



ÉDITION  
MULHOUSE SUD ALSACE

# Le Périscope

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

DAL 2019  
**BELLA SOCIETY**  
TRATTORIA MULHOUSIENNE

**SUR PLACE  
OU À EMPORTER**

Lundi-Vendredi de 12h à 14h  
Jeudi-Vendredi de 19h à 22h

32, Rue Paul Cézanne  
+33 (0)3 89 53 99 99

## EDITO

### Se souvenir fait grandir

Notre vitalité territoriale, ainsi que notre cohésion sociale dépendent de notre patrimoine, du sport, de la culture et du loisir. La transmission des savoirs et savoir-faire est un éternel combat, majoritairement mené par de nombreux passionnés capables d'effectuer les plus grands efforts afin de faire perpétuer des idées, des expériences.

Un apport de dopamine donné par l'évolution dans le temps des pratiques culturelles et de loisirs, rendant une société en perpétuelle demande moins apeurée par le fait d'instaurer une vie trop fade à notre quotidien. Une vie sans richesses.

L'année 2022 est l'année idéale pour aller à l'encontre de ces travers, néfastes pour la bonne humeur. En effet, de nombreuses augmentations se sont établies concernant la fréquentation de ces parcs et autres lieux d'activité, pensés pour nous ramener à des sensations d'enfance, ludiquement ou par de nombreuses sensations. Loin de là l'idée de se couper des traditions appréciées, une nouvelle génération de constructeurs de moments de plaisir a réussi à s'adapter à son temps, pour toucher une clientèle intergénérationnelle, particulière ou professionnelle.

Des institutions revisitées, d'autres thématiques innovantes qui émergent. Le Sud-Alsace regorge d'activités pouvant ravir chacune des envies de sa zone de chalandise, ravie de la démocratisation du dynamisme de celles-ci. En finalité, n'est-ce pas notre conception commune du vivre ensemble ?

Julien Giresse

## Alexis Steyaert, de Chef de Projet à Directeur Général de Soléa

Son histoire avec le réseau Soléa dure depuis 2008. Alexis Steyaert intègre le réseau en qualité de chef de projet tram/train. Il grandit au sein de l'entreprise mulhousienne à travers divers postes, jusqu'à en prendre la Direction Générale en 2019.

Ingénieur de formation, spécialisé dans le génie civil, son projet de fin d'études le mène dans le monde des transports. « Il portait sur la modélisation du réseau de transports en commun de la région lyonnaise qui permet de calculer les temps de trajet en temps réel. » Une véritable révolution, née en 1994. Alexis Steyaert intègre alors le réseau lyonnais pour lequel son job premier a été d'acheter des autobus pour la ville de Lyon. Il a ensuite participé au renouvellement de son trolleybus, ainsi que de son métro et de son tramway.

### Chef de projet, directeur technique et directeur des opérations, un spectre large de connaissances de l'entreprise

Il y a quinze ans, Alexis Steyaert arrive à Mulhouse en tant que chef de projet sur le dossier du tram-train. Un tram-train qu'il met en exploitation deux ans plus tard, en 2010. Il devient ensuite directeur technique. « Ce poste m'a permis de découvrir une autre facette de l'entreprise, basée sur la gestion RH » se souvient-il. « J'ai travaillé à l'amélioration des conditions de travail, des process techniques, l'intégration de nouvelles technologies aussi, avec, pour objectif, la performance de l'entreprise. » En 2019, directeur des opérations, Alexis Steyaert pilote et accompagne la mise en route du nouveau réseau de l'agglomération mulhousienne. Trois postes différents qui lui permettent d'acquérir de solides connaissances de l'entreprise. Fort de toutes ces expériences, Alexis Steyaert devient logiquement Directeur Général de Soléa, au départ de son pré-décesseur.

### Des challenges au quotidien

Voilà presque quinze ans qu'Alexis Steyaert est arrivé à Mulhouse. Quinze années au cours desquelles l'actuel Directeur Général a relevé différents challenges. Il est aujourd'hui aux manettes d'une entreprise de 600 personnes. « Nous sommes le deuxième ou troisième acteur de l'agglomération mulhousienne. Je suis heureux au quotidien de pouvoir faire avancer à la fois l'entreprise et l'agglomération. » Parmi les grands chantiers, la réduction de l'impact environnemental via la transition énergétique avec, notamment, la mise en place de ZFE (Zones à Faibles Émissions de Gaz). « Il faut aujourd'hui trouver le meilleur moyen de partager nos espaces entre les différents modes de transports, de manière sécurisée.

