



Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info

EDITO

Plus belle l'automobile!

Elle est un élément indispensable de notre quotidien... Elle nous permet de nous rendre au travail, de faire nos courses, d'emmener les enfants à l'école, de se rendre jusqu'à nos rendez-vous médicaux, mais aussi de voyager... Et même si l'heure est aux déplacements doux - des déplacements doux qui revêtent diverses formes, à l'instar du vélo, du roller mais aussi de la trottinette - la voiture est omniprésente dans notre quotidien. Un élément indispensable, dont la place est cependant aujourd'hui remise en question par des mesures gouvernementales qui prônent le passage à l'électrique, dans les années à venir.

Pour la majorité d'entre nous, la voiture est utilitaire, mais pour d'autres, elle est un véritable objet de décoration et source d'admiration. De nombreux métiers gravitent d'ailleurs aujourd'hui autour de cet usage-là. Des métiers que nous vous proposons de découvrir à travers notre dossier du mois. Faites connaissance avec ces entrepreneurs qui ont décidé de mettre en valeur la voiture, qu'elle soit neuve ou historique. Ils ont chacun un savoir-faire particulier, mais une passion commune, celle des belles carrosseries.

Avec Oniric, Matthieu Gallet et Adrien Ehret proposent d'intégrer votre automobile, qu'elle soit thermique ou électrique à votre intérieur, en transformant votre garage en véritable pièce intégrée à votre espace de vie ou à votre entreprise. Au cœur de Mulhouse, Luc Erkel, lui, pratique un métier ancien, celui de la sellerie. Un métier qu'il exerce depuis 45 ans mais dans lequel il apporte toujours une pointe d'innovation. Rouler plus vert et plus économique, c'est possible, grâce à l'Eco Garage, installé à Brunstatt-Didenheim. Pur produit de la mécanique "traditionnelle", Jacques Brenner transforme les moteurs à essence en moteurs superéthanol E85. Enfin, avec Facelift Car Detailing, Adel Mahieddine, lifte vos voitures et garantit un bon coup de peps à son intérieur comme à son extérieur. En bref, la voiture et son esthétique n'ont pas dit leur dernier mot!

Emilie Jafrate

Dossier : Les métiers autour de l'auto

Oniric à Pfstatt, Sellerie Erkel au cœur de Mulhouse, Facelift Car Detailing à Schlierbach ou encore Eco Garage à Brunstatt-Didenheim... Architectes d'intérieur, artisan ou mécanicien... Tous ont pour point commun la passion de l'automobile. Découvrez, dans notre dossier du mois, ces métiers qui gravitent autour de vos véhicules.

ONIRIC, l'aménagement design du garage, signé Matthieu Gallet et Adrien Ehret

Leur passion commune pour le design et l'automobile, c'est ce qui a donné naissance à ONIRIC. Après avoir posé leurs idées sur papier en 2019, Matthieu Gallet et Adrien Ehret ont officiellement lancé leur entreprise début 2022. Leur challenge ? Aménager et décorer le garage du particulier comme du professionnel, pour en faire une pièce à part entière. Une pièce disposant de sa propre atmosphère.

Après une formation de chef de produit textile à l'ISTA de Mulhouse, Matthieu Gallet a travaillé dans le domaine du vêtement technique à Strasbourg avant de devenir commercial puis directeur commercial pour une entreprise d'impression textile grand format. Adrien Ehret, lui, a évolué au cœur du produit et de son design, du dessin à la réalisation. Il a notamment travaillé pour une entreprise spécialisée dans le mobilier contemporain et l'aménagement intérieur. Après quelques années de maturation, les deux amis se retrouvent sur un projet commun. ONIRIC. Un projet qu'ils concrétisent définitivement en janvier 2022 avec la mise en ligne de leur site et de leur e-boutique.

Une approche sensorielle

ONIRIC, c'est la passion automobile couplée au design. Matthieu et Adrien proposent l'aménagement de garages, une pièce la plupart du temps négligée au cœur des habitations. « Nous créons une scénographie sur mesure pour valoriser tout type de véhicule, qu'il soit classique, de sport ou encore de collection. Nous cherchons à créer une ambiance "man cave" pour donner vie à une pièce où l'on peut s'exprimer librement. Créer une ambiance autour de l'origine de la voiture ou de la passion de son propriétaire. » Une atmosphère déclinable à l'infini, qu'il est même possible d'associer à de la musique, une cave à vin... « Notre approche est très sensorielle. Nous venons du design, alors nous sommes forcément sensibles aux lignes de la voiture qui traduisent le contexte d'une époque. Dans les années 60, par exemple, elles étaient fuselées. On peut faire le parallèle avec la conquête spatiale. » Du design oui, mais un écran qui peut tout à fait être



Matthieu Gallet (à droite) et Adrien Ehret, fondateurs de la marque Oniric, proposent la conception et l'aménagement de garages pour passionnés de deux ou quatre roues. DR

pensé de manière fonctionnelle.

Une offre d'aménagement et de décoration sur-mesure, « à tiroirs », par étapes

Chaque projet est personnalisé. Matthieu et Adrien s'attachent au sur-mesure. Ils procèdent par étapes, à travers une offre "à tiroirs". La première rencontre leur permet de définir les envies et les besoins du client. À l'issue de celle-ci, ils produisent une planche de tendances et ses orientations de couleurs et de matériaux pour projeter le client sur les volumes. Une étape au cours de laquelle est également défini le budget. « Il nous permet d'aller plus ou moins loin dans les propositions ». La deuxième étape, c'est la conception avant-projet, avec réalisation 3D et visualisation de l'aménagement dans les moindres détails. L'ultime étape reste l'organisation et l'accompagnement aux travaux. « Nous produisons les créations visuelles, graphiques, nous nous chargeons de la création des menuiseries, de l'impression des supports avant de mettre tous ces éléments en situation pour créer l'expérience définie initialement. Nos clients réceptionnent une pièce clé en main. »

Rendre le garage perméable avec les autres pièces de la maison

Pour les fondateurs d'ONIRIC, le garage reste une pièce à part entière, au cœur de la maison. Un lieu pour lequel ils recherchent de la perméabilité avec les pièces "classiques". Matthieu et Adrien ont déjà finalisé un projet pour un professionnel de marquage automobile à Dijon. « Notre client

cherchait à casser l'environnement brut des lieux, à la fois pour son propre personnel, qui y évolue au quotidien, mais aussi pour créer une ambiance showroom pour ses clients. On a fait tomber les murs pour davantage d'ouverture et on a beaucoup joué sur les luminaires. Ce premier projet était simplifié. Notre client savait où il voulait aller. Le jour où nous nous retrouverons face à un propriétaire de belle voiture, ce sera un tout autre challenge et une autre stimulation ».

Le garage, ces mètres carrés qui ont de la valeur

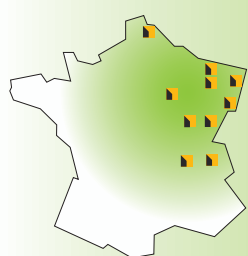
Avec l'arrivée de l'électrique, ce sont d'autres besoins qui s'installent et certainement aussi une nouvelle vision de son garage. Une pièce à aménager pour le chargement, notamment. Avec ONIRIC, Matthieu et Adrien ne s'interdisent aucun rêve, aucun projet. « Nous cherchons à aller plus loin que le garage tel qu'on le connaît. Un garage, ce sont finalement des mètres carrés qui ont de la valeur. Et nous souhaitons que tous les propriétaires de garage ressentent de la fierté à y mettre les pieds. » Le plus grand défi d'ONIRIC reste pour l'heure de faire naître l'idée, la réflexion et surtout, le besoin dans un marché de niche.

Emilie Jafrate

ONIRIC
25, rue des Maquisards, Pfstatt
06 76 21 66 45
oniric-garage.com
f ONIRIC

LCR
LES CONSTRUCTEURS REUNIS

LCR MULHOUSE 03 89 42 89 74



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

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

Pour tous vos projets de 300 à 50 000 m²

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





Luc Erkel, 45 ans de savoir-faire au service des véhicules neufs et historiques.

Au cœur de Mulhouse, **Luc Erkel**, ravive les vieilles mécaniques

Installée à Mulhouse depuis 1928, la sellerie Erkel est une véritable institution. Une entreprise familiale et un savoir-faire ancestral, celui de la sellerie, que Luc Erkel entretient depuis plus de 45 ans.

L'atelier de sellerie Erkel est resté dans son jus. « Vous voyez cette porte par laquelle vous êtes entrée ? Eh bien elle est toujours là ». Tout comme l'étagère surchargée de ces anciennes photos sur lesquelles figure l'artisan, enfant. La sellerie Erkel est une entreprise familiale créée par Louis, son grand-père. Luc est le représentant de la troisième génération, 45 ans déjà, et la flamme, intacte. « J'ai toujours baigné dans ce métier. On essaie de faire de notre mieux. » Patience et minutie sont les maîtres mots de cet artisanat si particulier. Un artisanat dans lequel excelle Luc, Meilleur Ouvrier de France. Sept personnes travaillent à ses côtés, dont des apprentis. « Rien ne me fait plus plaisir et ne me rend plus fier que de voir d'anciens apprentis s'installer et former à leur tour », glisse-t-il.

Une moleskine d'avant-guerre pour rhabiller une voiture de 1918

La réparation est la philosophie de la maison. « On ne jette rien, souligne Luc Erkel. La sellerie est un métier propre ». L'artisan conserve d'ailleurs au maximum ses matériaux d'origine. Il réutilise parfois même des trésors conservés dans les stocks. De véritables morceaux d'histoire. « J'ai réutilisé de la moleskine d'avant-guerre qui appartenait à mon grand-père pour une voiture de 1918 », raconte-t-il. Luc Erkel a le goût du challenge. Ce qu'il affectionne tout particulièrement, c'est de trouver une solution technique à un problème donné, comme

pour ce véhicule de 1911. « Il lui manquait une assise du siège. J'aurais pu faire une réparation basique avec du skaï, mais j'ai choisi de recréer l'assise en toile cirée. Le résultat est bluffant. Identique à l'aspect d'origine. J'ai aussi poussé les tests de cette toile cirée à l'extrême, chez mon fournisseur. Nous avons testé et éprouvé sa résistance et son usure. »

Des véhicules passés entre les mains des trois générations

Si les véhicules neufs font partie de son quotidien, Luc Erkel apprécie tout particulièrement les voitures anciennes, celles qui révèlent ce vécu unique. « Chaque travail a son histoire, chaque véhicule ses anecdotes et chaque client est différent. Ce que j'aime, ce sont les détails ». Des détails soignés, génération après génération. Si les clients sont différents, il n'est pas rare de voir réapparaître d'anciens véhicules travaillés deux générations avant l'arrivée de Luc. « J'ai revu une quatre chevaux dont mon grand-père avait refait la capote et la lunette arrière. Mais ce client lui avait demandé de l'agrandir. La voiture a changé de propriétaire et ce nouveau client est arrivé jusque chez moi en me demandant si on pouvait remettre une lunette comme il y avait au départ. Je suis allée lui chercher l'originale que nous avions conservée. » Voilà comment Luc Erkel rend heureux ses clients, anciens ou nouveaux.

