection sait aujourd'hui aussi bien protéger l'intérieur que l'extérieur des bâtiments. « Cela permet de dissuader avant même qu'il y ait intrusion. C'est une de nos spécialités. Nos systèmes sont en plus immunisés aux

animaux. Il n'y a aucun déclenchement intempestif non plus en cas de pluie, neige ou de vent. Nos systèmes sont complètement fiables. » C'est d'ailleurs sur cette innovation que s'est bâtie la réputation de l'entreprise alsacienne.

## Jusqu'à 10 000 m² de surface protégée

Il n'est pas rare de voir de nouveaux clients pousser les portes d'Home Systems Protection parce qu'ils cherchent à passer d'un système "basique" à une solution bien plus avancée. L'entreprise propose des solutions sans fil pouvant couvrir jusqu'à 10 000 m² de surface. « Nous disposons de deux systèmes. L'un qui rend le client totalement autonome. Il reçoit l'information et gère lui-même le problème ou alors avec un télésurveilleur qui peut consulter à distance. » Des systèmes équipés de vidéos et de photos pour une levée de doute efficace à distance. « Nos caméras elles aussi sont de dernière génération pour une dissuasion active. De la même manière que l'alarme, elles déclenchent des sirènes ou des spots lumineux en cas d'intrusion. » Home Systems Protection propose également de l'interphonie vidéo pour remplacer la sonnette classique. « On peut interagir avec la personne de l'autre côté de sa porte où que l'on soit », souligne Cédric Laugel.

## Vers la modernisation de systèmes déjà existants

À la pointe des derniers équipements, Home Systems Protection se place de plus en plus sur la modernisation de systèmes déjà existants. Un moyen de limiter les coûts en changeant uniquement les caméras et enregistreurs. Cette année 2022 sera celle du recrutement. De huit personnes aujourd'hui, Cédric Laugel s'est fixé l'objectif d'atteindre une équipe de 12 personnes d'ici fin 2022.

Emilie Jafrate

**Home Systems Protection**  
Cité de l'Habitat,  
Route de Thann, Lutterbach  
03 89 52 70 02  
home-systems.fr  
f Home Systems Protection



Cédric Laugel compte étoffer son équipe d'ici fin 2022. D'une personne à la création d'Home Systems Protection en 2015, ils sont aujourd'hui 8. Une équipe qui devrait atteindre 12 personnes d'ici quelques mois.



# La Perle du Vin à Baldersheim, le nouveau rendez-vous des Epicuriens de Francine et Christophe Becker

Ils ont fait de leur passion commune pour le vin, une aventure entrepreneuriale. Le 5 novembre 2021, Francine et Christophe Becker ont ouvert leur cave, la Perle du Vin à Baldersheim.



Unis aussi par leur passion des vignes, Francine et Christophe Becker ont tout plaqué pour revenir en Alsace et ouvrir leur cave à vin du côté de Baldersheim.

L'emplacement est idéal. Installé au bord de la D201 qui relie Baldersheim à Battenheim, ce nouveau commerce dispose d'un parking spacieux et compte bien devenir le lieu de référence de tous les Epicuriens, amoureux du bon vin et friands de moments de convivialité. Pousser la porte de La Perle du Vin c'est avoir droit à son verre de dégustation. « Nous profitons de ce moment pour écouter notre client et apprendre à le connaître. Nous devons nous montrer justes par rapport à son goût, dans notre rôle de conseil », soulignent Francine et Christophe Becker.

## Un voyage au cœur des régions françaises poussé jusqu'en Afrique du Sud

Pousser la porte de La Perle du Vin, c'est débiter un voyage à travers la région, la France et la possibilité, même, de pousser au-delà, jusqu'en Argentine ou en Afrique du Sud. Le couple prend un soin tout particulier à sélectionner chacun de ses vins. Des vins souples, taniques, épicés aux vins blancs secs à très moelleux avec toute la nuance existante

entre. De 400 références à l'ouverture en 2021, la maison propose désormais plus de 600 produits. Une gamme qui tend à s'étoffer au fil du temps. « Lorsque nous goûtons les vins, nous nous mettons toujours à la place du client. Et nous sommes toujours d'accord à deux, ou pas. Nous proposons des choses que nous connaissons mais aussi que l'on nous fait découvrir. Des vignerons viennent jusque chez nous avec leurs produits. » La perle du Vin propose également des références de prestige, sans oublier les demandes particulières de vins naturels et bios. La Perle du Vin, c'est 140m² de vente dans lesquels chaque région est représentée.

## Les "Bag In Box", idéales pour les événements

L'établissement a su conquérir en quelques mois seulement un noyau de clients fidèles, sur un axe allant d'Illzach à Ensisheim, en passant par Munchhouse et Wittenheim. « Certains ont peur d'entrer chez un caviste mais nous tenons à ce que nos produits soient abordables et adaptés à tous les budgets. Nos clients peuvent trouver leur bonheur dès 4€50 avec un vin fruité et agréable au goût. » La Perle du Vin a déjà été sollicité pour des événements de particuliers, que ce soient des baptêmes, des communions, des anniversaires aussi bien que des mariages. « Nous avons célébré le premier en février dernier », sourient les co-gérants. La particularité de La Perle du Vin reste ses "Bag In Box", du vin proposé en vrac sous format 3 ou 5 litres. « Nous reprenons les non consommés », précisent Francine et Christophe Becker. Ce nouveau commerce a déjà su séduire les professionnels et les associations, à travers des paniers garnis agrémentés d'épicerie fine et même de soft.

## Une passion commune à l'origine de l'aventure entrepreneuriale des Becker

La Perle du Vin est née d'un intérêt commun pour le vin mais aussi d'une envie de revenir en Alsace. Le hasard des rencontres a offert l'opportunité aux Becker de débiter leur histoire entrepreneuriale. Si Christophe a exercé en tant que commercial dans le travail temporaire pendant plus de 20 ans, Francine, elle, a évolué au cœur d'un grand groupe de cavistes pendant plus de 10 ans. Une appétence pour les vignes qu'elle a entretenu tout au long de ces années et une passion dans laquelle elle a entraîné son mari, Christophe.

## Des soirées dégustations mensuelles

Le couple propose de nombreux événements. En avril dernier, La Perle du Vin a ainsi exposé cinq voitures, à l'occasion des portes ouvertes du garage Peugeot. « Nous avons été contactés par leur service marketing pour accueillir leurs voitures, proposer un essai suivi d'un verre de vin. » La Perle du Vin, ce sont aussi des rendez-vous réguliers, comme cette soirée mensuelle de dégustation accompagnée d'une planche de charcuterie et de fromages locaux. « Et cet été, nous les remplaçons par une formule tarte flambée. » Deux soirées du genre ont eu lieu en mars et elles ont toutes affiché complet, avec près de soixante personnes sur chacune de ces deux dates. Chaque mois qui passe est nouveau, pour le couple qui étoffe ses propositions au fil des mois et des fêtes célébrées tout au long de l'année, comme ce coffret boules de pétanques et pastis proposé à l'occasion de la Fête des Pères.

Emilie Jafrate

**La perle du vin**  
5, rue des Chasseurs, Baldersheim  
03 68 33 17 41  
📍 La perle du vin

# Medigreen by Inresa Médical, la seconde main du matériel médical à Richwiller

C'est dans un esprit d'accessibilité que Bertrand Gillet, Gaëlle Pruvost et Angélique Caron ont ouvert les portes de Medigreen, le 7 mars dernier à Richwiller. Une boutique de matériel médical de seconde main.