Nous réfléchissons à différentes alternatives. Notre rôle est un rôle d'expert, auprès de m2A. »

### L'expérience client et l'innovation au cœur de l'ADN de Soléa

L'innovation fait partie de l'ADN de Soléa. L'entreprise mulhousienne dispose d'ailleurs de son propre laboratoire d'innovation : Lemon. « C'est à Mulhouse, en 1954, qu'a été inventé le système de demande d'arrêt par pression sur bouton dans les bus », souligne le DG. Autre atout, celui de faire partie du groupe Transdev, un groupe implanté tout autour de la planète, jusqu'au tram de Rabat. « Transdev nous permet de mener des groupes de réflexion pour capitaliser les expériences de chaque ville. » Autre souci quotidien de Soléa : l'expérience client. « Notre souci est de proposer le meilleur service possible ! » Et cela passe par le numérique et un compte mobilité en constante évolution. Soléa qui travaille aussi sur l'attractivité de ses métiers. 40 conducteurs ont été recrutés en 2022 et 60 offres d'emploi seront ouvertes pour 2023.

### Le tram mulhousien, un rayon de soleil jusqu'en Australie

Rhône alpin d'origine, Alexis Steyaert s'est attaché à l'Alsace et à Mulhouse. « Le tram mulhousien a apporté la lumière à la ville. Il est un rayon de soleil. La photo de notre tram jaune sous les arcades colorées de Buren a fait le tour du Monde. Les rames mulhousiennes ont même été prêtées à Alstom pour montrer le savoir-faire français jusqu'en Amérique du Sud. Cinq ont été vendus en Australie. Ils sont surnommés "les abeilles" et ils roulent là-bas depuis 2007 ! »

Emilie Jafrate

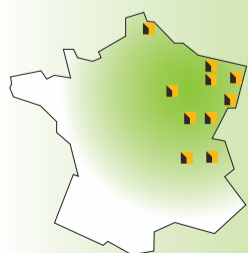
**Soléa**  
97 rue de la Mertzau, Mulhouse  
03 89 66 77 77  
solea.info  
📍 Solea Agglo Mulhouse



Alexis Steyaert a endossé plusieurs casquettes au sein de Soléa, jusqu'à en prendre la Direction Générale en 2019. Crédit photo - Grégory Tachet.

**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), Lille, Metz, Nancy, Troyes, Dijon, Besançon, Lyon & Annecy



L'Ecomusée, le Parc de Wesserling ou encore le Musée National de l'Automobile... Trois lieux culturels emblématiques de la région Alsace. Trois institutions qui ont su passer les crises en se réinventant. Des lieux chargés d'histoire pour lesquels se battent des hommes et des femmes au quotidien. Et puis le paysage culturel et loisirs de Mulhouse et Sud Alsace s'est plus récemment étoffé de nouveaux concepts, avec le Parc du Petit Prince à Ungersheim, Climb Up à Wittenheim ou encore Wakalase à Cernay pour une version plus sportive de moments de loisirs.

## Le Musée National de l'Automobile entame sa mue pour ses 40 ans

Le contrat de vingt années liant la société privée Culturespace au Musée National de l'Automobile a pris fin en décembre 2021. L'occasion pour l'association du musée de reprendre la main sur la gestion de l'exploitation des lieux. Une gestion directe qui permet à son directeur, Guillaume Gasser, d'envisager un avenir nouveau pour ce lieu de prestige.

Terminée la Cité de l'automobile, bienvenue au Musée National de l'Automobile. Un changement de nom qui représente bien plus. Choisie en 1981 suite à un appel d'offres, la société privée Culturespace avait été engagée pour un contrat de 20 ans avec, pour missions, celles de mettre en valeur les lieux, l'exploiter mais aussi communiquer. Seulement, face à un Musée en perte de vitesse et en manque de dynamisme, l'association du Musée a choisi de reprendre la main, comme cela avait déjà été le cas entre 1982 et 1999. À sa tête, Guillaume Gasser, directeur des lieux.

**« À force de fréquenter ces lieux, on en tombe amoureux »**

Issu du monde de l'industrie, Guillaume Gasser débute sa carrière du côté de Reichshoffen. Il poursuit à Ensisheim, au cœur d'une entreprise d'impression sur papier. En 2012, il met un pied au Musée National de l'Automobile en prenant le poste de Secrétaire de l'association du Musée. « C'était un poste de gestionnaire. Nous avons mené de grands travaux, que ce soit au niveau de la toiture, de l'isolation, de la transition énergétique aussi, sans oublier l'entretien de ces bâtiments. » Il y a deux ans, au départ de son conservateur en chef, Richard Keller, il prend la direction de l'association. « À force de fréquenter ces lieux, on en tombe amoureux. On se prend au jeu de son histoire, mais aussi de tout l'environnement social qui y était lié. Ce Musée et sa collection Schlumpf, est une aventure incroyable. »

**Un vivier de visiteurs à reconquérir**

Aujourd'hui, le Musée National de l'Automobile part à la reconquête de son public. « Il y a

20 ans, tout le monde connaissait notre Musée. Aujourd'hui, nous avons perdu en notoriété... » En 1999, le Musée comptait 250 000 visiteurs par an. Ils n'étaient plus que 200 000 en 2019. Le premier objectif des nouveaux gestionnaires est d'atteindre les 180 000. « Mais la tendance actuelle laisse à penser que nous parviendrons à atteindre la fréquentation de 2019 », précise Guillaume Gasser. Une fréquentation composée à 60% de français, dont plus de 50% de locaux et 40% d'étrangers. « Nous avons la chance de pouvoir nous appuyer sur la marque Bugatti, une marque de prestige qui appartient à ce marché des voitures anciennes qui progresse de 10% par an. Les fans sont de plus en plus nombreux et pourtant, nous avons face à un problème de communication évident. » 40 collaborateurs travaillent actuellement sur ce site de 35 000m<sup>2</sup> et un service communication vient d'être créé.