"Sièges de Légende", la marque déposée de la maison Erkel

Jamais à court d'idées, Luc Erkel a de nombreux projets sur le feu. En 2019, l'artisan mulhousien a déposé sa marque "Sièges de Légende". Le principe ? Transformer des sièges de voitures anciennes en fauteuils d'ameublement contemporains. Un fan de Porsche par exemple, pourra s'offrir un fauteuil de bureau ou d'attente de cette marque mythique. « Je ne cannibalise pas le siège d'origine, je le reconstitue de A à Z », précise Luc Erkel. Son premier modèle était celui d'une DS des années 60. Son dernier projet en date est celui des selles de Café Racer, ces selles plates épurées, que Luc Erkel peut personnaliser à souhait.

Confectionneur et habilleur de la marque alsacienne IloDesign

Voitures, motos... Luc Erkel travaille également pour l'aéronautique tout aussi bien que pour la maison. L'artisan pigmente lui-même sa matière première, ce qui lui permet de résoudre de nombreux « moutons à cinq pattes ». Il a ainsi pu recréer la couleur d'un brun passé de 30 ans à partir d'un matériau neuf, pour des assises de canapé. Et il s'est engagé au cœur d'une toute nouvelle marque. Il est le confectionneur du projet bas-rhinois IloDesign. Une marque de mobilier d'extérieur 100% française dans laquelle Luc Erkel est à la confection pour de la réalisation et des coutures à toute épreuve.

Emilie Jafrate

Sellerie Erkel

75 rue de Belfort, Mulhouse-Dornach
03 89 42 26 13
erkel-sellerie-bache-store.fr
f Sellerie Erkel

À l'Eco Garage de Brunstatt, Jacques Brenner convertit les moteurs essence en superéthanol E85 pour des kilomètres plus écologiques et plus économiques

Il a passé sa vie les mains dans le cambouis. Jacques Brenner est tombé dans la mécanique lorsqu'il était petit. En 2019, il ouvre les portes de son Eco Garage. Un garage d'un nouveau genre, dans lequel les moteurs essence sont convertis en Superéthanol 85 et les moteurs décalaminés.

Passionné, il l'est sans aucun doute. Voilà 49 ans que Jacques Brenner a les mains dans le cambouis. Après une pause de trois années, il est revenu à ses premiers amours ou presque. Fatigué de supporter des charges lourdes, le garagiste a choisi

de rester dans son domaine de prédilection, mais de le pratiquer différemment. « J'aime démonter, remonter, et chercher les pannes, glisse-t-il. Ce qui est facile ne m'intéresse pas. » C'est ainsi que naît son concept d'Eco Garage. Un garage dans lequel

Jacques Brenner convertit les moteurs essence en bioéthanol depuis 2019.

Deux véhicules par jour convertis en bioéthanol

Il démarre sur un rythme de trois jours d'ouverture par semaine à cinq et demi, aujourd'hui, à raison de deux voitures par jour. « Il faut compter trois heures environ par véhicule », précise-t-il. Si le bioéthanol permet de rouler plus vert et plus

économique, l'engouement s'explique aussi par l'aide révisée par l'Etat. Une aide de 550€ jusqu'au 15 juillet, tombée aujourd'hui à 250€. Mais à 84 centimes le litre de bioéthanol contre plus de deux euros celui d'essence, le coût de revient reste moins onéreux, au-delà de l'aide. « Pour bénéficier de l'aide, le véhicule doit avoir quatre ans minimum. Et j'ai quand même beaucoup de voitures neuves qui arrivent jusqu'à moi. Les propriétaires n'hésitent pas à passer à la conversion, même s'ils la payent plein pot » ! Sa clientèle est composée à 90% de particuliers et à 10% de professionnels, comme les auto-écoles ou encore les VRP.

Un système conçu et fabriqué à Montpellier, monté à Brunstatt-Didenheim

Un système garanti trois ans et "rassurant". « Il est doté de capteurs de carburant et surtout, vous pouvez le relier à une application qui vous indique où se trouvent les stations essence les plus proches ». Un boîtier de conversion d'autant plus rassurant qu'il est français. L'Eco Garage a fait le choix de la marque BioMotors. Chacun de ses systèmes est conçu et assemblé à Montpellier, depuis 2007. Ses systèmes de conversion E85 homologués ont fait l'objet de brevets et disposent d'un réseau de plus de 600 installateurs répartis partout en France.

Le décalaminage préventif ou curatif pour tout type de moteur

Le garagiste propose un autre service pour le bien de la voiture, celui du décalaminage. Préventif ou curatif. Un service pour lequel il a investi 15 000€. Un service qui concerne tous les véhicules et qui permet de nettoyer les parties chaudes du moteur par hydrogène ; par traitement chimique les parties froides. De quoi donner une seconde vie à son moteur. Une solution aussi écologique qu'économique. En ce qui concerne la conversion, peut-être que l'avenir sera composé de moteurs diesel pour l'Eco Garage. Le mécanicien garde un œil sur les systèmes qui se développent pour ces moteurs qu'il ne touche pas encore. « Ce sont des systèmes à hydrogène, mais pour le moment, les kits ne sont pas éprouvés ».

Emilie Jafrate

Eco Garage

28, rue des Pyrénées, Didenheim
03 89 46 45 43
eco-garage.fr
f ECO Garage



Du garage classique à l'Eco Garage, Jacques Brenner, s'est spécialisé dans la conversion des véhicules essence et le nettoyage en profondeur de tous types de moteurs.

Facelift Car Detailing, le centre d'esthétique automobile d'Adel Mahieddine à Schlierbach

S'il s'est d'abord orienté vers les sciences techniques de l'ingénierie et le développement durable, puis une reconversion dans l'immobilier, Adel Mahieddine a fini par revenir à ses premiers amours. L'esthétique automobile. Il ouvre les portes de son centre le 1^{er} janvier 2021 à Schlierbach.

Il lui a fallu quelques années pour oser faire de sa passion, son métier. « J'aime l'esthétique auto depuis toujours », sourit-il. Mais de là à en vivre... Il lui a fallu passer un cap. « J'ai suivi une formation à Trappes, qui m'a permis d'apprendre davantage de techniques. J'ai pu pousser mes compétences plus loin encore en découvrant tout ce qui touche au polissage et à la protection céramique. » Sorti de formation, il réalise ses premiers investissements et débute dans son propre garage.

Des investissements réguliers, en matériel, mais aussi en formation

Fin 2020, il décide de se lancer dans la recherche d'un local professionnel. C'est ainsi que naît Facelift Car Detailing, le 1^{er} janvier 2021 à Schlierbach. Un local de 150m² qui lui permet de stocker jusqu'à cinq véhicules. Il vend sa propre voiture pour réaliser ce premier investissement. Arrivent alors ses premiers clients, qui lui permettent de réaliser régulièrement de nouveaux investissements, que ce soit en matériel mais aussi en formation. La dernière en date lui permet désormais de proposer du covering partiel. « Cela consiste à déchaumer les baguettes de vitre, changer la couleur des rétroviseurs, sticker et desticker les véhicules. Cela va de pair avec le detailing. »

Des forfaits au tarif concurrentiel

Le marché est concurrentiel. Adel Mahieddine a fait le choix du tarif. « Je me démarque par le prix de mes forfaits. Ils sont adaptés au budget de chacun. Mon objectif, aujourd'hui, est de pouvoir avoir des chantiers tous les jours ». Le nettoyage intérieur du véhicule peut se faire simplement ou alors version "detailing" complète avec retrait des sièges, shampoing des moquettes, entretien et soin du cuir, en passant par le pressing des sièges en tissu, la protection anti-pluie des parties vitrées jusqu'au nettoyage vapeur, et la protection anti UV pour éviter le vieillissement prématuré des cuirs et des plastiques intérieurs et extérieurs. Des forfaits de 49 à 2200 euros.

« Un traitement à la hauteur de leur valeur »

Les clients d'Adel Mahieddine viennent du secteur des 3 Frontières mais aussi de Mulhouse et du Sundgau. Il s'occupe régulièrement de marques de prestige, à l'instar des Porsches ou autres Maserattis. « C'est un bonheur de travailler sur de tels véhicules. Cela me permet de leur apporter un traitement à la hauteur de leur valeur ! S'il touche le particulier, les professionnels, les spécialistes des voitures anciennes et de collection, s'adressent également à lui pour offrir une

seconde jeunesse à ces véhicules aux peintures anciennes.

Une embauche pour 2023

Sa première année d'activité a été celle de l'installation et des investissements importants, avec la mise aux normes de son local. Sa deuxième année est celle du développement commercial. 2023 devrait être celle du recrutement. Adel Mahieddine envisage d'embaucher une personne. Sa réputation se fait pour l'heure par le bouche

à oreille. « Je propose un service gratuit pour les petits dégâts, rapides à régler, comme les frottements sur parking, par exemple, contre recommandation sur Internet. »

Emilie Jafrate

Facelift Car Detailing

5 Impasse de la Scierie, Schlierbach
06 56 78 98 42
facelift-car-detailing.fr
Facebook FaceLift Car Detailing



Dans son centre esthétique installé à Schlierbach, Adel Mahieddine œuvre chaque jour à la beauté des véhicules du particulier, aussi bien que du professionnel. DR

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

Audi Fleet Solutions



Prenez une longueur d'avance
sur le monde de demain

SCALE

Services - Connectivité -
Accompagnement -
Leasing - Ecosystème

Audi Fleet Solutions lance le programme SCALE, un ensemble d'offres et de services pensés pour accompagner votre activité. Profitez notamment d'une expérience de conduite plus intuitive que jamais avec Audi connect*. À découvrir sur l'Audi A3 Sportback Business line.