Dans leur laboratoire installé au cœur de leur magasin à Richwiller, tout est nettoyé, désinfecté, révisé et remis en état avant de rejoindre l'espace de vente dédié. Le cœur de métier de Medigreen est le matériel médical de seconde main. Ici, les clients peuvent trouver leur bonheur, 50 à 70% moins cher que le même objet en neuf. « Les prix de l'occasion restent majoritairement plus abordables même après remboursement d'un produit neuf ! souligne Bertrand Gillet, gérant de la structure. Certaines personnes ont besoin de deux déambulateurs, l'un en rez-de-chaussée, l'autre à l'étage. Aujourd'hui, doubler cet objet est possible grâce à l'occasion. »

## L'expérience d'Inresa Médical au service de Medigreen

Cette nouvelle enseigne a demandé un an de maturation, avant de voir le jour. Au départ de l'idée, Gaëlle Pruvost, attachée commerciale chez Inresa Médical. « Je pratique déjà la seconde main dans ma vie privée. Elle est d'ailleurs devenue ma philosophie de vie. En parallèle, chez Inresa Médical, je rencontrais des personnes qui n'avaient pas les moyens de s'équiper correctement en matériel médical parce que ce dont ils avaient besoin était hors budget. » L'idée a fait son bonhomme de chemin avant d'éclore puis de prendre vie avec

Medigreen. Ce nouveau commerce vient rejoindre l'aventure Inresa, spécialiste du matériel médical neuf, dont le siège se trouve à Bartenheim et qui dispose d'une deuxième structure sur Altkirch. À sa tête, Bertrand Gillet, fondateur d'Inresa. « La nouvelle génération est très sensible à ce qu'elle consomme, remarque-t-il. Lorsque Gaëlle m'a fait part de son idée, j'ai eu envie de débiter cette nouvelle aventure. Si nous ne nous sommes pas lancés plus tôt c'est aussi parce que ce nouveau métier demande une maîtrise totale de l'activité. »

## Trois personnes habilitées à la remise en état du matériel

Medigreen s'appuie sur les 15 ans d'expérience et les 12 000 clients d'Inresa Médical. Un nom et un savoir-faire déjà bien installés en Alsace. Au total, 15 personnes travaillent sur l'ensemble du réseau et trois d'entre elles sont habilitées à la remise en état. « Notre personnel est déjà formé à la remise en bon état d'usage du matériel par le biais de notre parc de location. Nous avons juste dupliqué le schéma. » Le matériel, aujourd'hui, arrive jusqu'à Medigreen par le biais de structures spécialisées lorsqu'elles renouvellent leur parc ainsi que par des dons. Inresa fait également partie des fournisseurs de Medigreen par son matériel de démonstration. « On nous dépose également des objets qui ne sont pas aux normes françaises mais en parfait état d'utilisation. C'est le cas par exemple des anciens chariots à médicaments. Ils passent alors en humanitaire. »

## Une réponse globale aux besoins des patients

Avec l'arrivée de Medigreen, Inresa Médical étoffe son offre de service. « Nous sommes désormais pluri-enseignes, ce qui nous permet d'apporter une réponse globale du neuf à de l'occasion remis en état d'usage. Quel que soit le client, il entrera dans l'une des activités de notre entreprise », souligne Bertrand Gillet. En s'installant à Richwiller, le fondateur d'Inresa vise également un nouveau cœur de cible, plus urbain, du particulier, ainsi que les professionnels rattachés à l'hôpital à domicile (HAD) sur des demandes spécifiques. Ouvert le 7 mars 2022, Medigreen a demandé un investissement de 100 000 euros. Le point mort économique de l'entreprise est estimé à 30 000 euros de chiffre d'affaires mensuel. Un point à atteindre d'ici trois ans.

Emilie Jafrate

**Medigreen by Inresa Medical**  
1A, rue de Kingersheim, Richwiller  
03 89 70 76 80  
inresa-medical.fr  
📍 Inresa Medical



Gaëlle Pruvost (à gauche), attachée commerciale d'Inresa Médical et co-responsable de Medigreen, Bertrand Gillet, son fondateur et Angélique Caro, co-responsable de Medigreen.



# Raphaël Holzer, le lien humain au cœur de sa concession Seat Skoda Cupra de Mulhouse/Ilzsch

Arrivé en février dernier, Raphaël Holzer a pris les manettes des concessions Seat Skoda Cupra de Mulhouse/Ilzsch et Colmar. Pur produit de l'automobile, le nouveau directeur a rejoint le groupe Passion Automobiles pour ses valeurs humaines et son ancrage sociétal.

Il est un « pur produit » du monde automobile. Raphaël Holzer débute sa carrière professionnelle en tant qu'apprenti mécanicien. Il n'avait alors que 14 ans. De la mécanique pure, il évolue ensuite vers la vente. Raphaël Holzer construit son expérience à travers plusieurs marques, avant de poser son expérience et ses compétences au cœur des concessions Seat Skoda Cupra de Mulhouse et Colmar. Des concessions qui font partie du groupe Passion Automobiles.

**830 véhicules neufs vendus chaque année, toutes marques confondues**

Des concessions qui font la part belle à l'électrique à travers deux modèles phares et 100% électriques, la Cupra Borne, « typée sportive, jeune, dynamique et fun », ainsi que la Skoda Enyaq, à « l'esprit familial mais tendance sportive ». Le mois de mars 2022 a d'ailleurs été faste en ce qui concerne la vente de véhicules électriques avec pas moins de 20 véhicules neufs écoulés. « Notre Cupra Borne offre plus de 300km d'autonomie réelle et nos clients craquent sur son look, souligne Raphaël Holzer. L'Enyaq, elle, dispose de plus de 400km d'autonomie, avec un look plus familial, mais elle demande un budget plus important. » Les concessions Seat Skoda Cupra de Mulhouse/Ilzsch et Colmar vendent près de 830 véhicules neufs chaque année, toutes marques confondues.

**Rassurer et accompagner le client vers l'électrique**

S'ils existent encore, les freins à l'électrique se lèvent peu à peu. Ce type de véhicule se démocratise particulièrement chez les professionnels, même si aujourd'hui, 75% de ventes se font encore auprès du particulier. « La problématique qui se pose encore, c'est la distance qu'il est possible de par-

courir par rapport aux bornes de recharge existantes, souligne le directeur. Et c'est là que notre rôle prend tout son sens. Il est de notre devoir d'accompagner nos clients dans leur réflexion et de faire tomber cette première barrière psychologique. » Ce qui fait pencher la balance, ce sont les coûts d'utilisation. Comptez 5 euros par recharge de véhicule. Aujourd'hui, 75% des ventes de voitures électriques sont tournées vers les offres locatives. « Ce sont des véhicules qui ne cessent d'évoluer, ce qui constitue un véritable atout », souligne d'ailleurs Raphaël Holzer. La clientèle professionnelle est majoritairement constituée de professions libérales et de commerciaux. « Colmar Boissons a investi dans une flotte de véhicules, Würth aussi. Nous ne fournissons pas d'utilitaires mais des véhicules légers que les entreprises dédient à leurs commerciaux, en général. »

**Le contact humain, ce lien précieux**

Raphaël Holzer gère aujourd'hui l'ensemble de l'humain qui compose chacune de ses concessions. Les équipes - 33 personnes au total - bien entendu, mais aussi les constructeurs, sans oublier les clients. Management, coordination et mise en relations sont au cœur de ses préoccupations. « Le contact humain est primordial. C'est un lien qu'il faut préserver, entretenir, et ne surtout pas négliger, souligne le directeur. Le parcours de nos clients débute de façon digitale mais ils finissent quand même par venir pousser les portes de nos concessions. »

**S'exposer au-delà de la concession pour aller à la rencontre du client**

Le client, d'ailleurs, Raphaël Holzer a choisi d'aller le chercher hors de ses murs en s'exposant dans les centres commerciaux. Seat Skoda et Cupra se

nous démarquer. » L'avenir se dessine en Cupra. Une marque encore jeune que Raphaël Holzer et ses équipes ont à cœur de défendre. « Notre mission est de rassurer le client, de continuer à partager avec lui les atouts de ces nouveaux modèles mais aussi et surtout de cette nouvelle façon de consommer, au-delà du simple plaisir d'acquiescer un nouveau véhicule. » Raphaël Holzer souhaite également développer des moments privilégiés avec ses clients. Des moments pour créer du lien « hors business », que le client puisse identifier la personne qui s'occupera de son véhicule en SAV à la réception de sa nouvelle voiture, par exemple.

Emilie Jafrate

**Skoda Mulhouse - Passion Automobiles**  
17, rue de Londres, Illzach  
03 64 00 94 40  
concessionnaires.skoda.fr



Raphaël Holzer dirige les concessions Seat Skoda Cupra de Mulhouse/Ilzsch et Colmar depuis février 2022.