**Un projet scientifique et culturel à faire valider auprès du Ministère de la Culture**

Jusqu'en 2021, le fonctionnement des lieux échappait à l'association. En reprenant la main, l'association a désormais toutes les cartes en main pour lui donner un nouveau souffle. Une nouvelle dynamique qui passe par un projet scientifique et culturel sur lequel planche actuellement une conservatrice recrutée tout spécialement en novembre 2021. Un projet qui doit être déposé dans les règles, auprès du Ministère de la Culture. Un projet à horizon trois ans. Mais Guillaume Gasser et son équipe n'attendent pas ces trois années pour lancer la modernisation des lieux, face au potentiel qui s'offre à eux.



Guillaume Gasser, Directeur du Musée National de l'Automobile à Mulhouse, au cœur de son exposition temporaire Iconiques Mécaniques. Une exposition anniversaire, qui a dévoilé 40 objets et véhicules inédits sortis des réserves de la collection Schlumpf jusqu'au 6 novembre dernier.

**Devenir un véritable lieu de vie**

La vocation du Musée de l'Automobile, aujourd'hui, est de devenir un véritable lieu de vie. Un rendez-vous régulier des mulhousiens. C'est la raison pour laquelle le bar Le Gatsby a ouvert ses portes fin juin. « Nous avons déplacé les entrées. Ainsi, les visiteurs ont accès au bar et à l'autodrome sans avoir à prendre d'entrée. Nous disposons d'un service de location de voiture pour pouvoir rouler sur l'autodrome. Aujourd'hui, les gens peuvent également consommer en attendant leur voiture ou alors à l'issue de leur session de pilotage. » Et qui dit année anniversaire, dit exposition exceptionnelle. Son nom ? Iconiques Mécaniques. Elle a révélé des pièces inédites sorties des réserves. « Nous avons sorti des voitures anciennes non restaurées. On a eu de tout, électrique, vapeur, gazogène, et même un prototype électro-solaire. » Une exposition qui a dévoilé aussi les objets person-

nels de la famille Schlumpf. Le tout, présenté dans une scénographie visuelle et auditive. Autre exposition de prestige, celle de la dernière exposition de la famille Bugatti. « Les sept modèles ont été réunis pour la première fois et c'était chez nous ! » En 2022, il se passait toujours quelque chose au Musée National de l'Automobile. Un anniversaire - celui des 40 ans - qui s'est décliné en 40 événements différents.

Emilie Jafrate

**Musée National de l'Automobile**

17 rue de la Mertzau, Mulhouse

03 89 33 23 21

[musee-automobile.fr](http://musee-automobile.fr)

Musée national de l'automobile, Mulhouse

Musée national de l'automobile

Musée national de l'automobile Collection Schlumpf

## Climb Up Mulhouse-Wittenheim, l'escalade sportive pour tous

L'escalade pour tous, tel est le leitmotiv de Climb Up Mulhouse Wittenheim. Aux manettes de ce temple de la grimpe, William Nequeaur, véritable passionné et pratiquant expérimenté de la discipline.

2300m<sup>2</sup> de murs répartis sur deux étages, deux espaces voies, un mur de block, un mur réservé à la vitesse... Au Climb Up Mulhouse Wittenheim, il y en a pour tous les goûts, tous les âges et tous les niveaux. « La vitesse, par exemple, reste une discipline additionnelle. Elle est exigeante en termes de niveau. Elle est la même que l'on soit débutant ou champion du Monde » explique William Nequeaur, directeur des lieux. Le concept ? Proposer de l'escalade pour tous. Les enfants peuvent démarrer à partir de trois ans et « jusqu'à ce que l'on ne soit plus en âge de pratiquer ».

**Un public majoritairement familial, l'exception mulhousienne**

L'aventure Climb Up a démarré à Lyon. Climb Up Mulhouse Wittenheim a ouvert ses portes en juillet 2021. Il fait partie d'un groupe. D'une salle, elles sont aujourd'hui 29 à travers la France. Climb Up Mulhouse Wittenheim a sa petite particularité au sein de ce groupe. « Le public des autres salles est âgé d'environ 25 ans. Nous, nous avons réussi à capter un public vraiment familial. Des parents d'une quarantaine d'années viennent partager un moment avec leurs enfants âgés entre 6 et 15 ans. » Mais ce creux entre les jeunes adultes et les familles tend à se réduire. Une salle fréquentée à 51% pour les femmes et 49% par des hommes.