Audi Vorsprung durch Technik

A3 Sportback Business line

* Système connecté reliant votre Audi à Internet et son environnement.
Gamme Audi Q2 TFSI : consommation mini/maxi en cycle mixte (WLTP) (l/100 km) : 4,8 - 6,5. « Tarif » au 20/05/2022. Valeurs susceptibles d'évolution. Pour plus d'informations, contactez votre Partenaire. Depuis le 1^{er} septembre 2018, les véhicules légers neufs sont réceptionnés en Europe sur la base de la procédure d'essai harmonisée pour les véhicules légers (WLTP), procédure d'essai permettant de mesurer la consommation de carburant et les émissions de CO₂, plus réaliste que la procédure NEDC précédemment utilisée. Volkswagen Group France SA - RCS SOISSONS 832 277 370.
SCALE est le programme sur mesure Audi Fleet Solutions pour accompagner votre activité. Audi Fleet Solutions = Solutions Flotte. Vorsprung durch Technik = L'avance par la technologie.



Audi SAUSHEIM - PASSION AUTOMOBILES SA
Avenue PIERRE PFLIMLIN ZA ESPALE
68390 SAUSHEIM
Tél.: 03 89 31 23 12
https://www.audi-mulhouse.fr

Orias n° 07 033 609

Du Nord au Sud Alsace, l'ARIA "la joue collectif" pour relever les nouveaux défis auxquels est confrontée la filière

Dirigeant de la Maison Le Pic, spécialiste de la choucroute, à Meistratzheim, Sébastien Muller a été élu Président de l'ARIA Alsace (Association Régionale des Industries Alimentaires) le 20 mai 2022. Une prise de présidence dans un contexte inédit. Entretien.

• Qui est l'ARIA Alsace ?

Sébastien Muller (Président de l'ARIA) - L'ARIA représente les entreprises de l'agroalimentaire. Elle est composée d'une centaine d'entreprises, du champ à l'assiette, de la PME au grand groupe.

• Pourquoi vous êtes-vous engagé en tant que Président ?

Parce que je crois au collectif et que je suis impliqué au sein de l'association depuis plus de dix ans sur différents sujets. J'ai par exemple, porté le projet de l'Escale alsacienne, dont le principe est d'ouvrir les portes des entreprises agroalimentaires pour pouvoir raconter notre histoire et nos métiers au grand public. Mon objectif est de défendre l'Alsace et les bons produits alsaciens.

• Vous arrivez à la Présidence de l'ARIA dans un contexte particulier...

Entre la guerre en Ukraine, la crise Covid, la grippe aviaire et l'été en avance d'un mois, nous nous trouvons dans un contexte historique et inédit. Ce contexte ne touche pas uniquement la matière première agricole, il impacte l'énergie, les transports, l'emballage et la main-d'œuvre. Toutes les entreprises peinent à trouver du monde. Nous nous devons de la jouer collectif et de faire bouger les lignes rapidement. Notre mission est de nourrir la France. Il ne faut pas oublier que l'agroalimentaire est le premier secteur économique du pays, le deuxième en Alsace. Aujourd'hui, 4% du pouvoir d'achat des ménages est consacré à l'alimentaire contre 50% dans les années 50. Pour ne citer que

quelques exemples, les pâtes alimentaires connaissent une inflation de +15%, les farines de 11%, les huiles de 10%, les cafés torréfiés de 8%... Nous sommes confrontés à un véritable défi, celui de la compétitivité et de la viabilité économique de nos entreprises.

• Quelles actions envisagez-vous ?

Nous devons rapidement bouger les lignes vis à vis de nos fournisseurs et de nos clients en créant des filières circuit court pour consommer local avec de bons produits. Nous allons travailler sur le recrutement par une commission regroupant des chefs d'entreprise touchés par le sujet ainsi que des partenaires que l'on rassemblera autour de la table. Nous avons besoin d'opérateurs de productions mais aussi de profils hybrides. Avec le Covid, nous avons mutualisé nos achats de masques et de gels. Nous devons nous inscrire dans cette continuité sur d'autres sujets. Nous devons également prendre le virage de la digitalisation.

• La "Marque Alsace" de l'alimentaire s'appelle "Savourez l'Alsace". Qu'en attendez-vous ?

Deux personnes ont été embauchées pour développer cette marque. Elle représente un étendard fort pour l'Industrie Alimentaire d'Alsace. Elle affiche aussi notre volonté de travailler en local, privilégier les circuits courts et développer des filières souveraines aux côtés de nos entreprises. Avec Valfleuri, par exemple, nous travaillons à la réimplantation de blé dans la région. Il en va de même pour le chou à chou-

croute. Nous avons également engagé des travaux sur le houblon, le raifort et la moutarde.

Emilie Jafrate

ARIA Alsace

Le Sébastopol, 3 Quai Kléber, Strasbourg
Petit point de vente sur place
03 88 35 40 63
aria-alsace.com



Sébastien Muller, Président de l'Aria Alsace, © Cécile Hans

L'Aria Alsace défend l'agro-alimentaire alsacien

La maison Albisser à Pfastatt fait partie des quelque 130 membres de l'ARIA Alsace, porte-parole des industries alimentaires alsaciennes. Elle les fédère, les représente dans les instances locales et assure la promotion collective des produits alimentaires et de la gastronomie alsacienne ainsi que les savoir-faire des entreprises en France et à l'étranger. Elle est présidée depuis peu par Sébastien Muller, choucroutier (Le Pic/Traiteur Schmid), qui souhaite donner une nouvelle impulsion à l'association pour promouvoir le bien manger. www.aria-alsace.com

Béatrice Fauroux



Les chips de Céline made in Alsace

Les Céli'chips de la Biscuiterie Albisser à Pfastatt sont comme leur créatrice Céline : blondes, gourmandes ... et alsaciennes ! Mais pourquoi la maison Albisser, bien connue pour ses petits gâteaux sucrés, est-elle allée ferrailer avec les géants internationaux de la chips ?

Céline Albisser, qui adore les chips, est partie d'une réalité qu'elle trouve injuste : les exemples de chips régionales abondent - elle les a testées -, mais seule la bretonne est connue. Et pour cause, la pomme de terre bretonne bénéficie d'une belle notoriété. « Cherchez la pomme de terre bretonne sur Internet, vous en verrez de nombreuses variétés ! Concernant la pomme de terre alsacienne qui est pourtant au deuxième rang national pour sa production, rien du tout, à part quelques recettes ! L'idée est de mettre en valeur la pomme de terre alsacienne. Et depuis que nous avons démarré la chips, nous en avons déjà mis en œuvre plus de 20 tonnes ! ». La variété est l'Agria, qui tient bien la cuisson. Durant le Covid, alors que les producteurs avaient des pommes de terre sur les bras en raison de la baisse des ventes, cette production de chips est arrivée à point nommé. « Travailler en circuit court avec des producteurs payés correctement, c'est mon credo ! »

Production dans le Tarn

Après avoir fait le tour des fabricants, Céline a trouvé une entreprise dans le Tarn, à Mazamet. « La chips est cuite comme j'aime, pas trop salée, en préservant un bon goût de pomme de terre, le savoir-faire est très bon. Les emballages créés en Alsace sont expédiés ainsi que les pommes de terre via des transporteurs qui se rendent en

Espagne, et les chips, une fois cuites et conditionnées, reviennent par le même chemin. On a une organisation optimisée. » Plus de 60.000 paquets de Céli'chips ont été vendus en 6 mois en grande distribution, en 3 variantes : chips nature, paprika (un mélange d'épices créé par une entreprise alsacienne) et, depuis peu, la chips ondulée. « Il y a aussi la chips bio, vendue en circuits bio ».

Un environnement concurrentiel

« Il est certain qu'avec un paquet de chips de 125g vendu entre 1,99 € et 2,50 €, nos chips sont plus chères que celle de la concurrence. Préserver la qualité du produit, l'emploi et les producteurs locaux, ça a aussi un coût ! Au final, nos chips sont meilleures et surtout, elles défendent des valeurs qui sont celles de ma famille : l'Alsace, et le bon goût des choses ». Avec les distributeurs qui ont suivi, et les retours consommateurs qui semblent très bons, pas besoin d'étude de marché, Céline se fie à son (bon) goût.

Béatrice Fauroux

Biscuiterie Albisser

1, rue de la Biscuiterie, Pfastatt
Petit point de vente sur place
03 89 52 25 22
biscuiterie-albisser.fr
Biscuiterie Albisser



Plus de 60.000 paquets de Céli'chips ont été vendus en 6 mois en grande distribution, en 3 variantes. Des chips comme leur créatrice... blondes, gourmandes et alsaciennes ! © Béatrice Fauroux

À Cernay, Mada Foodservice, le spécialiste de la production de produits alimentaires déshydratés connaît un second souffle en intégrant le groupe NutriDry

L'assemblage de produits déshydratés est le cœur de métier de MADA, une entreprise installée depuis 1930 dans la vallée de Thann. Rachetée en août 2021 par le groupe NutriDry, de nouvelles perspectives de développement s'ouvrent pour la société alsacienne.

L'histoire débute en 1930. Épaulés par un ingénieur, M. Neff, les frères Kraft - deux anciens de Nestlé - décident de s'installer dans la vallée de Thann pour y développer une activité de bouillons cubes de poule et de bœuf. La réalisation de potages arrive dans les années 50. Les années 80 marquent un premier tournant, celui de la création de la Manufacture Alsacienne de Denrées Alimentaires (MADA), spécialisée dans la production des aliments déshydratés. Une société qui conserve la marque Neff et qui s'implante à Willer sur Thur.

Un groupe pour trois marques et trois "âmes" bien distinctes

Août 2021, MADA change de dimension en intégrant le groupe NutriDry et ses deux autres entités, Falières Nutrition à Captieux et Titok aux Sables D'Olonne, concurrent historique de MADA. « L'objectif de Christophe Fenart, le fondateur de NutriDry, est de faire de notre groupe le leader français sur le marché du lyophilisé et du déshydraté », souligne Fabien Koenig, Directeur Qualité Sécurité et Environnement du Groupe. Un projet de marque à l'identité bien distincte pour chacune de ses entités. « Chacune des sociétés du groupe garde son âme, souligne Fabien Koenig. NutriDry a déployé le deuxième plus grand plan d'investissement de ces 14 dernières années avec la volonté de remettre au premier plan notre outil industriel, ce qui nous permettra d'accroître significativement notre capacité de production. » Au rang des projets majeurs liés aux investissements du groupe, la certification IFS V7, l'une

des normes les plus exigeantes en termes de sûreté alimentaire. Une norme qui a demandé près de 300 000 euros, injectés trois mois seulement après le rachat.