**DÉPLOYER SES AILES** et se donner toutes les libertés.



**NOUS SOMMES COMME ÇA CHEZ LYCÈNE !**

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

**MAISONS Lycène**



Pour un premier envoi, rendez-vous sur [maisons-lycene.fr](http://maisons-lycene.fr)



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

**OLWE**  
L'AGENCE DE DÉVELOPPEMENT WEB SUR-MESURE



Site internet



Application web



Maquette UX/UI



Audit



API



Hébergement

06 01 75 47 87

8 rue des Cailles - RUELISHEIM  
[contact@olwe.fr](mailto:contact@olwe.fr)

**olwe.fr**



# Sébastien Garrigue, le virtuose de la perle d'art en verre de Murano

**Du verre, un chalumeau et un four suffisent au bonheur de Sébastien Garrigue. De simples tiges de verre se transforment chaque jour sous ses doigts. S'il réalise essentiellement des bijoux, l'artisan est régulièrement sollicité par des professionnels, pour des créations uniques.**

Il a sa petite routine. Chaque matin, Sébastien Garrigue met son four en chauffe. Un four qui sera alimenté tout au long de la journée. Le travail du verre, il le découvre par hasard en 2004. Il décroche son CAP de souffleur de verre puis un CAP de décorateur de verre. Et puis, au détour d'un stage de perles de verre au chalumeau organisé par le musée de Sarre Poterie, il a le coup de foudre pour cet outil. Le verre est un matériau qui révèle ses secrets au fil des expériences. Sébastien Garrigue part de tiges de verre transparentes, colorées et opalines qu'il chauffe entre 800 et 1000 degrés. La re-cuisson autour de 480 degrés permet de réduire les tensions et solidifier la perle. Chaque couleur est travaillée différemment. « J'ai découvert différentes techniques au fur et à mesure. Parfois, certains tests échouent. J'en apprend tous les jours », glisse-t-il en souriant.

## Des perles uniques pour un ensemble de techniques différentes

Sébastien Garrigue fabrique essentiellement des perles à monter en bijoux. Son style a évolué au fil du temps. « J'ai commencé par des bijoux fantaisie. Aujourd'hui, je propose des perles qui mêlent un ensemble de techniques différentes : creuses, soufflées en partie, décorées à l'intérieur... Je suis en recherche constante du détail et de la miniature. J'ai envie que les gens se penchent dessus. » Des perles à admirer à 360 degrés. Sa touche à lui est l'implosion. Si ses bijoux sont en vente dans sa boutique installée au cœur de Mulhouse, ils sont également accessibles par le biais de son site internet. Etats-Unis, Polynésie... Ses perles voyagent tout autour du Globe. « J'en ai même une qui est partie au Groenland grâce à un ami jongleur qui en a emmenée une avec lui. Il m'a envoyé une photo avec la famille qui l'a récupérée. Il m'arrive aussi d'en prendre une et de la lâcher

au cours de mes balades. Elles sont rondes et costaudes comme les billes. »

## Du bijoutier au vigneron en passant par le restaurateur, des créations sur mesure

Sébastien Garrigue travaille en collaboration avec des bijoutiers, pour des créations uniques. Il planche actuellement sur une gamme premium, avec des montages en or et en argent. « J'ai envie et besoin de progresser, souligne-t-il. Il est important de se renouveler sans cesse. Je monte en gamme chaque année. » Ses créations suivent les tendances du prêt-à-porter du moment. L'artiste verrier travaille également avec d'autres secteurs professionnels, comme les vignerons et les restaurateurs, pour qui, il réalise des sculptures de verre. Sébastien Garrigue a le goût du challenge et est très friand des demandes qui, de prime abord, peuvent sembler farfelues.

## Le chalumeau version show

Il ouvre également les portes de son atelier d'Heimsbrunn au grand public à l'occasion de stages. « Les cours me permettent de progresser. C'est l'occasion de revoir mes acquis, décortiquer chaque étape, et puis j'aime transmettre. » Facile à transporter, son chalumeau lui permet de faire le show à l'occasion de Salons ainsi que sur le Marché de Noël de Mulhouse. Des moments qu'il affectionne tout particulièrement.

Emilie Jafrate

**SG Boutique Perles de Verre & Atelier de Montage**  
2 Passage de l'Hôtel de Ville, Mulhouse  
06 33 90 79 49  
sebastiengarrigue.fr  
f Sébastien Garrigue Artiste Verrier



Sébastien Garrigue a fait du travail du verre au chalumeau sa spécialité. DR

## L'engagement mutuel !

**Ensemble,** faisons évoluer votre activité professionnelle !



**Crédit Mutuel**  
**La DOLLER**

L'EXPERTISE BANCAIRE DES PROFESSIONNELS  
POUR LES PROFESSIONNELS

**PÔLE ENTREPRISES**

**3 rue du 2e Bataillon Choc MASEVAUX-NIEDERBRUCK**  
**7, rue du Pont d'Aspach BURNHAUPT-LE-HAUT**

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

## Patch & Guard

GARDE DE CHIENS SUR LIEUX TOURISTIQUES

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



Unique en France !

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



Pour plus d'informations  
**patch-guard.fr**

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





En 2009, Solange Dijoux rencontre le Pilates. Six ans plus tard, elle quitte le monde de la pharmacie pour enseigner cette méthode bien-être. Pilates 68 était né.

aussi, a évolué. « J'ai aujourd'hui davantage de personnes avec des pathologies comme des soucis de hanche, de genou, de dos, des discopathies, des lombalgies chroniques, des prothèses... Le pilates vient en complément de leur kiné, ostéo ou médecin. » Ces dernières années aussi, les sportifs poussent davantage la porte de Pilates 68. « Le pilates leur permet de gagner en force, en stabilité, en ancrage et de se protéger face aux impacts de la course à pied, par exemple. »

### « Ressentir son corps et l'écouter »

Le Pilates est un moyen de se sentir mieux par la reconnexion à son corps. « À 25 ans, j'étais à fond dans le fitness mais dix ans de sauts et d'impacts, tu le sens. J'avais besoin de quelque chose en harmonie avec moi et c'est ce que m'a apporté le Pilates. Il permet de ressentir son corps et de l'écouter. » Une méthode qui fait ses preuves. « Les retours de mes pratiquants sont positifs. Ils ont moins mal au dos, leur posture est plus droite, ils sont plus souples et les femmes sont heureuses de retrouver un ventre plat au bout d'un an. Elles se sentent mieux, plus gainées. »

### Collectif, semi-collectif ou privé

Solange Dijoux continue de se former. Pendant les sept mois de fermeture de son centre pour cause de Covid, elle a suivi une session de Garouda, une méthode qui allie pilates, yoga, taï chi et renforcement musculaire. Elle a également tout récemment ouvert un créneau Body Cycling, histoire de faire monter le cardio, en complément de tous ses créneaux dédiés au renforcement musculaire. Si elle propose des cours collectifs, Solange Dijoux met également en place des sessions semi-collectives et privées, sur simple demande.

Emilie Jafrate

**Pilates 68 bien-être et maternité**  
Cité de l'Habitat et du Bien-Être  
Route de Thann, Lutterbach  
06 63 26 44 41  
pilates68.com  
📍 Pilates 68

## Se reconnecter à son corps par le Pilates : la recette bien-être de Solange Dijoux, à Lutterbach

Sa rencontre avec le Pilates en 2009 a été une véritable révélation pour Solange Dijoux. Cette discipline lui fait à la fois quitter le monde du fitness et celui de la pharmacie pour se lancer à temps plein en tant que professeur de Pilates. C'est ainsi que naît Pilates 68, installé depuis 2019 au cœur de la Cité de l'Habitat à Lutterbach.