**250 voies de grimpe**

Une majorité de Mulhousiens ou d'habitants de l'agglomération se rendent jusqu'au complexe de Mulhouse Wittenheim. Un complexe qui attire une clientèle installée dans un rayon de 30km. « En fonction de nos événements, nous accueillons aussi des Strasbourgeois, des Belfortains ou encore des Dijonnais. » La frontière avec la Suisse et l'Allemagne tend également à se réduire. Climb Up Mulhouse Wittenheim tire son épingle du jeu par la surface de sa salle mais aussi par ses 250 voies de grimpe. « Nous renouvelons nos blocks chaque semaine et puis nous faisons la différence aussi par notre espace dédié aux enfants dès trois ans. » Des lieux encadrés par une équipe de 12 personnes, toutes passionnées. Climb Up Mulhouse Wittenheim, ce sont aussi de nombreux événements tout au long de l'année. Des événements qui répondent aux attentes et aux envies de sa clientèle.

**En intérieur, pour décompresser après le boulot**

Pour le directeur des lieux, William Nequeaur, cette aventure est liée à sa passion de la grimpe. Pratiquant, il savoure la déconnexion qu'offre cette pratique, qu'elle soit en extérieur ou en intérieur. « Grimper en extérieur demande une organisation plus rigoureuse. Tu es soumis aux caprices de la météo. Après, tu as ce petit piment du panorama qui se mérite par une ascension plutôt compliquée mais qui en vaut le coup. La salle

te permet de venir terminer ta journée de boulot sans te poser de questions, pour décompresser, ce qui n'est pas transférable en falaise. C'est en tout cas mon approche personnelle. Je connais un élagueur qui est tout le temps dehors, en hauteur et qui, au final, ne vient grimper qu'en intérieur. »

**Des événements d'entreprise organisés à la carte, avec ou sans grimpe**

Aujourd'hui, William Nequeaur cherche à fidéliser sa clientèle. Pour que le modèle économique soit viable, Climb Up doit enregistrer 200 à 250 entrées par jour. Au-delà de ses murs d'escalade, Climb Up propose également un univers reposant, privatisable, pour des événements sur-mesure. « C'est à

la carte, nous nous adaptons à la demande des clients. Avec testing ou non. Notre bâtiment est modulable. Après, ce que nous aimons bien, c'est mixer nos publics et de conserver notre grande salle ouverte à tous. Habituellement, se noyer dans la masse est quelque chose qui déplaît, mais chez nous, cela aide à expérimenter différemment la grimpe, par exemple. » La priorité, à Climb Up, c'est que chacun atteigne son Everest.

Emilie Jafrate

**Climb Up Mulhouse Wittenheim**

ZAC du Carreau

Rue des Mines Anna, Wittenheim

03 55 33 07 04

[mulhouse-wittenheim.climb-up.fr](http://mulhouse-wittenheim.climb-up.fr)

Climb Up



William Nequeaur, Directeur de Climb Up Mulhouse-Wittenheim.



À l'origine de Wakalase, une famille, la famille Wies. De gauche à droite : Marie-Paule, Camille, Joël, Dolly, la mascotte, Jérémie et Antoine. DR

## Wakalase, l'espace loisirs atypique et 100% familial de la famille Wies, à Cernay

**Avec ses quelques 4100m<sup>2</sup>, Wakalase est le plus grand complexe indoor du Haut-Rhin, créé par la famille Wies. Un projet atypique, 100% familial, qui propose wakeboard, karting et lasergame aux particuliers, aussi bien qu'aux entreprises.**

Wakalase a ouvert ses portes le 8 mars 2022 dans la nouvelle zone d'activités de Cernay. Un vaste espace de loisirs comme on en fait nulle part ailleurs. Trois activités sont proposées sur les 4100m<sup>2</sup> d'espace : une vague indoor, un karting

électrique et un lasergame. Un projet 100% familial, porté par la famille Wies. Une structure atypique. « Nous sommes le seul karting couvert et électrique du Haut-Rhin » souligne d'ailleurs son directeur, Joël Wies. « La vague était un pur pari.

Il n'en n'existe que quatre en France : Grenoble, Perpignan, aux Sables d'Olonnes et Bordeaux, mais aucune dans le Nord du territoire. Et comme il nous restait de la place, nous avons décidé d'installer un laser game. »

### De la jeunesse à tous les étages

La structure emploie désormais 13 salariés. Une équipe jeune, dont la moyenne d'âge tourne autour des 25 ans. « Nous travaillons exclusivement avec le Pôle Emploi de Thann pour le recrutement. Pour la plupart de nos collaborateurs, Wakalase est leur premier job. Ils ont tous l'âge de mes enfants. J'ai un œil bienveillant envers eux. » Joël chapeaute l'ensemble de la structure. Ses enfants et son épouse ont conservé leurs emplois respectifs mais viennent renforcer les effectifs lorsque c'est nécessaire.