Site pilote pour la labellisation RSE à horizon 2023

Un site qui disposait déjà de trois certifications qualités avant rachat, à commencer par l'ISO 9001, depuis 22 ans. « Elle permet d'organiser les procédures, écrire ce qu'on fait, avec, toujours, la volonté de fournir au client un produit conforme à ses exigences », explique Fabien Koenig. L'ISO 22 000, elle, prouve la sécurité des process pour un produit sûr et enfin, l'ISO 14 001, elle, décrochée depuis deux ans, inscrit l'entreprise dans une démarche de développement durable. « Lorsque de la poudre tombe par terre, par exemple, nous ne la jetons pas. Elle est récupérée et transformée par Agrivalor, dans son unité de méthanisation. » MADA dispose d'ailleurs d'une bonne longueur d'avance sur les autres marques du groupe, en ce qui concerne la préoccupation énergétique avec, entre autres, l'évaluation de l'énergie qu'elle utilise. Avec une telle préoccupation, MADA fait figure de site pilote pour l'ensemble du groupe en ce qui concerne la labellisation RSE à horizon 2023.

Six embauches en six mois au moment du rachat

En 2020, MADA c'était 30 salariés, 942 clients et 8 millions de chiffre d'affaires. L'entreprise dispose d'un bâtiment de 3000m² et produit

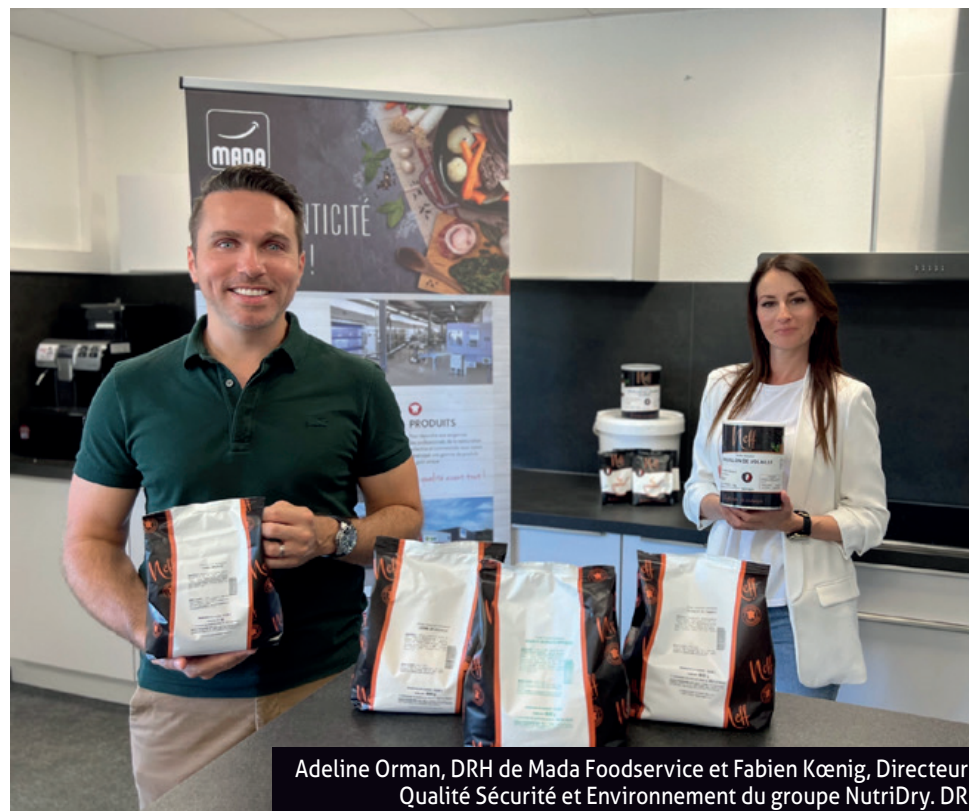
chaque année 1600 tonnes de produits déshydratés jusque-là destinés aux hôpitaux, aux EHPAD, aux cantines scolaires et à l'industrie agroalimentaire. « Nous sommes par exemple la petite sauce brune qui donne du cachet à la purée », glisse avec une touche d'humour Fabien

Koenig. Une société qui privilégie les partenariats locaux. Ce rachat par NutriDry ouvre désormais de nouvelles perspectives à MADA Foodservice, à commencer par de nouveaux marchés. L'ambition de NutriDry est d'accroître le chiffre d'affaires de la société et de continuer à faire grandir les équipes. « Nous souhaitons passer en deux huit, explique Adeline Orman, DRH du site. Au rachat, nous avons embauché six personnes en six mois seulement et nous cherchons encore de nouveaux collaborateurs. » MADA Foodservice s'apprête à écrire une nouvelle histoire.

Emilie Jafrate

MADA Foodservice

16, rue de la Sauge, Cernay
03 89 82 30 29
mada-fs.com



Adeline Orman, DRH de Mada Foodservice et Fabien Koenig, Directeur Qualité Sécurité et Environnement du groupe NutriDry, DR

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



Skayl, les trois marques de la gestion RH du Group Link s'unissent sous une identité commune, plus claire, pour conquérir de nouveaux marchés

Né le 3 juin 2022, le groupe Skayl réunit désormais les sociétés l'Offre RH, TDF Conseil et Spade & Partners sous une seule et même marque. Trois entreprises, une trentaine d'experts, pour une marque qui s'impose désormais comme le leader régional du recrutement et du conseil RH. La marque rejoint Groupe Link, le spécialiste alsacien de l'emploi.

Managers RH, consultants RH, consultants en recrutement et psychologues du travail... Ils sont une trentaine d'experts à travailler aux côtés de l'équipe de direction du groupe Skayl. À sa tête, Pascal Wespiser, son Président, et trois directeurs associés : Frédérique Friche, Philippe Paulo et Hugues Truttman. Chacun de ces directeurs associés et leurs équipes disposent de compétences à offrir au domaine des ressources humaines. Skayl, cette nouvelle marque et ses trois entités ont intégré le Groupe Link - "trait d'union à l'emploi" - constitué de Gezim CDI, CDD, Intérim, l'Offre d'Emploi et de formation Alsace ainsi que Tailor Made Talent. Un groupe fort de 84 millions d'euros de chiffre d'affaires pour 2021 avec 1500 clients, 135

collaborateurs, 550 recrutements réalisés en 2021 par les équipes du groupe, 150 salariés en CDI, 2500 intérimaires en CDD, 180 assessments et 40 bilans de compétences.

« Toute ma vie, j'ai dirigé les entreprises des autres »

Président de cette nouvelle marque, Pascal Wespiser est le fondateur du Groupe Link. Mais avant de se lancer dans sa propre aventure entrepreneuriale, il a dirigé de nombreuses filiales de groupes étrangers, dont Triumph, pour ne citer que l'un d'entre eux. « Toute ma vie, j'ai dirigé les entreprises des autres », sourit-il. Et puis un

jour, par hasard, se présente l'opportunité de reprendre GEZIM, spécialiste de l'intérim. Une entreprise de quatre agences réparties entre Haguenau, Strasbourg, Erstein et Sélestat. Il signe le 2 janvier 2009. « Pile au moment où Lehman Brothers dépose le bilan, se souvient-il. C'était la pire crise qu'ait connu le monde de l'intérim. Mais toute crise crée des opportunités ». Pascal Wespiser a alors l'occasion de réaliser une percée dans le Haut-Rhin par le regroupement de DG Interim et Colmar Europe Interim. GEZIM, c'est aujourd'hui 25 agences dont plus de 50% sur le territoire alsacien.

Un champ d'expertise diversifié et innovant

« Ajouter le recrutement dans mon offre faisait sens », souligne Pascal Wespiser. Philippe Paulo, fondateur de l'Offre RH a été le premier collaborateur à intégrer le projet. Son atout reste son centre de formation certifié Qualiopi qui propose des formations à la carte pour une montée en compétences des collaborateurs. Est ensuite arrivée Frédérique Friche, fondatrice de Spade & Partners, un cabinet de chasseur de têtes pour des postes à responsabilité. Hugues Truttman et Scrum Pro viennent compléter le champ d'expertise couvert par la marque Skayl. « Il a créé son propre moteur de recherche dédié au recrutement. » Une méthode éprouvée. « Nous avons ainsi pu recruter 40 personnes en huit mois pour le fabricant de structures en bois Mathis. Avec cette méthode, nous ne recrutons pas en dessous de dix personnes ». Une quatrième activité vient compléter cette marque Skayl. Il s'agit du portage salarial et du temps partagé, « une évolution sociale du monde du travail ».

Installer Skayl comme une marque de référence dans le recrutement et les ressources humaines

Pascal Wespiser souhaite désormais faire de Skayl une marque forte, reconnue par ses clients. « Notre

idée est de conserver toutes nos spécialités avec nos experts dédiés et installer Skayl comme une marque de référence dans le recrutement et les ressources humaines. Nous souhaitons positionner Skayl comme une marque forte à côté d'une autre marque forte, GEZIM. L'important n'est pas l'impact marketing, mais de moyens. Aujourd'hui, quand nous allons voir un client pour un besoin spécifique, nous pouvons couvrir l'ensemble de ses besoins. Nous sommes à présent 140 personnes, ce qui nous offre une puissance de feu significative dans tous les domaines du RH. Nous sommes tous devenus des skayleurs, nous travaillons sur la progression, nous aidons nos clients à grandir, à monter des échelons ».

Des ambitions de développement vers la Suisse

Skayl dépasse aujourd'hui les 3 millions de chiffre d'affaires. Pascal Wespiser et ses directeurs associés nourrissent des ambitions fortes pour cette nouvelle marque, à commencer par un développement vers la Suisse. « Nous nous inscrivons dans une démarche transfrontalière, par croissance externe ». Les clés de la réussite, Pascal Wespiser a déjà su les actionner avec le Groupe Link. Il y a douze ans, au démarrage, ils étaient dix collaborateurs pour 9 millions de chiffre d'affaires. Ils sont aujourd'hui 140 pour 90 millions avec l'objectif d'atteindre les 100 millions dans les deux années à venir.

Emilie Jafrate

Skayl

20B, rue de Chemnitz
Parc de la Mer Rouge, Mulhouse
03 89 56 15 41
skayl.fr



De gauche à droite) Pascal Wespiser, Président de Skayl, Frédérique Friche, Philippe Paulo et Hugues Truttman, les trois directeurs associés de cette nouvelle marque. DR

CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

PUBLI-INFO

Le Centre de Formalités des Entreprises de la CCI Alsace Eurométropole, facilitateur des démarches des entreprises.

L'arrivée de la digitalisation a marqué un changement d'attribut de compétences, pour le Centre de Formalités des Entreprises qui change de nom pour devenir CCI Formalités. Un service qui n'en reste pas moins une véritable plus-value pour les entrepreneurs. L'expertise, la proximité et l'écoute constituent les forces de ce service.