Solange Dijoux met un pied dans le fitness en 1996. En tant que pratiquante pendant deux ans, puis en qualité de professeur au sein d'associations dédiées. « Tout a commencé par un remplacement au pied levé, se souvient-elle. J'ai tenté l'expérience et cela m'a plu. » Solange se forme à partir des années 2000 et décroche son diplôme d'éducateur sportif. Elle développe alors son offre de cours de fitness, du step à l'aérobic en passant par le body pump - toujours au cœur du tissu associatif - tout en menant, en parallèle, son métier de préparatrice en pharmacie. « Mes connaissances

en anatomie m'ont aidée et m'aident encore à comprendre pleins de choses au niveau musculaire. Le point commun entre mon métier premier et le fitness, c'est la santé. »

**« Chaque mouvement est conscient, précis, fluide »**

Et puis arrive le Pilates, en 2009. Une véritable rencontre. « Une amie diplômée voulait passer la certification à Strasbourg, elle m'a parlé de cette méthode qu'elle m'a fait tester. C'était une révé-

lation. Le Pilates demande de la rigueur, la même que l'on a en pharmacie et qui était déjà ancrée en moi. » Solange Dijoux enchaîne les certifications jusqu'en 2012, en parallèle de son métier. Quatre années pour assimiler tous les niveaux. « Le Pilates a de véritables effets positifs sur les problèmes de dos, souligne Solange Dijoux. C'est une gym douce qui sollicite les muscles profonds pour améliorer la flexibilité, l'équilibre, la coordination et la posture. Son objectif est de renforcer et étirer les muscles en profondeur. Chaque mouvement est conscient, précis, fluide et naît de la respiration costale pour permettre de connecter son corps à son esprit. »

### En 2015, création de Pilates 68

À mesure que passent les années, ses cours de Pilates prennent de plus en plus d'ampleur. En 2015, elle décide de quitter définitivement le monde de la pharmacie. C'est ainsi que naît Pilates 68. « Il y a bien sûr eu un temps de questionnements, mais j'ai été bien épaulée par mon mari qui m'a dit de me lancer, de vivre cette histoire qui me correspondait. » En 2019, elle s'installe à la Cité de l'Habitat à Lutterbach. Si son cœur de cible reste les femmes de 35 à 50 ans, Solange Dijoux a également su conquérir un public de sexagénaires. Un public dont la typologie

## 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



## Une autre façon d'avancer.

**Nouveau CUPRA Formentor**  
1.5 TSI 150ch Style Business

**289 € TTC/mois sans apport<sup>(1)</sup>**  
**25 mois et 40 000 kms**  
**Perte financière<sup>(2)</sup>**  
**Contrat de maintenance<sup>(3)</sup>**  
**Véhicule de remplacement<sup>(4)</sup>**

(1) Offre de Location Longue Durée sur 25 mois et 40 000 kms, incluant perte financière, contrat de maintenance aux professionnels et véhicule de remplacement. Offre valable du 01/04/2022 au 30/06/2022 pour une Cupra Formentor 1.5 TSI 150ch Business Edition, avec option peinture métallisée, soit 25 loyers de 289 € TTC. (2) Perte financière : assurance souscrite auprès de MMA IARD Assurances Mutuelles - Société d'assurance mutuelle à cotisations fixes - RCS Le Mans 775652126 et MMA IARD - Société Anonyme au capital de 537052368 euros - RCS Le Mans 440048882 - sièges sociaux : 14 bd Marie et Alexandre Oyon - 72030 Le Mans cedex 9. Entreprises régies par le code des assurances. (3) Contrat de maintenance obligatoire souscrit auprès de VOLKSWAGEN BANK GmbH. (4) Garantie Véhicule de remplacement incluse dans les loyers, souscrite auprès d'Europ Assistance France SA - RCS Nanterre 451 366 405 - Entreprises régies par le Code des assurances et soumises à l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACPR) - 61 rue Talibout 75009 PARIS. Ces offres sont réservées à la clientèle professionnelle, hors taxis, loueurs et flottes, chez tous les distributeurs SEAT/CUPRA présentant ce financement, sous réserve d'acceptation du dossier par SEAT/CUPRA Fleet Solutions division de VOLKSWAGEN BANK GmbH - SARL de droit allemand - Capital 318279200€ - Succursale France : Bâtiment Ellipse, 15, avenue de la Demi-Lune, 95700 Roissy-en-France - RCS Nanterre 451 618 904 - Mandataire d'assurance et mandataire d'intermédiaire d'assurance enregistré à l'ORIAS : 08 040 267 (www.orias.fr). Montants exprimés TTC. SEAT/CUPRA France Division de VOLKSWAGEN Group France S.A. - RCS SOISSONS 83227270. Publicité diffusée par le distributeur PASSION AUTOMOBILES enregistré à l'ORIAS sous le n°07 033 769 en qualité d'intermédiaire en opération de banque à titre non-exclusif de Volkswagen Bank.

CUPRA Formentor 1.5 TSI 150ch Business Edition : consommation mixte WLTP : 6,5l/100km. Émissions de CO2 WLTP : 147g/km.

SEAT/CUPRA **FLEET SOLUTIONS**

Détails des équipements auprès de votre conseiller :  
**Raphaël SCHORR**  
Tél 07 76 86 51 27  
Mail : raphael.schorr@passionautomobiles.fr

**PASSION**  
**AUTOMOBILES**  
• BUSINESS SOLUTIONS •





# Au Petit Kembs de Cécile Tual et Lionel Stolz, carte blanche est laissée au chef

Plus qu'un projet professionnel, Le Petit Kembs est un véritable projet de vie. Celui de Cécile Tual et Lionel Stolz. De la cuisine au service, le chef propose une carte blanche concoctée à partir de produits frais, du moment, et bio pour la plupart. Sa compagne est aux manettes des trois chambres d'hôtes de l'établissement : Gavotte du Cap, Aéroplane et Costarouet. Un clin d'œil aux origines bretonnes de Cécile.

Pour le chef Lionel Stolz, la cuisine est une véritable vocation. Originaire de Kaysersberg, il fait ses armes au Lycée Storck de Guebwiller, avant d'évoluer au cœur de cuisines de prestige : la Palme d'Or à Cannes puis aux deux étoiles, Senderens à Paris. Il met alors le cap sur la Bretagne, avec un passage au cœur de l'auberge des Glazicks à Plomodiern. Il s'envole ensuite au Luxembourg pour aider la Christallerie à décrocher son étoile. « Et Cécile est arrivée au milieu de tout cela. S'est alors posé la question de savoir quelle orientation donner à la suite », explique le chef. Cécile et Lionel décident alors de tout quitter pour partir en Suisse. Lionel œuvre dans le restaurant deux étoiles de Georges Wenger, installé au Noirmont, avant de prendre les rênes des Couleurs du Terroir à Montfaucon. Six mois après l'arrivée de leur fille, le couple prend une nouvelle direction, celle de l'Alsace.

## Un concept trois en un

Débute alors un véritable parcours du combattant de deux années pour trouver le lieu propice à leur concept de restaurant / chambre d'hôtes, sans oublier leur vie de famille. S'ils voulaient initialement construire l'établissement de leurs rêves, ils finissent par changer de fusil d'épaule en optant pour une reprise. C'est ainsi que Cécile et Lionel arrivent jusqu'au Petit Kembs. « Notre projet est de rester juste tous les deux. Nous avions besoin d'un endroit qui fasse 3 en 1 : un petit restaurant, des chambres et de quoi habiter. » Le Petit Kembs de Cécile et Lionel a ouvert ses portes le 25 novembre 2021. La maison est aujourd'hui séparée en deux. « Je garde le rez-de-chaussée et Cécile a les deux étages pour elle », sourit le

chef. « J'œuvre en coulisses », complète-t-elle en souriant. Un fonctionnement qui leur permet de profiter aussi de leur vie de famille. « Nous voulions que notre fille puisse voir son papa tous les jours », glisse Cécile. « Je peux manger avec elles tous les soirs et dire bonne nuit à notre fille avant qu'elle ne se couche. »

## Une démarche qualitative et environnementale

À la fois en salle et en cuisine, Lionel Stolz s'offre "carte blanche". Un concept atypique, bien à lui. « Je n'annonce pas la couleur avant. Je ne peux pas garantir le même menu pour tout le monde. Je suis dépendant des quantités livrées par mon boucher. C'est finalement lui qui décide ce que je vais proposer. » Le Petit Kembs travaille avec la



Au sein de leur Petit Kembs, Cécile Tual et Lionel Stolz proposent une cuisine de saison, simple, raffinée, concoctée avec les produits du terroir.

boucherie mulhousienne Orion, dont 90% de ses viandes proviennent du Sud Alsace. « J'ai la même exigence vis à vis de mon poisson. Je ne travaille qu'avec de l'extra frais, pêché à la ligne ou en petit bateau. Je ne propose que du poisson sauvage. Nous sommes engagés dans une démarche qualitative mais aussi environnementale et qui ait du sens. » La cuisine est de saison, simple, raffinée et met à l'honneur les producteurs de la région. Les vins naturels sont la marque de fabrique de la carte du chef, « à l'extrême opposé des vins conventionnels ». Un restaurant gastronomique dans lequel le client peut choisir entre le menu Betzala en trois temps ou Gressera en quatre temps, déclinables en formules mets et vins.