### Une clientèle intergénérationnelle

Ouvert depuis le 8 mars 2022, Wakalase s'est rapidement constitué une clientèle d'habités. « Nous avons très bien démarré. Nous avons lancé notre activité à la sortie du pass vaccinal. Les gens avaient envie de sortir. » Il y a ensuite eu les vacances scolaires, Pâques, la période estivale... « Certains de nos clients viennent trois à quatre fois par semaine pour rouler. Nous aimerions, à terme, accueillir des compétitions, jusqu'à des étapes de championnats du monde. » Les habilitations suivent leur cours. Wakalase est un véritable lieu de vie. Il accueille des particuliers mais aussi des groupes, à l'occasion d'enterrements de vie de jeunes filles ou de garçons. « Nous avons même eu l'équipe professionnelle du FC Sochaux Montbéliard. » Pour preuve, ce maillot dédicacé qui trône au cœur de l'espace restauration avec vue sur la vague. Un lieu intergénérationnel aussi. Le karting

est accessible dès quatre ans. « Un monsieur de 70 ans est venu surfer, tout récemment. »

### Des espaces et des activités modulables à souhait

À partir de septembre, ce sont les entreprises qui ont pris le relais pour leurs événements. L'atout de Wakalase reste sa flexibilité. Les formules sont modulables à souhait, de l'activité, à l'espace, jusqu'à la restauration. Wakalase c'est également des salles modulables : une petite pour 30 personnes, une moyenne pour 70 personnes et une grande jusqu'à 100 personnes. « L'option petit déjeuner est la plus prisée. » Une agence de voyage cernéenne a même pu bénéficier, selon son souhait, d'une ambiance vacances en privatisant l'espace vague. L'objectif de la famille Wies est de réaliser 1/3 de son chiffre d'affaires avec ce public entreprises.

### Des soirées laser game en réalité virtuelle à venir

Les Wies travaillent désormais à un concept de réalité virtuelle sur son laser game. « Nous travaillons actuellement avec une start up strasbourgeoise pour développer un système de casques qui permettront aux utilisateurs de se projeter dans des univers fantastiques. » Un projet qui devrait se concrétiser d'ici début 2023 avec des soirées de réalité virtuelle. Une famille jamais à court d'idées...

Emilie Jafrate

#### Wakalase

8 place des Étoiles, Cernay  
09 74 19 77 50  
wakalase.com  
f Wakalase Cernay

## Le Parc du Petit Prince, la magie de l'histoire d'Antoine de Saint-Exupéry grandeur nature à Ungersheim

**Il fait partie du paysage alsacien depuis 2014. Exploité par Aérofile - le spécialiste et leader du ballon captif dans le monde - le Parc du Petit Prince et son équipe de permanents se réinventent sans cesse autour des personnages d'Antoine de Saint-Exupéry. Le Parc du Petit Prince d'Ungersheim attire, chaque année, près de 200 000 visiteurs.**

Aujourd'hui responsable communication, Anaïs Wrobel est arrivée au cœur du Parc du Petit Prince en 2017, en qualité de responsable du développement international. « Le Petit Prince n'a pas de langue, pas de pays, ni de frontière » souligne-t-elle tout sourire. « Il est le deuxième roman le plus traduit au monde, après la Bible. » Ce roman d'Antoine de Saint-Exupéry, la jeune femme le relit chaque année. Et à chaque fois, elle découvre de nouveaux détails qu'elle se plaît à mettre en valeur au sein du parc. « Tout le charme de l'histoire de Saint-Exupéry se trouve dans les détails. »

Prince, c'est aussi trois nocturnes par saison ainsi qu'une mini-ferme et ses renards, forcément, mais aussi ses poneys, son paon blanc, ses lapins, ses moutons et ses pigeons. « Nous avons réinventé la zone réservée à nos animaux, selon la philosophie du livre » souligne Anaïs Wrobel. « Les spectacles viennent compléter l'offre de divertissement. Nos soigneurs sont présents en permanence, ce qui permet de créer du lien entre nos visiteurs, petits et grands, et nos animaux. »

### Des spectacles créés de A à Z par les talents en interne

Comme Anaïs Wrobel, ils sont une bonne vingtaine de personnes, tous passionnés et polyvalents, à œuvrer au sein du Parc du Petit Prince. Un effectif qui grimpe jusqu'à 100 personnes en haute saison. Au cœur de ses collaborateurs se cachent de véritables talents. Du costume aux scénographies, en passant par le maquillage, la mise en lumière... « Chez nous, tout est fait en interne », souligne encore Anaïs Wrobel. En interne et avec le cœur. Le régisseur général des lieux, Yann Julé, fait partie des murs. Il était déjà là du temps du Bioscop. Chef de projet, il œuvre en duo avec Anaïs Wrobel à la création des spectacles. Rémi Lorchner et Hervé Schmidt, eux, sont aux manettes des deux ballons du Parc. Des pilotes aux profils et aux parcours bien différents mais qui ne se lassent pas de voler. « Toutes les six/huit minutes, nous changeons de personne. Nous volons du soir au matin avec la même montgolfière, mais à chaque fois une autre aventure. Nous, clairement, nous avons le mal du sol. » Plus de 1500 personnes peuvent voler chaque jour.