Le Centre de Formalités des Entreprises fait partie intégrante de la vie des entreprises. « Nous sommes présents dans chacune des trois étapes de leur vie, souligne Anna D'Antoni-Vauthier, responsable du CFE. La première, c'est la constitution de l'entreprise, la deuxième ce sont tous les éléments qui modifient sa vie, du changement de siège, à sa dénomination, jusqu'à l'ouverture d'établissements secondaires, par exemple. Et enfin, lorsque l'histoire s'arrête, nous sommes là aussi pour accompagner les entreprises dans leur formalités de dissolution et clôture. »

Une expertise historique de plus de 40 ans

Malgré l'évolution de la réglementation, le CFE poursuit ses missions d'accompagnement aux formalités d'entreprises en se mettant à l'ère du numérique et en incluant la mission de service public. Le CFE conserve une expertise historique. « Nous changeons de support, mais finalement, le métier de fond reste le même. Nous sommes toujours présents et compétents pour accompagner nos entreprises dans leurs formalités administratives. Tout le monde n'adhérera pas à la dématérialisation. Nous restons un facilitateur des démarches d'entreprise. », ajoute Anna D'Antoni-Vauthier.

Le lien humain

14 personnes travaillent au sein du Centre de Formalités des Entreprises. Chaque délégation de la CCI Alsace Eurométropole (Mulhouse, Colmar et Strasbourg) dispose de conseillers de proximité pour un total de 90 000 entreprises concernées sur le territoire. « Nous tenons à préserver ce lien humain. Les formalités administratives restent complexes et techniques. Certaines situations peuvent générer des obstacles. Nous avons par exemple reçu une cliente bloquée sur internet avec une formalité urgente à faire, sans aucun moyen pour s'en sortir. Notre équipe maîtrise parfaitement l'outil et est en mesure d'effectuer les différentes formalités de manière performante avec la garantie que le dossier sera conforme. »

Nouveau nom et nouveaux produits

Initialement destinée aux commerçants et industriels, la CCI Alsace Eurométropole voit désormais plus large en étoffant son panel de clients aux professions libérales. Le Centre de Formalités des Entreprises va bientôt devenir CCI Formalités. Un changement de nom et l'arrivée de nouveaux produits pour un nouveau positionnement. « L'une de nos évolutions la plus importante reste la constitution des dossiers de formalité pour le compte du client dans sa glo-

balité ». CCI Formalités conserve son expertise pour la délivrance de clé de signature électronique, de cartes d'agent immobilier, de cartes de commerçant non sédentaire et pour toutes les formalités liées à l'export de marchandises

(documents douaniers, visa de certificats d'origine et carnet ATA).

Pour plus d'informations :
alsace-eurometropole.cci.fr



Anna D'Antoni-Vauthier, responsable du Centre des Formalités des Entreprises. DR



Cindy Brunel, l'ingénieur du patrimoine à Mulhouse et Sierentz

Passionnée par la gestion de patrimoine, Cindy Brunel en a fait son métier. Au quotidien, elle optimise les ressources des professionnels comme des particuliers. Avec l'ouverture de sa deuxième agence, à Sierentz, Cindy Brunel ajoute une corde à son arc, celle du frontalier suisse, depuis mai 2022.

Il y a les médecins généralistes, et les spécialistes. Concernant le patrimoine, Cindy Brunel fait partie de cette première catégorie. « *Je passe mes journées à exercer pleins de métiers différents, souligne-t-elle. Ma spécificité est de faire gagner au chef d'entreprise tout ce qu'il est possible de lui faire gagner.* » Son cœur de métier est d'assurer la protection et gestion du patrimoine d'une clientèle de particuliers et d'entrepreneurs haut de gamme.

1800 heures de formation en trois ans seulement

Généraliste, Cindy Brunel est entourée de spécialistes. Des spécialistes, qu'ils soient banquiers, assureurs, comptables, notaires, juristes, dont elle comprend le langage. Après une première expérience dans le système bancaire - trop restrictif à son goût - elle fait le choix de l'entrepreneuriat. En trois ans, elle cumule pas moins de 1800 heures de formation accréditées par l'État. Cindy Brunel est ainsi habilitée à la gestion de patrimoine, immobilière ainsi que d'assurance de personnes. « *J'ai passé, à titre personnel, 80h de formation pour une habilitation fiscaliste* », ajoute-t-elle. Un métier pas forcément évident à comprendre, qu'elle explique par des dessins. Après avoir ouvert une première agence au cœur de Mulhouse, Cindy Brunel ouvre les portes d'une deuxième agence à Sierentz. Une position qui lui permet d'ajouter les travailleurs frontaliers à son arc.

Pleins de "petits trucs" pour défiscaliser

Ingénieur du patrimoine, les techniques de la défiscalisation, de l'épargne et de la retraite n'ont aucun secret pour elle. « *La défiscalisation ne passe pas que par l'immobilier. J'ai pleins de petits trucs sous le coude que les gens ne soupçonnent même pas.* » Un véritable jeu de stratégie. « *C'est comme une partie de Monopoly, tu vois jusqu'où tu peux aller en passant par plusieurs cases dont celles de partenaires de confiance qui t'entourent ou ceux désignés par tes clients. C'est ainsi que se crée une équipe qui s'agrandit.* » Une relation de confiance s'établit au fil du temps, ce qui permet un travail au long cours. Un point est fait annuellement. « *De nouveaux événements viennent se greffer chaque année. Ce rendez-vous me permet de vérifier les impacts d'éventuels changements et d'ajuster.* ». Son autre force est de pouvoir s'appuyer sur un groupe comme AXA. Un "mastodonte" qui lui permet de créer des produits sur mesure.

Confiance et bienveillance, pour une relation au long cours

La cheffe d'entreprise ne prend que sur rendez-vous. Des rendez-vous qui se déroulent dans un cadre strictement confidentiel. La confiance et la bienveillance font partie de son ADN. À la fois vis-à-vis de ses pairs, mais aussi de ses clients. « *Je suis d'ailleurs à l'origine de nombreux mariages. Et un client sur deux au moins, va directement voir le notaire en sortant de chez moi.* ». Le conseil



Trois ans après s'être installée rue de la Sinne à Mulhouse, Cindy Brunel vient d'ouvrir son deuxième cabinet à Sierentz.

est gratuit. « *Je ne me rémunère que lorsque je fais gagner de l'argent à mes clients, et je ne me rémunère que sur 20% des solutions que je propose, souligne-t-elle. Ma première rémunération, ce sont les recommandations pour ma technicité.* ». Pour chaque recommandation, Cindy Brunel reverse 10 euros à l'UNICEF. Un geste solidaire qu'elle a mis en place dès le début de la guerre en Ukraine.

« Je crée des solutions modernes sur fondement un historique »

Chaque premier rendez-vous permet au chef d'entreprise d'élaborer une étude, bien loin des 300/400 pages "imbuvables". Cindy Brunel les réduit à une cinquantaine de feuillets seulement, agrémentés de photos chocs, de graphiques, de phrases mises en exergue ... La chef d'entreprise

travaille avec une collaboratrice, qui gère le bureau mulhousien. À terme, Cindy Brunel aimerait embaucher de nouvelles têtes. À Sierentz, l'effectif peut grimper jusqu'à sept personnes. Mélange d'ancien et de moderne, sa nouvelle agence est à l'image de son métier. « *Parce que je crée des solutions modernes sur un fondement historique qui est celui de protéger sa famille mais aussi sa maison.* »

Emilie Jafrate

Cabinet LHB Prévoyance et Patrimoine

10 rue Rogg Haas, Sierentz
06 61 10 65 44
43, rue de la Sinne, Mulhouse
03 67 61 01 43
cabinet-lhb.fr

Cabinet LBH Prévoyance et Patrimoine



Fabrice Pent a su faire de sa passion son métier. Mordu d'informatique depuis son plus jeune âge, il fonde en 1997 Atlantis, aux côtés de son frère, Olivier, Thierry Delattre et Michel Miclo.

Atlantis Informatique de Fabrice Pent célèbre son quart de siècle à Mulhouse

Il a été l'un des membres fondateurs de la société en 1997. 25 ans plus tard, Fabrice Pent est toujours aux manettes d'Atlantis. Une entreprise qui a su bien négocier les virages liés à son secteur d'activité. D'assembleur d'ordinateurs, Atlantis est désormais une entreprise de services, au service de ses clients.

À sa création en 1997, l'assemblage de PC constituait le cœur de métier d'Atlantis. L'entreprise se destinait également à une clientèle de particuliers. Des ordinateurs réalisés sur mesure, de la carte graphique au disque dur. « *Ce sont des PC évolutifs que l'on peut adapter au fur et à mesure, en fonction des besoins* », souligne le gérant,

Fabrice Pent. En 2005, l'entreprise mulhousienne connaît une forte baisse d'activité. Pour rebondir, Atlantis prend le virage du service SSII (Société de Services et d'Ingénierie en Informatique), aujourd'hui appelé ESN (Entreprise de service du numérique).

De l'assemblage de PC à une offre de services diversifiée

Atlantis Informatique diversifie ainsi le panel de ses prestations. De la vente de matériel et périphériques, ses services peuvent aller de l'installation d'un simple poste à la gestion complète de l'ensemble de l'infrastructure informatique du client. Du matériel au réseau, en passant par la sécurité. Atlantis propose également des audits de sécurité, ce qui permet de pointer les failles du système existant. « *Nos clients sont face à un seul interlocuteur, quel que soit le service mis en place. Cette proximité constitue notre force aujourd'hui encore* », souligne le gérant. Proximité et confiance sont les atouts de cette entreprise mulhousienne. « *Nous sommes à l'écoute du client, de la planète aussi. Nous sommes pour l'amélioration de la machine, sans tout changer. Nous nous sommes occupés de la migration d'une cinquantaine de PC pour lesquels nous avons changé un seul composant. Cela a suffi à leur donner un coup de boost.* »

Une clientèle composée de 80% d'entreprises, 20% de particuliers

Avec 20% de son activité tournée vers le particulier, sa clientèle est principalement composée de professionnels. Des TPE et PME en majorité. « *Notre cœur de cible reste les réseaux de 5 à 50 PC.* » Implantée en Alsace, Atlantis rayonne jusqu'au territoire de Belfort. « *Nous devons pouvoir intervenir dans un délai de quatre heures, pour la prise en charge des incidents* », explique Fabrice Pent. Certains clients, même aujourd'hui éloignés, restent en contact avec la société. « *Nous travaillons par exemple avec DESTIA qui a déménagé à Orléans. Forcément, nous ne pouvons plus garantir les quatre heures, mais ils nous appellent toujours encore lorsqu'ils sont coincés. Nous sommes restés leurs conseillers techniques de confiance* ». Atlantis, c'est cinq techniciens capables de réaliser cinq à six interventions en simultanée. Elle dispose d'outils MSP avec, notamment, un nouveau service de monitoring qui permet d'accéder en temps réel à l'infrastructure PC de ses clients.