## Allergies, intolérances et régimes particuliers enregistrés à la réservation

Un établissement dans lequel la réservation est primordiale. « Le travail de Cécile est très important puisqu'elle prend toutes les informations concernant les allergies, les intolérances mais aussi les régimes particuliers. Elle explique également notre fonctionnement. » Le Petit Kembs, c'est cinq tables pour un total de 15 couverts et une atmosphère cosy et intimiste. « Si nous avons une table de dix personnes, nous privatisons. Nous voulons proposer un moment calme et paisible, que nos clients se sentent à l'aise chez nous, comme chez eux. » Malgré le changement de logo, les fidèles du Petit Kembs sont revenus pousser les portes d'un restaurant complètement relooké. « Certains reviennent d'une semaine à l'autre. Une table a même réservé pour le samedi suivant alors qu'elle n'avait encore aucun plat sous leurs yeux. » La maison fait même déjà écho de l'autre côté de la frontière.

Emilie Jafrate

## Le Petit Kembs par Cécile et Lionel

Micro-restaurant et chambres d'hôtes  
49, rue du Maréchal Foch, Kembs  
03 89 48 17 94  
contact@lepetitkembs.fr  
lepetitkembs.fr  
Le Petit Kembs

# À La Manufacture Royale, le burger simple et bon signé Mathieu Kister au cœur du Parc de Wesserling

Sa passion pour la restauration a fini par le rattraper... Le 9 juin 2021, Mathieu Kister ouvre les portes de sa Manufacture Royale, au cœur du Parc de Wesserling. Un endroit qui lui ressemble, "sans chichi" et dont la spécialité reste le burger. Un burger 100% maison accompagné de ses frites élaborées avec un savoir-faire tout particulier.



À La Manufacture Royale, Mathieu Kister propose des burgers inventifs, frais, maison et le plus local possible.

Installé dans un écrin de verdure, sur les hauteurs du Parc de Wesserling, À La Manufacture Royale est un lieu plein de charme, un cocon dans lequel le patron accueille ses clients avec chaleur. « De l'accueil à la cuisine, je reçois comme s'ils étaient

de ma famille, précise Mathieu Kister. Et ma plus grande fierté est d'avoir fait goûter leur premier burger à des personnes âgées de 70 ans ! La deuxième est d'avoir ouvert un restaurant sans expérience, en pleine pandémie. »

## De la publicité à la restauration

Son parcours est pour le moins atypique. Sa première vie professionnelle, il la passe au cœur d'agences de publicité. Et puis l'envie enfouie au fond de lui pendant de nombreuses années a fini par ressurgir. « Tous mes jobs étudiants, je les ai passés dans la restauration. J'ai toujours aimé cela. J'ai pensé au concept foodtruck, au départ pour me mettre un pied à l'étrier et tester au cœur des villages, et puis j'ai trouvé cette annonce et déposé mon dossier qui a été retenu. Avant moi, c'était du gastronomique. Moi, j'avais envie de proposer quelque chose qui me corresponde, qualitatif et au prix juste, au cœur d'un endroit "sans chichi". »

## Un burger 100% maison

Mathieu Kister propose d'abord des tartines fraîches et équilibrées. Un soir, il ajoute un burger à sa carte et le communique sur les réseaux sociaux. « Le téléphone n'a jamais autant sonné que ce jour-là, se souvient-il. Je recevais même des appels pour connaître la prochaine date burger. » D'un rendez-vous hebdomadaire - tous les jeudis - Mathieu Kister en a fait un rendez-vous quotidien. Leur succès est dû à la recette du chef, à commencer par ses pains briochés et croustillants. « Je consacre une journée entière, chaque semaine, à les préparer, glisse-t-il. Je commence à 8 heures avec une première levée de 3/4h, je les forme ensuite en pâtons qu'il faut laisser lever une fois encore. Lorsque je les cuis, il est 22 heures. » Mathieu Kister s'attache à les garnir avec des produits les

plus locaux possibles : son bœuf charolais vient d'Aspach Michelbach, son lard paysan de Moosch.

## Des frites goûteuses et croustillantes, en deux bains

Les recettes varient selon les saisons et les envies. Certains succès sont le fruit de paris, comme celui du burger thaï. « Je l'ai proposé en tant que burger du mois. J'y intègre de l'ananas rôti, du curry, de la crème de coco, du cheddar épicé, de la coriandre et du gingembre. C'est un carton ! Je propose aussi le burger alsacien, garni de munster fermier qui vient de Fellerling. » Aux côtés de son burger du moment, son classique cheddar, lard, oignon, cornichon. Autre atout de la maison, ses frites. Une recette pour laquelle Mathieu Kister a passé une bonne dizaine de kg de pommes de terre à faire des tests, le temps de trouver la bonne formule. « Elles sont cuites dans de la graisse de bœuf en deux bains. Il faut compter 15/20 minutes d'attente mais je tiens à cette qualité. » De 3kg de pommes de terre par semaine, Mathieu Kister en passe désormais une trentaine.

## En recherche d'un chef passionné

À La Manufacture Royale peut accueillir jusqu'à 25 couverts par service. « On me demande régulièrement de privatiser le restaurant. Je suis seul en cuisine, je ne peux pas monter au-delà en termes du nombre de personnes. J'ai envie de prendre le temps d'accueillir les personnes qui passent ma porte. » Mathieu Kister poursuit aujourd'hui ses tests pour proposer de nouvelles recettes à sa carte. « J'aimerais aussi trouver un chef de métier, un passionné, pour pouvoir me concentrer sur le développement du restaurant à proprement parler et me rapprocher de mon métier premier. » Au rang de ses autres ambitions, celle de proposer un burger le plus local possible.

Emilie Jafrate

À La Manufacture Royale  
Parc de Wesserling - Ecomusée Textile  
24, rue du Parc, Husseren-Wesserling  
03 67 26 63 86  
À La Manufacture Royale



# La Fondation de l'Armée du Salut a ouvert son **Garage Solidaire** pour lever le frein de la mobilité dans la réinsertion professionnelle

**Ce Garage Solidaire représente un nouveau chantier d'insertion pour la Fondation de l'Armée du Salut. Il a ouvert ses portes en janvier dernier à Kingersheim et emploie cinq salariés en insertion.**

Il est le premier garage solidaire du Haut-Rhin. Un nouveau chantier d'insertion né à la suite d'un appel à projets en mobilité solidaire. « Nous sommes le premier du département, souligne Nathalie Saby, chargée de développement. Et nous avons vraiment été soutenus pour arriver à le faire aboutir. Nos partenaires sont nombreux : Fond Social Européen, DDETSPP 68 (Préfecture), Pôle Emploi, Collectivité Européenne d'Alsace, Ville de Kingersheim, Agil'Ess (réseau de loueurs et garages solidaires), Fondation Macif, Fondation Roole (ex-Identicar), Groupe Passion Automobiles, Automobiles Club Association, URSIEA (Union Régionale des Structures d'Insertion par l'Economie d'Alsace), CNPA – corporation automobile. » La Fondation de l'Armée du Salut a bénéficié d'une extension de bail sur les locaux attenants à sa recyclerie forte de 50 salariés. Le Garage Solidaire s'est ainsi installé dans un local de 70m². Un nouveau chantier d'insertion qui a demandé un investissement de plus de 100 000 euros.