### Une ouverture calquée sur les vacances scolaires de la zone B et les week-ends d'avril à début novembre

Ouvert en non-stop toute l'année en 2014, la stratégie a évolué. Elle est désormais de n'ouvrir qu'en période de vacances scolaires de la zone B et les week-ends, d'avril à début novembre. « Le choix a été de restreindre les périodes d'ouverture. De toute manière, en hiver, par exemple, les manèges ne fonctionnent pas sous les quatre degrés. » Une stratégie gagnante. Aujourd'hui, la clientèle du Parc du Petit Prince est composée à 50% de locaux, et à 15% d'étrangers. « Nous avons même déjà eu des Fidjiens », sourit Anaïs Wrobel. Et la moitié des visiteurs du parc réalisent leur première visite, preuve du potentiel des lieux.

Emilie Jafrate

#### Le Parc du Petit Prince

Rue de l'Espoir, Ungersheim  
03 89 62 43 00  
parcdupetitprince.com  
f Le Parc du Petit Prince - Alsace  
i Parc du Petit Prince

### Le Ballon du Roi et l'Aérobar du Buveur, les deux incontournables depuis la création

Un Parc qui a commencé à se faire une réputation autour de ses deux ballons captifs qui montent jusqu'à 150 mètres de haut : le Ballon du Roi et l'Aérobar du Buveur avec vue imprenable sur les Vosges, la Plaine d'Alsace et la Forêt Noire. Ils font partie des neuf ballons exploités par le groupe Aérofile. Un parc qui s'est étoffé depuis son ouverture en 2014. Il propose aujourd'hui une trentaine d'attractions, dont trois coaster : le Serpent, pour un voyage riche en adrénaline, Atlantic Sud, ses bûches et sa chute de 10 mètres de haut, sans oublier Pierre de Tonnerre, cette pierre qui s'est écrasée en 1492, et qui représente la toute première météorite à avoir été observée dans le monde. Mais le Parc du Petit



Chargée du développement international à son arrivée en 2017, Anaïs Wrobel, est désormais responsable de la communication du Parc du Petit Prince. DR.

# Le Parc de Wesserling - Ecomusée Textile, bijou de l'histoire industrielle du massif vosgien

**Il est l'un des rares sites industriels européens à pouvoir faire découvrir à son public les différentes strates historiques, sociales et techniques de l'industrie textile du XVIIIe au XXIème siècle. Le Parc de Wesserling - Ecomusée Textile s'étend sur près de 42 hectares de terrain et 100 000m<sup>2</sup>. Un site exceptionnellement préservé grâce au combat de l'association de défense du Parc et son Président, François Tacquard.**

Il le qualifie comme « le bijou de l'histoire industrielle du massif vosgien ». Un site de qui vit encore et toujours. « Il faut compter 600 000 euros l'hectare pour démolir et assainir de tels sites. Il est moins coûteux de rénover », souligne d'emblée François Tacquard. Son combat pour la préservation de ce lieu d'exception a débuté il y a 20 ans. Ils étaient 200 personnes à monter au créneau à travers l'association de défense du Parc.

## Création d'une centaine de logements et d'un hôtel d'entreprises

Un site qui compte 80 000m<sup>2</sup> de bâtiments dont 5000m<sup>2</sup> ont été démolis et 60 000m<sup>2</sup> rénovés. « 15 000m<sup>2</sup> sont encore en ruines », souligne-t-il. « Mais dès le départ, nous avons fait en sorte de conserver un budget à l'équilibre. » Un modèle économique basé sur l'habitat. « Nous avons fait inscrire le site monument historique, ce qui offre une défiscalisation aux investisseurs. Nous avons ainsi créé une centaine de logements. Près de 200 personnes habitent ici. » Deuxième modèle économique, celui de l'hôtel d'entreprises. 40 000m<sup>2</sup> ont ainsi été transformés. Ils sont aujourd'hui loués pour un tarif de 2 euros par mois le m<sup>2</sup>. « Nous avons investi 14 millions d'euros de travaux dont 65% subventionnés, sans toucher aux impôts locaux », souligne François Tacquard. Des entreprises qui peuvent se développer sur

le même site grâce au large choix de tailles de locaux. « Aujourd'hui, il y a plus d'emplois sur le Parc de Wesserling qu'avant sa fermeture. »

## Salariés, bénévoles et chantiers d'insertion

Un site géré par la communauté de communes de Saint-Amarin pour sa partie usine et par l'as-

sociation de défense du parc, François Tacquard à la présidence, pour ses jardins et son parc. S'ils sont une vingtaine de permanents sur site, le Parc de Wesserling dispose d'une trentaine de bénévoles actifs et de deux chantiers d'insertion de 20 à 30 salariés. Le parc affiche une trentaine d'événements par an dont trois temps forts : Les Jardins Métissés, Féeries Nocturnes au Jardin et



François Tacquard, Président du Parc de Wesserling, devant le château, au cœur du circuit éco-muséal qui devrait voir le jour en 2024. DR

Noël au Jardin. Un lieu qui reçoit aujourd'hui la visite de 80 000 personnes, contre 10 000, à ses débuts.