Une boutique pour des diagnostics et des dépannages en urgence

Si 25 années sont passées depuis la création d'Atlantis, Fabrice Pent s'est attaché à conserver son magasin, rue Buffon, à Mulhouse. La société dispose ainsi d'une clientèle de particuliers qui en sont à leur 5ème, voire 6ème PC réalisé sur mesure. « *Et lorsqu'ils rencontrent un problème, ils savent où venir déposer en urgence leur ordinateur pour un dépannage ou un diagnostic* ». Atlantis, c'est plus de 500 fournisseurs sur lesquels s'appuie l'entreprise mulhousienne et 100 000 euros de stock pour fabriquer des PC, mais aussi proposer des pièces détachées. Un secteur que cherche à développer Fabrice Pent. « *Nous cherchons à nous associer avec un grossiste, ce qui permettrait une actualisation autonome de notre boutique* ». Un projet qui devrait émerger d'ici septembre prochain.

Fabrice Pent, passion informatique

Cette année 2022 est l'année des 25 ans. Un quart de siècle ! Une longévité qui s'explique par le sérieux, la rigueur, l'expertise et la proximité de l'entreprise mulhousienne avec ses clients, quels qu'ils soient. Mais aussi par la passion de son gérant, Fabrice Pent, et ses perpétuelles remises en question. « *Je suis tombé dans l'informatique dès mon plus jeune âge, je respire, mange, bois, dort informatique. Les clients n'ont pas connaissance de toute la partie technique que demande notre activité. J'aime relever le challenge, trouver le pourquoi du comment d'un problème, d'une panne* ». Une passion qui l'anime toujours 25 ans après et qu'il met aujourd'hui au service de ses clients.

Emilie Jafrate

Atlantis Informatique

43, rue Buffon, Mulhouse
03 89 33 43 34
atlantis-info.com

Atlantis Informatique



Jérôme Fest, au cœur de Boc'O Drive, son épicerie bio, locale et zéro déchet. L'entrepreneur conditionne chaque commande dans des pots en verre. Le client n'a plus qu'à venir la réceptionner.

Boc'O Drive, le drive bio, local, zéro déchet et zéro plastique signé Jérôme Fest à Rixheim

Boc'O Drive est le concept lancé par Jérôme Fest en juillet 2021. Un concept qui va au-delà de la simple épicerie vrac, pour aider les consommateurs à passer le pas et complètement adopter la consommation éco-responsable. Les courses se font en ligne, Jérôme Fest conditionne et prépare la commande de ses clients qui n'ont plus qu'à venir la retirer du côté de Rixheim. Une première, dans la région mulhousienne.

Cette aventure entrepreneuriale est liée à son propre changement de consommation. Il y a six ans, Jérôme Fest passe le pas du zéro déchet. Arrive le confinement, période propice à la remise en question. « Je me suis rendu compte que l'offre vrac manquait dans le secteur, se souvient-il. Et ce mode de consommation demande quand même une nouvelle logistique, à commencer par celle de ramener tous ses bocaux vides. Et puis souvent, il

faut aller dans plusieurs magasins pour réaliser la totalité de ses courses. » C'est ainsi que Jérôme Fest élabore un concept qui va plus loin encore, sous forme de drive. Son nom ? Boc'O Drive. L'aventure démarre officiellement en juillet 2021.

95% de produits bio

Le principe est celui de la consigne inversée.

Jérôme Fest fournit les bocaux, c'est d'ailleurs dans ces contenants qu'il prépare l'ensemble de la commande de ses clients. « Mon système est basé sur la confiance. Mes clients ne payent pas leurs bocaux. Tout ce qu'ils ont à faire, c'est de les ramener vides, et je les leur rachète dix centimes. » S'il a débuté avec 300 références, il a rapidement étoffé ses gammes de produits pour atteindre

les quelques 450 références, de l'épicerie salée à l'épicerie sucrée, en passant par des plats cuisinés, du café, du thé, des sablés apéritifs... 95% de ses produits sont bios et la moitié d'entre eux proviennent de producteurs locaux. Jérôme Fest propose même des paniers de fruits et légumes frais de la semaine, des œufs, aussi bien que du lait. « Pour ce qui est des amandes et des dattes, elles ne sont pas locales mais je me fournis auprès d'un grossiste du secteur. Je cherche à avoir l'offre la plus diversifiée possible ». Une offre qui s'étoffe au fil du temps et des demandes de ses clients. Quelques produits sont même disponibles en gros volume, comme les pâtes et la farine, version sacs de 5kg. Les produits ménagers font partie de sa gamme. « J'ai tout ce qu'il faut pour les faire soi-même : savon de Marseille en copeaux, cristaux de soude » ... Sans oublier les cosmétiques et leurs incontournables accessoires lavables. Le dentifrice est proposé dans un pot consigné, les éponges sont réutilisables.

Un volume de commandes à doubler

Des produits dont le prix s'aligne sur ceux du marché bio. « Nos pâtes Valfleuri sont même un peu moins chères au kg comparé à ceux pratiqués en grande distribution ». Boc'O Drive séduit une clientèle majoritairement féminine. « Certaines viennent chercher leur commande une fois par mois depuis Altkirch et Saint-Louis ». Il a mis en place des points de retrait pour se rapprocher de ses clients, à la Brasserie La Biciphale à Sierentz ainsi que chez Pur Etc. à Mulhouse Centre. Le panier moyen est de 50 euros. Jérôme Fest fonctionne actuellement sur un rythme de 25 à 30 commandes par semaine. Pour que son modèle soit économiquement viable, il doit doubler le volume. Aujourd'hui sur tous les fronts, du marketing au conditionnement en passant par le traitement des commandes, Jérôme Fest aimerait, à terme, embaucher une personne pour l'épauler.

Emilie Jafrate

Boc'O Drive

47, rue de l'Île Napoléon, Rixheim
06 75 22 00 09

bocodrive.fr

Boc'O Drive - Direction Zéro Déchet

Fika, le concept store déco design et gourmand de Ludovic Carrat à Sierentz

Après vingt ans passés dans le deux-roues motorisé, Ludovic Carrat opère un virage à 180 degrés. Le 19 mai 2021, il ouvre les portes de Fika, un concept store composé de trois univers : la déco, les idées cadeaux décalées et le coffee shop. L'idée, pour Ludovic Carrat, est de faire de Fika un lieu de vie incontournable à Sierentz.

Ici, vous pouvez vous procurer les tables et les chaises depuis lesquelles vous buvez votre café torréfié du côté d'Altkirch. Il en va de même pour la vaisselle. Parce que si Ludovic Carrat propose une pause-café accompagnée d'une gourmandise, Fika, c'est aussi du mobilier design, avec des marques soigneusement sélectionnées par le gérant. « Le fil rouge de ce lieu, c'est justement le design, les lignes », souligne-t-il.

Un style scandinave épuré et intemporel au bois revisité à la française

Ludovic Carrat sélectionne avec soin les marques qu'il propose au sein de son concept store. Elles sont une dizaine à trouver place au cœur de sa boutique. « Le point de départ est le style scandinave pour son côté épuré et intemporel, précise-t-il. Mais pour ne pas m'enfermer, j'ai ouvert ma proposition sur de belles marques françaises avec, pour spécialité le bois, le massif mais dans un style moderne, en collaboration avec des designers français ». Matière Grise, elle, est orientée métal et aluminium.

De la moto au design

Le gérant de Fika a eu une première vie professionnelle dans le monde de la moto. Il démarre aux Pays Bas pendant 7 ans, au siège de Yamaha, avant de travailler deux ans dans la fabrication des piles et accessoires. En 2008, le voilà débarqué en Alsace. Il passe 11 ans chez Bihr à Bartenheim, avant de se lancer à son compte. « J'avais envie de

faire quelque chose pour moi, se souvient-il. J'ai- mais l'esprit concept store. Il a fallu ensuite choisir l'univers ». C'est ainsi qu'est né Fika. Un terme suédois, à la fois une action et un verbe. « On fait un Fika entre amis ou en famille, explique Ludovic

Carrat. C'est un terme très populaire qui collait bien à l'esprit boutique. J'ai dessiné mon logo et remplacé le A par une petite maison. Tout est parti de là. C'est en plus un nom facile à prononcer et à retenir. »



Après une première vie professionnelle dans le monde de la moto, Ludovic Carrat a réalisé un virage à 180° pour ouvrir son concept store Fika, au cœur de Sierentz.

Un service de coaching déco

Pour se démarquer davantage, Ludovic Carrat a suivi une formation de décoration d'intérieur ainsi que de barista. Barista pour la partie café, décoration d'intérieur pour la partie coaching déco. « J'aime le côté créatif de cette étape. Et cela permet aussi à mes clients de se projeter grâce à la vision 3D ». Un service qu'il aimerait développer et étendre aux professionnels. « J'ai déjà été sollicité par un cabinet médical sur la partie meubles, chaises et luminaires. J'aimerais accompagner des lieux comme des bars ou des petits restaurants. J'ai deux marques qui s'y prêtent, comme Alki ou encore Harper, une marque italienne qui propose tout un tas d'assises destinées aux hôtels et aux restaurants ». C'est d'ailleurs Ludovic Carrat qui a dessiné et réalisé l'aménagement de Fika. « C'est un ancien garage. J'emmenais mon véhicule ici pour mes contrôles techniques, sourit-il. Je voulais une mezzanine, j'ai imaginé un escalier visible pour la rejoindre. J'ai conservé certains détails en métal et j'ai utilisé du bois pour le côté chaleureux ».

Faire de Fika un véritable lieu de vie

L'étape suivante serait d'obtenir la Licence 3 pour proposer des bières artisanales, par exemple. De quoi agrémenter de futurs afterworks. « Fika n'est pas un magasin figé et je souhaite créer une véritable dynamique autour de notre coffee shop. » Ludovic Carrat vise une clientèle à 20 minutes autour de Sierentz, soit plus d'une trentaine de communes.

Emilie Jafrate

Fika Store Sierentz

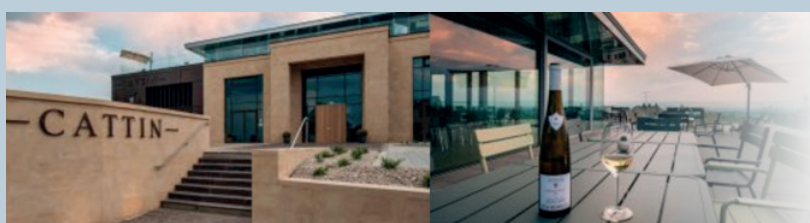
11b, rue Rogg Haas, Sierentz
09 54 06 18 02

fika-store.com

Fika

CPME 68

PUBLI-INFO



SAVE THE DATE

Thématique de notre rentrée 2022

**Inflation : Quelles perspectives ?
Les performances économiques
de nos entreprises dans ce contexte**

Table ronde en présence des représentants
du monde économique.