## Clément Ferreira Da Silva, de la concession classique au chantier d'insertion

Mécanicien au sein d'une concession traditionnelle, Clément Ferreira Da Silva est devenu chef d'atelier du Garage Solidaire. Un nouveau départ au goût de challenge. « C'est un bébé que l'on me confie pour que je le fasse grandir, sourit-

il. Cette nouvelle aventure n'a rien à voir avec ce que j'ai connu. Avant, je recevais un ordre de réparation. Aujourd'hui, l'histoire n'est plus simplement mécanique, elle est aussi humaine. » Clément manage en effet cinq personnes - trois aides mécaniques et deux aides administratives - qu'il accompagne au-delà des mains plongées dans le cambouis. « Il m'arrive de les aider à s'actualiser sur Pôle Emploi, glisse-t-il. Mais mon bonheur à moi est de les voir évoluer. » Chacun de ces salariés en insertion est embauché pour deux années maximum.

## Lever doublement le frein de la mobilité vers l'emploi

Chantier d'insertion, ce Garage Solidaire a une double vocation sociale puisqu'il représente un moyen de lever le frein de la mobilité dans l'accès à l'emploi. Les voitures réparées dans ce lieu sont destinées à des personnes ayant besoin d'un moyen de locomotion. « Nos clients doivent être bénéficiaires des minimas sociaux, du RSA ou de l'aide du retour à l'emploi, explique Nathalie Saby. Ils doivent justifier du besoin d'un véhicule pour accéder à l'emploi ou à une formation. » Lorsque la fiche de liaison est validée, le client peut acheter une voiture, louer un véhicule ou tout simplement faire réparer le sien s'il en possède un. Il faut compter en moyenne entre 1000 et 2000 euros pour l'achat d'un véhicule et 20 euros journaliers pour



Nathalie Saby, chargée de développement et Clément Ferreira Da Silva, chef d'atelier de ce nouveau chantier d'insertion que représente le Garage Solidaire de la Fondation de l'Armée du Salut à Kingersheim.

une location, dont 15 euros pris en charge par les partenaires du Garage Solidaire. Pour l'entretien et les réparations, la main d'œuvre coûte 30 euros de l'heure, contre près de 80 euros dans un garage classique.

## Dons de véhicules contre déduction fiscale

Le parc de véhicules de ce chantier d'insertion est composé de dons de voitures de particuliers et d'entreprises contre déduction fiscale, à hauteur de la valeur du véhicule auquel sont enlevés les coûts de réparation. « Nous nous occupons également du contrôle technique et si les réparations sont

faramineuses, alors nous mettons les véhicules à la ferraille », explique Nathalie Saby. Quelques mois seulement après son ouverture, le Garage Solidaire de la Fondation de l'Armée du Salut se trouve déjà à l'étroit. Il lui faudrait pousser les murs pour se développer davantage et proposer une partie conseils en mobilité au sein d'une salle dédiée.

Emilie Jafrate

**Fondation de l'Armée du Salut**  
27, Faubourg de Mulhouse, Kingersheim  
03 89 43 49 12  
affairedentraide@armeedusalut.fr

# Le 60<sup>ème</sup> anniversaire des **Associations Sinclair**, rime avec le renforcement de l'inclusion et du pouvoir d'agir de ses usagers

**Double anniversaire pour les Associations Sinclair. Fondée en 1962, l'association Marguerite Sinclair souffle sa 60<sup>ème</sup> bougie, tandis que ses Ateliers, eux, passent la trentaine. Un double anniversaire au cœur duquel se trouve l'usager, son développement du pouvoir d'agir et son inclusion au sein de la société.**



François Gillet, Directeur Général des Associations Sinclair. DR

L'inclusion fait partie intégrante de l'ADN des Associations Sinclair. Leur mission est de permettre à des personnes en situation de handicap mental, psychique ainsi que porteuses de troubles du spectre autistique de réussir leur inclusion au sein de la société. Toute une série d'outils est déployée en ce sens : la formation, l'apprentissage professionnel, le travail, le logement, la vie sociale et citoyenne. Plus de 800 personnes sont ainsi accompagnées chaque année par cette association médico-sociale. Une association composée de trois pôles (professionnel / apprentissage, éducation / soin, socialisation / habitat / travail protégé) et neuf services. Mais les Associations Sinclair, ce sont aussi des entreprises adaptées. Elles emploient plus de 190 salariés répartis en quatre secteurs d'activités que sont la propreté, les espaces verts, les prestations de services et l'entretien/maintenance. Sans oublier le restaurant "Le Sinclair" installé au cœur de Mulhouse et dont les prestations traiteur peuvent être privatisées, tout comme la location de salles. Chaque midi, le restaurant assure 130 couverts en intérieur, sans oublier ses 130 couverts possibles en extérieur, d'ailleurs très prisés des Mulhousiens par beau temps.

## "Le Sinclair", délocalisé au Parc des Expositions de Mulhouse

Cette année 2022 est une date importante dans l'histoire des Associations Sinclair. Si le 50<sup>ème</sup> avait été célébré en grande pompe à travers de nombreuses festivités, ce 60<sup>ème</sup> est axé sur l'inclusion et le développement du pouvoir d'agir. C'est

ainsi que le restaurant s'est délocalisé au Parc des Expositions de Mulhouse, à l'occasion du Salon Extérieurs et Jardins en mars dernier. Plusieurs services ont œuvré de concert pour recréer l'ambiance terrasse prisée au quotidien des clients. « Nous proposons une centaine de couverts pour le repas du midi et nous avons pensé à une formule salon de thé les après-midis. Nous avons fait carton plein. Nous servions plus de 200 repas par jour. Le premier jour, nous avons même vendu la totalité des tourtes que nous avions prévu sur les trois jours de salon », sourit Anne Kroenner, responsable du Secrétariat Général. Un salon qui a enregistré 26 300 entrées sur trois jours et qui a représenté un véritable baptême du feu pour les équipes des Associations Sinclair. Les Espaces Verts et les créations bois de l'ESAT se sont également dévoilés au cours de ce salon. « C'était une belle surprise. Tous étaient heureux de montrer leur savoir-faire. Cela a permis de concrétiser leur travail. »

## Un jardin Folie'Flore « Sinclair » présenté en octobre au Parc des Expositions de Mulhouse

Le deuxième temps fort sera en octobre prochain, à l'occasion de Folie Flore. Un événement de prestige dans lequel les Associations Sinclair auront leur place. Les Associations mutualisent leurs services pour donner vie à leur propre jardin. Un véritable événement. « Le 11 octobre, nous louons l'étage du Parc Expo pour proposer un moment festif à hauteur de l'ensemble de nos associations. Partenaires, salariés, familles... Nous attendons

près de 500 personnes. Nous en profiterons également pour mettre en place des ateliers avec différents parcours : celui de la personne accompagnante, l'habitat, le travail, la parentalité aussi », explique Anne Kroenner.

## Une plateforme de services pour établir un parcours personnalisé en accompagnant chaque personne

Loin de ronronner, les Associations Sinclair ont choisi d'innover. Un tournant entamé en 2018. « Le médico-social a l'habitude de raisonner place plutôt que réponse, souligne Anne Kroenner. Nous avons décidé de repenser notre organisation en mettant la personne en son centre. » Un changement ambitieux et qui demande du temps et de la patience. « 2022 est notre étape 1, notre étape concrète, avec cette notion de parcours que l'on expérimente, » explique Anne Kroenner. Une innovation concrétisée par une plateforme de services. Son objectif est d'établir un parcours personnalisé au service de chaque personne. Un accompagnement pour que cette personne puisse agir et décider d'elle-même. Cette plateforme entraîne également l'émergence de nouveaux métiers avec l'arrivée d'un coordinateur de parcours capable de répondre à tous les questionnements et d'orienter chaque personne selon ses problématiques et ses besoins, vers les différents services. Une première, à l'échelle d'une association dans sa globalité.