## Une offre diversifiée et hors des sentiers battus pour les entreprises

Le lieu s'est également ouvert aux entreprises, avec une offre de locations de salles, au cœur du Musée Textile, dans les Écuries aussi bien que dans la Ferme. Le Parc de Wesserling propose des expériences hors des sentiers battus. « J'aime Wesserling. Il s'y passe toujours quelque chose. Ce lieu donne du peps à la Vallée. Les locaux sont moins onéreux et l'offre de services y est diversifiée. Le potentiel de ce site est énorme. C'est un véritable cluster de développement, un bouillon de culture. On nous a pris pour des fous, d'acheter tout ça », souffle François Tacquard. Une folie qui a permis de sauver un site d'exception, de le valoriser et de l'ouvrir au grand public.

## La rénovation du château et la création d'un parcours éco-muséal pour 2024

L'Ecomusée Textile n'a d'ailleurs pas fini d'évoluer. Le prochain chantier d'envergure est la rénovation de son château, pierre angulaire d'un futur parcours éco-muséal. Un parcours d'1,5km qui fera voyager les visiteurs dans ce passé industriel, jusqu'à son histoire récente. L'ambition est de passer un cap avec un objectif de 200 000 visiteurs, à terme. Des visiteurs venant des quatre coins de la France d'abord, de l'Europe entière ensuite.

Emilie Jafrate

### Parc de Wesserling - Ecomusée Textile

Rue du Parc, Husseren-Wesserling  
03 89 38 28 08  
parc-wesserling.fr  
f Parc de Wesserling

# À Ungersheim, l'Ecomusée, terre d'accueil et lieu d'expression de l'Alsace, en perpétuel mouvement

**Il soufflera sa 40<sup>ème</sup> bougie en 2024. Conservatoire de l'architecture alsacienne à sa création, l'Ecomusée prend aujourd'hui la forme d'un village dans lequel il se passe toujours quelque chose. Aux manettes de l'association depuis le 1<sup>er</sup> mars 2019, Denis Leroy. En remise en question permanente, le directeur et son équipe propagent un souffle nouveau aux lieux.**

« Une cigogne m'a lâché et je suis tombé sur l'Ecomusée », lance d'entrée avec humour Denis Leroy. Un Directeur hyperactif, qui a connu plusieurs vies professionnelles. « J'ai toujours travaillé pour l'intérêt commun. J'aime défendre des causes et me battre pour quelque chose qui a du sens », souligne-t-il. De l'Ecomusée, initialement, il ne connaissait pas grand chose. « Belle-maman en revanche en est fan. Elle a plein de photos de mes enfants avec elle, là-bas », sourit-il. C'est ainsi que Denis Leroy postule sans prétention. « Mais j'ai d'abord fait le tour des 97 hectares, souligne-t-il. J'avais besoin de comprendre ces lieux, ses 1000 métiers, son patrimoine et son histoire compliquée. »

## Du village gaulois à la terre d'accueil des savoirs

C'est ainsi qu'il finit par prendre les manettes de l'association, le 1<sup>er</sup> mars 2019. Le premier chantier a été de redonner une logique à l'organisation déjà en place. Tel un chef d'orchestre, il a mis en musique la partition de l'Ecomusée. « À mon arrivée, c'était le village Gaulois, que nous devions rendre exogène. » La raison d'être même du lieu a été redéfinie. « Nous abritons des savoirs, l'Ecomusée est leur terre d'accueil. Je ne suis que le gardien, le concierge, de ce patrimoine. » Un lieu dans lequel le mouvement est

désormais permanent.

## « Un lieu animé d'un esprit vivant incontrôlable et incontrôlé »

L'Ecomusée, c'est une 30<sup>ème</sup> de permanents, une 50<sup>ème</sup> de salariés au total avec les saisonniers et près de 250 bénévoles, dont une centaine d'actifs assidus. « Mais en réalité, le nombre de personnes tournant autour de l'Ecomusée est largement au-dessus. Ce lieu est animé d'un esprit vivant incontrôlable et incontrôlé. Nous avons le SDIS, par exemple, qui vient s'entraîner sur les maisons à colombages. L'Ecomusée est un organisme vivant qui ne s'organise pas, mais qu'on a essayé d'organiser tout de même. » Le Gabion, l'organisme de formation à l'éco-construction, a posé ses valises du côté de l'Ecomusée. C'est depuis Ungersheim qu'ils forment leurs élèves sur des maisons traditionnelles et qu'ils aident sur des chantiers de restauration.