AU PROGRAMME

18h30 Visite de la Cave Cattin

19h00 Table ronde

20h30 Cocktail dînatoire



**Les rendez-vous de
l'économie & de la finance**

Jeudi 22 septembre à partir de 18h30

Merci de vous réserver cette date dès à présent !

Maison Cattin
rue Roger Frémeaux, Voegtlinshoffen



PROSPECTIV



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

CPME 68

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



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^{ère} Vice-Présidente CARSAT Alsace-Moselle : Pascale Humbert

Présidence CPSTI Grand Est : Steven Cashin

**#1^{ère} organisation
patronale**
#Dialogue social
#Gestion des mandats

NewTec Bag Palettizing,
le concepteur des lignes
de palettiseurs sur-mesure,
installé à Illzach depuis 50 ans

L'histoire débute avec la mise au point de systèmes de palettisation des sacs. NewTec Bag Palettizing a depuis développé son savoir-faire sur des solutions complètes en fin de chaîne. Une société qui ne cesse d'innover pour proposer des solutions sur mesure à ses clients installés tout autour du monde et ce, depuis déjà un demi-siècle.

Année anniversaire pour NewTec Bag Palettizing qui souffle sa 50^{ème} bougie. Cette entreprise, spécialisée dans la palettisation, est installée à Illzach sur 4000m² de surface de production depuis 1972. Au fil des années, l'entreprise allemande a développé son savoir-faire pour aujourd'hui proposer des lignes complètes à ses clients. Complètes et sur-mesure. « Nos clients apprécient de n'avoir qu'un seul interlocuteur sur l'ensemble de leur processus », souligne Khaled Skhairi, Directeur commercial et marketing de l'entreprise depuis 2018. NewTec Bag Palettizing, c'est aujourd'hui un volume d'affaires de 25 millions d'euros contre 12 millions en 2012, plus de 2000 lignes installées et une présence dans 90 pays à travers le monde.

Une nouvelle machine tous les deux ans

Au cœur de ce secteur concurrentiel - ils sont une centaine dans le monde - NewTec Bag Palettizing parvient à tirer son épingle du jeu par son innovation, notamment. Trois personnes sont dédiées à la recherche et développement. Une nouvelle machine sort tous les deux ans. La petite dernière s'appelle Arum (traduisez « or » en latin). Dedicée à la pétrochimie, elle permet de remplir jusqu'à 2 800 sacs par heure. « La pétrochimie a besoin d'une grande cadence, souligne Khaled Skhairi. Nous avons amélioré les périphériques de cette ligne de production en lui offrant davantage de robustesse. La spécificité des moteurs élaborés en partenariat avec SEW Usocome

nous permet de récupérer de l'énergie lors du freinage. Des variateurs sont embarqués sur les moteurs. L'autre avancée, ce sont ces décapsuleurs rouges qui permettent de disposer d'un point d'ancrage pour installer plus rapidement chacun des modules ». Certains pays ne disposent pas de

palettes sur lesquelles conditionner leurs sacs. NewTec Bag Palettizing a développé un système très prisé, notamment en Algérie. « Nous sommes les numéros un sur le ciment », souligne le Directeur commercial et marketing.

« Les belles palettes, c'est ça notre carte de visite ! »

NewTec Bag Palettizing réalise 70% de son chiffre d'affaires à l'export, 30% en France. « Nous avons des filiales partout dans le monde. Il est important de se montrer proche du marché, que ce soit linguistiquement aussi bien que culturellement parlant. Nos collaborateurs représentent dix nationalités différentes. C'est l'une de nos forces. Aucun marché ne nous fait peur ». Chimie, agroalimentaire, matériaux de construction, pétrochimie, ciment et petfood... La société peut ensacher tout ce qui est en poudre ou en granulé avec un leadership en France sur la petfood, les pellets de bois et le terreau. Trois secteurs en plein boom après la crise sanitaire. Seuls 10% des lignes réalisées sont standards. Les autres sont conçues sur mesure, selon les

besoins de ses clients. Autre spécificité de l'entreprise, le soin attaché au traitement des sacs. « Les belles palettes, c'est ça notre carte de visite. Nous prenons soin du sac. Ils sont pré-placés puis poussés par rangée, jamais par couche complète ! Nous apportons un soin tout particulier à ne pas les endommager. C'est la raison d'être de notre #WeLoveBags qui n'est pas un simple argument marketing, mais une philosophie à laquelle nous sommes attachés ». L'entreprise travaille actuellement en collaboration à l'élaboration de sacs qu'il sera possible de remplir à 95%. Un moyen de compléter l'esprit "perfekt flow", avec de la rigueur sur le processus, dans son intégralité.

Emilie Jafrate

NewTec Bag Palettizing

32 Avenue de Suisse
ZI Île Napoléon, Illzach
03 89 63 37 50
newtecbag.com
f Newtec Bag Palettizing



Khaled Skhairi, Directeur commercial et marketing depuis 2018.

Terre et Développement, l'aménageur français des territoires en lieu de vie depuis plus de vingt ans

Terre et Développement a rejoint le groupe Vivialys - premier constructeur alsacien de logements - en 2017. Une nouvelle marque pour une nouvelle réponse. Celle de l'aménagement des territoires en lieu de vie. Installé à la Cité de l'Habitat, Terre et Développement est dirigé par Pierre Aubert.

Commissaire aux comptes pour un cabinet anglo-saxon, Pierre Aubert rejoint le groupe Vivialys en 2012, en qualité de directeur administratif et financier. À l'acquisition de Terre et Développement par le groupe Vivialys en 2017, Pierre Aubert prend la direction de cette entité. « En fait, j'en ai fait l'audit, avant de changer de casquette pour passer du côté business plutôt que financier », se souvient-il en souriant.

Externaliser les forces

Si le rachat a été officialisé en 2017, le démarrage effectif n'a démarré qu'en 2019 avec la création de près de 550 logements en quatre ans et d'une quinzaine de lotissements, dont le premier en Franche Comté. Terre et Développement a connu une croissance de 100% entre 2020 et 2021, ce qui en fait la 5^{ème} entreprise du Haut Rhin et la 23^{ème} dans le Grand Est en termes de croissance. La force de Terre et Développement est de faire partie d'un groupe de bâtisseurs. « Cela nous permet d'apporter une vraie vision aux collectivités. Une vision globale du logement par des solutions intégrées. » Une croissance en termes d'effectif aussi. S'ils démarrent l'histoire à trois, ils sont aujourd'hui dix collaborateurs à travailler au sein de Terre et Développement. « Mais nous ne cherchons pas à étoffer davantage notre effectif. La philosophie de Terre et Développement n'est pas d'internaliser les forces mais bien de les externaliser. Rester ouvert au tissu économique local, c'est ce qui permet de passer les crises. »

Un large panel de clients

Les partenaires sont multiples. « Nous ne nous interdisons jamais de réaliser des opérations avec d'autres, souligne Pierre Aubert. Nous nous retrouvons parfois face à une quarantaine de propriétaires par zone. Faire ensemble, avec des

partenaires qui comprennent la démarche sera plus qualitatif que pour monter les enchères... » Terre et Développement s'adresse à un large panel de clients : des promoteurs immobiliers, des constructeurs de maisons individuelles, des particuliers, aussi bien que des collectivités. Dans la co-construction, Terre et Développement propose chaque année à la vente de nouveaux terrains constructibles sur l'ensemble de l'Alsace et reste en étroite collaboration avec les collectivités.

Un engagement éco-responsable

Le cœur de métier de l'entreprise est de créer des lieux de vie, les plus éco-responsables possibles. Un engagement éco-responsable qui s'exprime à travers deux lignes de conduite fortes. La première est Terre et Vie. Un engagement pour préserver les sols, les ressources naturelles et les écosystèmes, tout en améliorant la qualité de vie des habitants. « Il faut des fois faire des choix schizophrènes, face au besoin de logements. Nous identifions la faune et la flore au départ pour voir comment la détruire le moins possible et la compenser pour la faire revenir par la suite. » La seconde s'appelle Circul'air. Elle engage la société à intégrer des produits et des procédés qui répondent aux enjeux écologiques. Terre et Développement réhabilite ainsi les lieux abandonnés pour les transformer en terres de vie et lutter contre l'étalement urbain, privilégie la revalorisation de certains matériaux et favorise le circuit court en matière de travaux.

Anticiper les effets de la Loi Zéro Artificialisation Nette

Les perspectives d'avenir sont nombreuses, à commencer par l'implantation dans de nouvelles régions. Mais l'arrivée de la Loi Zéro Artificialisation Nette va redistribuer les cartes en limitant drastiquement les nouvelles zones d'urbanisa-

tion. « Il y aura de plus en plus d'acteurs sur une même zone, prévient Pierre Aubert. C'est un sujet primordial et que nous avons déjà pris en compte. Nous cherchons à nous engager le plus possible sur le foncier pour pouvoir proposer des logements à prix d'achat cohérents, dans les années à venir ».

Terre et Développement
Cité de l'Habitat
Rue de Thann, Lutterbach
03 89 31 73 27
terre-developpement.com
f Terre et Développement

Emilie Jafrate



Pierre Aubert est passé de directeur financier et administratif au sein du groupe Vivialys à Directeur Général de Terre et Développement au moment de l'intégration de cette nouvelle marque au groupe. DR

**CABINET SPÉCIALISÉ
EN RECRUTEMENT DE TALENTS**
CDD | CDI | ACCOMPAGNEMENT RH

**EXPERTISE NATIONALE
ET TRANSFRONTALIÈRE**

INGÉNIERIE
BUREAUX D'ÉTUDES
MAINTENANCE
ÉNERGIE
INFORMATIQUE
WEB-IT
PHARMA-BIOTEC
COMPTABILITÉ • EXPERTISE COMPTABLE
TERTIAIRE & SERVICES
LOGISTIQUE

Charlene
 Sophie
 Gregory
 Véréna

Une équipe d'experts à votre service au
06 50 83 81 15

Une marque du **GROUPE WS** Membre du réseau **réséo**

**RENDEZ-VOUS
LANGUES
ÉTRANGÈRES**

TESTEZ VOTRE NIVEAU EN LANGUES
DÉCOUVREZ NOS FORMATIONS
OPTIMISEZ VOTRE CPF

**SUR PLACE
OU EN VISIO**

**TOUS LES MARDIS
DE SEPTEMBRE**
// DE 13H À 19H

**CCI CAMPUS
STRASBOURG / COLMAR**

**TOUS LES LUNDIS
DE SEPTEMBRE**
// DE 13H À 19H

**CCI CAMPUS
MULHOUSE**

>> POUR VOUS INSCRIRE GRATUITEMENT <<

STRASBOURG
03 88 43 08 02 / ciel@alsace.cci.fr

COLMAR & MULHOUSE
03 89 20 22 03 / cel@alsace.cci.fr

CCI campus **CIEL STRASBOURG** **CEL COLMAR** **CEL MULHOUSE**
CENTRE INTERNATIONAL CENTRE D'ÉTUDE DE LANGUES CENTRE D'ÉTUDE DE LANGUES

www.ccicampus.fr #ccicampusalsace f @ t in v

Berger World, la start-up engagée pour la planète du Mulhousien Samuel Philibert-Charles

Berger-World est bien plus qu'une aventure entrepreneuriale. C'est la réponse de Samuel Philibert-Charles aux menaces qui pèsent sur cette ressource vitale qu'est l'eau. Des réservoirs d'eau solide et innovants, nés il y a quatre ans.