Emilie Jafrate

**Association Marguerite Sinclair**  
2, Avenue du Maréchal Joffre, Mulhouse  
03 89 45 88 06  
sinclair.asso.fr



# La Ferme Fischer, des légumes frais et de saison 24h/24, 7j/7 à Zimmersheim

**Chez les Fischer, la production de légumes est une affaire de famille. C'est la troisième génération qui est désormais aux manettes. Mathieu et Damien Fischer ont repris l'exploitation familiale début des années 2000 en y apportant leur touche. Dernière innovation en date, celle d'un distributeur libre service installé à Zimmersheim, à côté de l'exploitation.**

La Ferme Fischer se transmet de génération en génération. La troisième a démarré en 1999 avec l'arrivée de Mathieu. Deux ans plus tard, son frère, Damien, le rejoint. « *Nous baignons dedans depuis tous petits. Nous avons la chance d'avoir le soutien de notre famille. Papa est encore tous les jours sur le tracteur.* » Les frères Fischer ont fait évoluer leur exploitation au fil du temps. En 2014, ils arrêtent les vaches à lait pour se consacrer uniquement au maraîchage. Un développement qui passe par des investissements réguliers.

## Une large gamme de tomates, cueillies à point et goûteuses

Il y a cinq ans, l'exploitation se dote de serres qui lui permet d'optimiser sa production avec, notam-

ment, une ventilation de ses légumes. Un moyen de les préserver des maladies et des nuisibles. « *L'année dernière était très humide, ce qui a permis au mildiou de proliférer, notamment sur les tomates, se souvient Mathieu. Nous, ici, nous avons tenu, sans traitement, en ajustant l'irrigation. Nous étions dans nos serres tôt le matin, ce qui laissait le temps à nos tomates de transpirer jusqu'à midi, puis de sécher avant la nuit.* » Ronde, allongée, ancienne, verte, jaune, charnue ou plutôt sucrée... La tomate, justement, est l'un des incontournables de l'exploitation. « *Nous faisons en sorte de proposer une gamme la plus large possible. Nous les cueillons mûres et non pas vertes pour les laisser ensuite mûrir. Ce qui plaît, c'est leur goût.* »

## 15 hectares de champs de légumes

La Ferme Fischer, c'est 60 ares de serres dans lesquelles poussent de la salade, du pourpier, du cresson et tout autre légume d'hiver, avant de laisser la place aux stars de l'été que sont les tomates, courgettes, aubergines, concombres... À côté des serres, les champs et ses 15 hectares de légumes, des courges de toutes sortes, aux poireaux, en passant par les carottes, le céleri, les pommes de terre, jusqu'aux choux de Bruxelles. « *Nous essayons d'apporter une nouveauté par année* », souligne Mathieu Fischer. Et trois ans après l'avoir initiée, les maraîchers viennent de mettre au point leur culture de patates douces. À côté des légumes, la ferme dispose aussi de bovins à l'engraissement, à raison d'une trentaine de bêtes. « *Leur alimentation est composée des écarts de tri, des déchets issus de nos productions, et nous avons la chance de bénéficier de parcelles en herbe à foin, ici, à Zimmersheim. Nous les nourrissons ainsi, avant de les valoriser en caissette de 5kg composées des pièces nobles. Le reste de la bête est valorisé en viande hachée que nous proposons sous forme de steaks hachés surgelés. La boucle est quasiment bouclée.* » Le maraîchage, c'est un véritable savoir-faire. Des années de pratique et d'adaptation face à la météo et des jours qui se succèdent sans se ressembler. Trois personnes sont dédiées à la production et quatre à la vente. L'équipe s'étoffe pour la période des asperges avec le recrutement de quatre saisonniers à minima.

## Un distributeur alimenté par des produits fraîchement récoltés

Une nouvelle activité s'est ajoutée au panel de la Ferme Fischer. Celle de l'approvisionnement de son distributeur libre service, à raison de trois fois

par jour la semaine (un réassort le matin, avant midi et avant 16h) et cinq à six fois par jour le samedi et dimanche. « *Nous avons la chance d'avoir nos serres juste à côté. Nous le ré-alimentons avec les produits manquants qui sont toujours fraîchement coupés ou cueillis.* » Inauguré en septembre 2020, il leur a permis de conquérir le cœur d'une nouvelle clientèle. « *Il nous arrive de croiser nos clients lorsque nous remplissons le distributeur, ce qui nous permet d'échanger quelques mots. L'un d'entre eux m'a dit qu'il s'était arrêté le soir du Réveillon de Noël, pour prendre des légumes avant de rentrer. Nous avons du personnel hospitalier qui travaille au Moenchberg et qui s'arrête à la fin de son astreinte.* » Un distributeur composé de 90 casiers dans lesquels sont proposés les paniers de légumes de la semaine, aussi bien que des mélanges d'inspiration pot-au-feu ou encore detox, accompagnés parfois de fiches recettes, sans oublier les jus de pommes maison emmenées au pressoir. Si l'investissement est important, le distributeur permet une souplesse indéniable en termes d'horaires. L'occasion aussi d'arriver jusqu'au site de production et de rencontrer les vaches et leurs veaux de la Ferme Fischer.

## Une agriculture raisonnée et de saison

Le distributeur complète ainsi désormais la vente directe à la ferme. Une vente repensée avec l'arrivée du Covid. Les frères Fischer ont loué deux chapiteaux pour offrir davantage d'espace à leurs clients. Ils ont également doublé leur équipe de vente pour que chaque passage soit plus rapide. L'exploitation bénéficie d'une clientèle fidèle, sensibilisée par la démarche de la famille qui prône une agriculture raisonnée et de saison. « *Nous essayons également de proposer des prix moyens réguliers. Notre kilo de carottes est à 2€, mais elles sont récoltées et nettoyées juste avant la vente.* »

Emilie Jafrate

### Ferme Fischer

GAEC du Bas Sundgau  
14, rue de l'Ecole, Zimmersheim  
ferme-fischer.fr  
Facebook Ferme Fischer Zimmersheim

### Distributeur automatique

6, rue des Champs, Zimmersheim  
Ouvert 7j/7, 24h/24



Mathieu (à droite) et Damien sont aux manettes de l'exploitation familiale depuis le début des années 2000. Au rang des investissements du duo, ce distributeur, accessible 24h/24 et 7j/7, installé à côté de l'exploitation.

# Ferme Jehl et Fils, deux générations aux manettes de l'exploitation porcine familiale, installée à Niffer

**L'exploitation porcine de la famille Jehl naît en 1976. Denis s'y installe en 1989, sa femme Agathe en 1999 et leurs deux fils, Julien et Thomas rejoignent leurs parents respectivement en 2016 puis en 2020. Une exploitation dans laquelle chacun a su trouver sa place et apporter sa touche.**

Les exploitations porcines se font de plus en plus rares en Alsace et la famille Jehl fait partie de ces rares exploitants. Une exploitation née en 1976 et reprise par le fils, Denis, en 1989. Agathe est venue rejoindre son mari en 1999 lorsque la première génération d'agriculteurs est partie à la retraite. Le couple a petit à petit étoffé son cheptel jusqu'à atteindre aujourd'hui 180 truies et une centaine d'hectares de production. La marque de fabrique de la maison est de faire naître des porcelets et les élever en les nourrissant à base des céréales produites sur place. Nourris du lait maternel les quatre premières semaines de leur vie, les porcelets sont ensuite engraisés par un mélange de blé, d'orge et maïs complété par du soja.