70% des ressources mondiales en eau sont dédiées à l'agriculture mais la majorité de cette eau disparaît. 80% de cette eau, ainsi que des nutriments et engrais qui y ont été ajoutés disparaissent en effet dans les sous-sols. Une ressource qui, au final, n'est pas exploitée par les plantes. La réponse de Samuel Philibert-Charles à ce constat, c'est Berger-World. Des réservoirs d'eau solides qui captent l'eau, la conservent et la mettent à disposition des plantes. « C'est une solution qui existe depuis 20 ans, mais sa formule est issue de la pétrochimie. Nous avons changé la recette pour en faire un produit 100% biodégradable, à base de potassium », précise Samuel Philibert-Charles. Avec 5 grammes de produit, c'est un litre d'eau retenu. Une solution qui permet jusqu'à 80% d'économie d'eau, 30% d'augmentation des rendements des cultures, et qui respecte l'environnement.

Un développement national et international par levées de fonds

Berger-World a distribué une tonne de granulés lors de sa première phase, celle de l'échantillonnage. L'année 2022 a démarré avec 10 tonnes et devrait se terminer par 40 tonnes. Pour rendre la start-up économiquement viable, Berger-World doit atteindre les 80 tonnes. « Pour l'heure, nous vivons au rythme des levées de fonds ». 350 000 euros en 2021, puis 150 000 euros en provenance

d'un investisseur privé sous forme de BSA-HAIR. 200 000 euros se sont ajoutés sous forme d'endettement bancaire auprès de la BPI et du Crédit Agricole, dont 50 000 euros de "Subvention Innovation". Une seconde levée de fonds est envisagée dans les 2 à 5 ans pour permettre à Berger-World de poursuivre son développement national et international.

Une réponse pour les constructeurs et les paysagistes

Les produits Berger-World sont distribués à 80% auprès du particulier, 20% sur le marché du professionnel. « Ce qu'il y a d'intéressant et d'alarmant à la fois, ce sont les restrictions d'eau qui contraignent les gens à chercher d'autres solutions ». Ces granulés sont distribués en retail, au cœur du groupe Monceau Fleurs, Nature et Découverte ainsi que sur les plateformes de e-commerce. En 2023, Truffaut et Botanic se doteront également de ces réservoirs d'eau innovants. « Nous travaillons avec Toulouse et quelques villages de Haute-Savoie. Un célèbre parc américain nous fait lui aussi confiance. Aujourd'hui, nous cherchons à nous développer sur Paris ». Un retail en phase d'internationalisation avec une arrivée sur le marché suisse. Sur le segment du professionnel, Berger-World est connu auprès de constructeurs et paysagistes. « Des tests sont en cours avec les entreprises qui s'occupent de la pelouse pour la FIFA ».

Une start-up reconnue par le GIWEH

Huit personnes travaillent aujourd'hui au cœur de la société. « Pour conserver nos collaborateurs, nous proposons des vacances illimitées avec une permanence de travail de 20%. Ce qui est important pour nous, c'est le plaisir. Le travail doit financer ce plaisir. Nous avons adopté cette méthode pour ne pas presser les gens. Nous nous

retrouvons une fois par semaine par visio pour faire un point sur les projets ». S'il projette l'ouverture d'une succursale à Mulhouse d'ici 2023, Berger-World est déjà présent au Bénin, en Arabie Saoudite, en Egypte, ainsi qu'à Genève. « Nous nous sommes principalement implantés dans les endroits les plus chauds de la planète et donc là,

où l'eau a le plus de valeur. »

Engagé, Berger-World est reconnu par le Global Institute for Water, Environment and Health (GIWEH).

Emilie Jafrate

Berger World
info@berger-world.com
09 77 94 37 07
berger-world.com
f Berger-World
i berger_world



Samuel Philibert-Charles, fondateur de Berger-World.

L'engagement mutuel !



Au plus proche de vous !

À partir du 5 septembre, bénéficiez d'un accueil dédié aux professionnels du lundi matin au samedi midi.

Crédit Mutuel
La DOLLER

L'EXPERTISE BANCAIRE DES PROFESSIONNELS
POUR LES PROFESSIONNELS

PÔLE ENTREPRISES

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

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

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
hlb-groupecofime.com

Frédéric Musslin et Mario Caputi, les caméléons de l'animation, l'innovation en plus

L'un est un pur produit du monde de la radio, le second, est issu de l'événementiel. Après avoir mené leur carrière chacun de leur côté, leurs chemins finissent par se croiser. Aujourd'hui, Frédéric Musslin et Mario Caputi mettent au point des animations innovantes et sur-mesure.

L'animation, c'est leur montée d'adrénaline, ce qui les fait vibrer. Mario Caputi et Frédéric Musslin sévissent en binôme depuis de nombreuses années à la Foir'Expo de Mulhouse. C'est d'ailleurs au Parc des Expositions de Mulhouse, il y a six ans, que leur collaboration en duo a débuté. «*Nous avons mis au point Radio Foire, se souviennent-ils en souriant. Nous avons monté cette animation sur mesure pour répondre à la problématique du Parc Expo concernant l'animation et l'ambiance musicale qui ne satisfaisaient pas leur public, jusque-là*». Cette année, aux Journées d'Octobre, ils ont mis au point un système de jeu au jour le jour, en fonction de l'affluence. «*Nous travaillons sur tous les cas de figure qui peuvent se présenter, ce qui nous permet de nous adapter au moment. À la Foire, par exemple, nous avons laissé tomber notre Karaoké pour le remplacer par un loto parce que cela correspondait mieux au public présent et cela a cartonné*».

Le goût du challenge

L'animation, ils l'ont dans la peau. «*Ce n'est pas faire le DJ, même si ça, on sait le faire aussi. L'animation est quelque chose de complexe, pour qu'elle soit qualitative, il faut comprendre les besoins du clients, sa manifestation et à qui tu auras à faire pendant*». Mario Caputi et Fred Musslin, c'est 30 ans d'expérience chacun. «*Notre longévité ? C'est à la passion qu'on la doit mais aussi à la remise en question permanente. Même en sortant d'une animation exceptionnelle, on ne se repo-*

sera pas dessus. Nous avons le goût du challenge et nous aimons être force de proposition». Un rien les inspire. Les idées, ce n'est pas ce qui leur manque. «*Chaque moment est différent. Ce qu'on aime aussi, c'est créer et ressentir le résultat*».

La radio pour point commun

Chimiste de formation, Mario découvre la radio en 1981 avant de se prendre de passion pour l'animation qu'il exerce d'abord en dilettante. C'était l'époque de la disco mobile. Il débute sa carrière en tant que prestataire extérieur pour des soirées privées, notamment. Une activité qui n'a cessé de prendre de l'ampleur. C'est Pierre Bellemare qui a donné à Fred Musslin le goût de la radio. «*J'écoutais toujours la fin de ses histoires, ce qui me faisait systématiquement arriver en retard à l'école*». Il passe un casting pour NRJ qu'il décroche. S'ensuit alors 16 années dans le réseau, 11 à Mulhouse, 1 an et demi à Strasbourg et 3 ans au national. C'est d'ailleurs par la radio, en 1986 que les deux hommes se sont rencontrés une première fois. Après une parenthèse à Cannes pour le groupe Tertio, Frédéric Musslin pose à nouveau ses valises en Alsace. «*C'est Mario qui m'a fait entrer dans le monde de l'animation en me proposant des événements lorsqu'il avait besoin d'aide*». C'est ainsi que naît sa société Futur e Media. Les deux hommes sont sur la même longueur d'onde, tout en étant très complémentaires.

À la pointe de la technologie

Leur dernière innovation est le quizz numérique auquel 2000 personnes peuvent participer en simultané. «*C'est un moyen ludique de mettre en avant un produit ou des compétences en interne. Nos quizz sont complètement adaptables et personnalisables*». Un outil d'animation qui leur permet de s'adresser à toutes les générations, en solo

ou en équipe. Ambiance assurée. «*Nous en avons créé une version années 80, avec des extraits musicaux. Et quand on a passé Les Démon de Minuit, tout le monde s'est mis à chanter*». Des quizz qui n'ont pas encore dévoilé tout leur potentiel. Au rang des innovations aussi, le Scheduling Musical, qui leur permet de développer une ambiance musicale à la fréquentation sur le moment, d'un événement. Ce duo n'a pas de limites. Le goût du challenge les anime et les pousse à aller toujours plus loin.

Emilie Jafrate

Mario Caputi

22 rue Salvator, Mulhouse
06 09 66 26 85

Futur e Media

6 Impasse Marcel Pagnol, Lutterbach
06 28 91 25 37



Mario Caputi (à gauche) & Frédéric Musslin ne sont jamais à court d'idées pour ambiancer vos événements. © Thierry Kuba

EXTRA STOCKAGE

Location de Box et Garde Meubles

Gardiennage 24H/24H, alarmes individuelles
 Espaces chauffés, sécurisés, ventilés
 Code d'accès individuel
 5 accès de déchargement couverts et chauffés
 Diablos, chariots, transpalettes en libre-service
 Location au mois ou à l'année

03 89 311 811 extrastockage.com

9 Avenue d'Italie - 68110 Illzach

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

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

Le Périscopescope

Le média des entreprises locales le-periscope.info

Zone de distribution

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

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

Le Périscopescope en quelques chiffres

- 6 parutions par an
- 15 000 exemplaires
- 4 000 entreprises distribuées

Chaque symbole indique l'emplacement d'un présentoir