## « Nous sommes avant tout des naisseurs ! »

Lorsqu'ils atteignent 25kg, 75% des porcelets partent chez des engraisseurs privés. « *Il ne faut pas oublier que nous sommes avant tout des naisseurs* », souligne Agathe Jehl co-gérante de l'exploitation. Les 25% restants sont engraisés sur place puis vendus à un boucher local, au Super U de Bollwiller ou encore travaillés sur place par leur fils cadet, Thomas, à raison de 6/7 bêtes par semaine. Si son frère, Julien, a intégré l'exploitation en 2016, en développant le porc sur paille, la plus-value de Thomas était de pouvoir transformer l'animal. La question de son installation s'est posée dès 2016, et la crise sanitaire a

eu un effet d'accélération produit par un boom de la demande. « *Nous vendions dans l'enceinte de la ferme, sous chapiteau. Il n'avait en plus qu'une vitrine de trois mètres de long, se souvient Agathe. Nous avons alors posé un permis de construire pour un magasin en février 2020. On nous l'a accordé en juin et cinq mois plus tard nous avons ouvert.* »

## « Chez nous, tout est frais et tout est fait maison, jusqu'à notre pâte feuilletée »

Le magasin de la Ferme Jehl est ouvert le vendredi après-midi et le samedi. Mais ces jours d'ouverture ne sont que la face cachée de l'iceberg. La semaine de Thomas débute en effet dès le mardi matin avec les carcasses à découper. Le mercredi, c'est confection des charcuteries, le jeudi réalisation des commandes à destination des magasins, ainsi que la confection des produits en croûte. « *Chez nous, tout est frais et fait maison, jusqu'à notre pâte feuilletée* », souligne Agathe. Le vendredi matin, il faut continuer à produire et mettre en rayon pour pouvoir ouvrir boutique. Thomas Jehl est le créatif de la maison. Il teste régulièrement de nouvelles recettes, c'est d'ailleurs ainsi qu'est né le saucisson aux cacahuètes. Un magasin qui propose également du bœuf et de la volaille en provenance de fermes locales, ainsi que d'une petite épicerie de produits locaux, sans oublier les légumes de la ferme Meyer.

## Un distributeur automatique réfrigéré à venir

Ils sont aujourd'hui quatre co-gérants de l'exploitation et chacun a su trouver sa place au sein de cette aventure familiale et agricole. « *Avant que nos fils ne nous rejoignent, nous avions déjà notre façon de travailler à nous. Je gère tout ce qui est administratif et la conduite de la troupe, Denis est à la culture et l'irrigation, Julien est notre*

M. Géo Trouvetou, roi du matériel et du tracteur et Thomas transforme. Notre boucle est ainsi bouclée. Nous sommes chacun un maillon du cercle. Nous ne nous marchons pas sur les pieds, mais nous avons tous besoin les uns des autres. » À l'effectif familial s'ajoute un salarié boucher et un apprenti sur l'exploitation agricole qui s'occupe principalement des animaux mais qui donne un coup de main là où le besoin se fait sentir. L'entreprise familiale a su évoluer au fil des années et des générations. Aujourd'hui, elle envisage d'investir dans un distributeur automatique entièrement réfrigéré.

Emilie Jafrate

### Ferme Jehl et Fils

41A, rue Principale, Niffer  
06 59 65 48 11  
Facebook Ferme Jehl et fils



(De gauche à droite) Thomas, Agathe, Denis et Julien Jehl. Chacun a su trouver sa place et apporter ses compétences au sein de l'exploitation porcine familiale installée à Niffer depuis 1976. DR



# L'Atelier Pépouze de Nathan Schrembacher, le spécialiste de l'aménagement de van 100% français, installé à Rixheim

**D'un besoin, Nathan Schrembacher a su en faire son cœur d'activité. Fin 2021, il lance son atelier Pépouze. Il est aujourd'hui le spécialiste de la transformation de véhicules utilitaires en lieu de vie nomade.**

Il y a un an, Nathan Schrembacher cherchait à aménager son van. Il est alors confronté au manque de solution proposée localement. « J'ai écumé les entreprises. Les propositions étaient coûteuses, les délais faramineux et les aménagements ne correspondaient pas à l'esthétique que j'en attendais », se souvient-il. Il tombe alors sur un kit en bois fabriqué en Bretagne. C'est le coup de cœur. Il se rend dans les ateliers d'Exokit pour faire aménager son véhicule. De la Bretagne, il entreprend un voyage jusqu'à la pointe du Portugal. Idéal pour tester son nouvel investissement.

## Devenir le premier aménageur français de véhicules utilitaires en lieux de vie nomades

Du haut de ses 21 ans seulement mais plein de convictions, Nathan Schrembacher crée son Atelier Pépouze dès son retour fin 2021 avec, pour ambition, celle de représenter la marque bretonne Exokit. « Raphaël Guigo et Morgan Baroux, les deux associés, avaient envie de franchiser leur marque. Je représente la phase test,

sourit le jeune homme. Nous avons les mêmes valeurs. L'objectif, à terme, est de devenir le premier aménageur français. » S'il avait pu passer par une plateforme participative pour lancer son entreprise, Nathan Schrembacher a choisi d'entrer tout de suite dans le vif du sujet. Le support de la société bretonne Exokit et ses huit salariés, lui ont permis de décrocher le financement nécessaire à son lancement. Il installe ainsi son atelier au 64, rue de l'Île Napoléon à Rixheim. Et son meilleur vecteur de communication reste son van. « Je suis allé skier au Markstein et en revenant, j'ai vu des gens qui tournaient autour de mon véhicule pour regarder mon aménagement. » Un couple qui est littéralement tombé sous le charme. « Les clients ont tout de suite passé commande. Le produit parle de lui-même, on le retient. »

## Des kits en bois configurables et adaptables selon les envies

Chaque kit est 100% configurable et adaptable selon les envies et le budget de ses clients. Un kit à l'esthétique épurée qui fait la part belle au bois.

« Comme chez les cuisinistes, la structure reste fixe mais personnalisable jusqu'aux finitions, explique Nathan Schrembacher. Nous proposons une conversion partielle ou totale de l'utilitaire de nos clients. » Des kits fabriqués en Bretagne. « Ce sont des grandes plaques de contreplaqué qui arrivent dans les ateliers et qui sont découpées numériquement. Tout vient de France, jusqu'aux coussins. Lorsque le kit arrive, je le monte, je crée des ouvertures, comme des baies vitrées, j'isole, j'habille l'habitacle, j'installe l'électricité, les circuits de gaz, jusqu'à l'homologation. » Une conversion complète demande un mois de travail, entre la commande et la réception des kits jusqu'à leur installation.

## Un achat coup de cœur

Nathan Schrembacher apprécie tout particulièrement le fait de pouvoir participer au rêve de ses clients. « C'est clairement un achat coup de cœur. J'aime voir les gens repartir à bord de leur véhicule avec le sourire. Participer à leurs envies de liberté. C'est vraiment chouette de rendre les gens heureux. » À plus long terme, le jeune homme ambitionne la création d'un réseau d'ateliers comme le sien. Son papa, Serge, le rejoint dans cette aventure. « J'aimerais prendre des alternants. Je l'ai été moi-même, dans ma formation commerciale. Et mon sujet de mémoire était d'ailleurs l'entreprenariat chez les jeunes. »

Emilie Jafrate

**Atelier Pépouze**  
64, rue de l'Île Napoléon, Rixheim  
06 20 98 54 84  
atelier-pepouze.fr  
contact@atelier-pepouze.fr  
Atelier Pepouze



À seulement 21 ans, Nathan Schrembacher s'est lancé dans l'aventure entrepreneuriale. À Rixheim, dans son atelier Pépouze, il donne le sourire à ses clients en aménageant leurs véhicules en adéquation avec leurs envies d'ailleurs et de liberté.

# EXTRA STOCKAGE

Location de Box et Garde Meubles

**03 89 311 811** extrastockage.com

9 Avenue d'Italie - 68110 Illzach

DEPUIS PRÈS DE 60 ANS, LES ASSOCIATIONS SINCLAIR FACILITENT L'INCLUSION SOCIALE ET PROFESSIONNELLE DE PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

# FAITES APPEL À NOS SERVICES !

- Propreté
- Maintenance des bâtiments
- Espaces verts
- Prestation de services en entreprises et collectivités

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

**Sinclair**

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

# Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info

## Zone de distribution

**Mulhouse**

Sausheim, Eden, Illzach, Kinépolis, Rixheim, La Maison Engelmann, La Maison de l'Entrepreneur, KMO, Espace Squah 3000, Holiday Inn Mulhouse, L'auberge du Zoo, Riedisheim, Pfaffstätt, Lutterbach, Thann, Cernay, Masevaux, Crédit Mutuel Burnhaupt-le-haut.

**Saint-Louis**

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

**Le Périscopie** en quelques chiffres

6 parutions par an

15 000 exemplaires

4 000 entreprises distribuées

Chaque symbole P indique l'emplacement d'un présentoir