## Un plan de sauvegarde sur les 10 à 20 prochaines années

Une association à but non lucratif dont les investissements sont financés à hauteur de 550 000 euros par an par les collectivités, soit 80% de l'enveloppe globale, à 20% par l'Ecomusée lui-même. Pour son fonctionnement propre, l'Ecomusée s'autofinance à 85% grâce à ses entrées, ses bénévoles et sa bou-

tique. L'équipe travaille aujourd'hui à un plan de sauvegarde sur les 10 à 20 prochaines années. « Nous devons rénover les maisons. Elles ne sont pas faites pour rester inhabitées. N'étant pas chauffées, visitées toute l'année, elles souffrent et s'usent. »

## Une hausse de 16% de la fréquentation en 2022

En 2021, l'Ecomusée était le premier musée du Grand Est en terme de fréquentation, dans la catégorie musée. Un lieu ouvert 254 jours par an et qui accueille jusqu'à 3000 personnes par jour. Avant d'entamer la période de Noël, l'Ecomusée comptabilisait déjà 175 000 visiteurs, soit une hausse de 16% par rapport à 2021 et un chiffre d'affaires en progression de 17%. Les touristes étrangers ont également fait leur retour, cette saison.

## Faire grossir les événements et les concentrer sur des périodes clés

Cette année, l'Ecomusée s'inscrit également dans la sobriété énergétique. La décision a été prise d'étaler la période de Noël sur 21 jours au lieu des 31 habituels. Un véritable pari. Faire grossir ses événements et les concentrer sur des périodes clés - à l'instar des Arts du Feu - c'est la stratégie adoptée par le Directeur et son équipe. « Cela participe aussi au changement de société. Il ne faut pas se leurrer, nous aurons de moins en moins de voyageurs. Notre zone de chalandise sera de plus en plus courte. » Désormais, les activités embarquées sont payantes, à hauteur de un euro supplémentaire au prix d'entrée pour le tour de barque, de tracteur ou de manège. Un moyen d'offrir plus de justice et de roulement aux visiteurs.

## La biodiversité au cœur des années à venir

La suite ? Gagner en maturité et ne pas oublier de consolider les racines de ce lieu. « Je ne suis pas dirigé par les collectivités, mais par l'individu », souligne Denis Leroy. Un lieu qui va s'orien-

ter davantage sur le sujet de la biodiversité. Et pour ce faire, la création d'un pôle environnement avec, en son cœur, l'agro-écologie.

Emilie Jafrate

### Ecomusée d'Alsace

Chemin du Grosswald, Ungersheim  
03 89 74 44 74  
ecomusee.alsace  
f Ecomusée d'Alsace



« Lâché par une cigogne » au-dessus de l'Ecomusée, Denis Leroy a pris les fonctions de Directeur le 1<sup>er</sup> mars 2019. DR - Catherine Kohler.

# À Thann, **Tronox**, célèbre les 100 ans de son dioxyde de titane

**Elle est la plus vieille usine chimique au monde encore en activité. Tronox, c'est deux siècles d'histoire et un leadership mondial sur la production de dioxyde de titane. Une entreprise forte de 6 500 personnes à travers le monde dont 240 sur le site de Thann. Un site aux multiples particularités qui doit sa longévité à l'innovation.**

6 500 collaborateurs à travers le monde, répartis sur six continents, Tronox est le deuxième producteur mondial de dioxyde de titane. La société rachète le site de Thann à Cristal en mai 2019. Mais l'histoire du site alsacien est bien plus ancienne. La pose de sa première pierre date de 1808, en plein âge d'or de l'industrie textile. Le marché local avait alors besoin d'acide. C'est ainsi que démarre la production de dioxyde de titane en 1922 à Thann. L'usine haut-rhinoise s'impose comme la première au monde à produire du dioxyde de titane. Depuis, Tronox a développé une technologie de pointe et consacré beaucoup de temps et d'efforts à l'innovation. L'entreprise thannoise dispose aujourd'hui d'une capacité de production de plus de 30 000 tonnes par an et elle en exporte 80%.

## Une usine de spécialité, flexible, agile et innovante

Le dioxyde de titane dispose de nombreuses propriétés. Il est historiquement utilisé dans une multitude de domaines en tant que pigment blanc, que ce soit dans les peintures jusque dans le papier, sans oublier les plastiques. Le site de Thann doit ses deux siècles d'existence à sa remise en question constante et à son goût pour l'innovation. Usine de spécialité, le site de Thann doit cette longévité à son agilité au développement de nouveaux produits et à la diversification de ses débouchés. « Nos 30 000 tonnes de dioxyde de titane ne sont rien par rapport aux 100 000 tonnes qui sont produites sur les autres sites du groupe », souligne Emmanuel Sibileau. L'usine de Thann se différencie à travers la diversité des produits qu'elle est capable de propo-

ser. Plus de 40 peuvent en effet sortir de ses deux process de fabrication. Se réinventer fait partie de l'ADN de l'entreprise.

## Leader mondial de la catalyse environnementale

Depuis octobre 2020, l'activité de Recherche et Développement a été délocalisée à Thann, depuis les Etats Unis. Une relocalisation pour répondre, justement, aux projets innovants du site. Treize chercheurs issus du monde entier ont été recrutés et des investissements ont été réalisés dans l'acquisition de nouveaux appareils analytiques et le développement des outils de recherche. Aujourd'hui, Thann est leader mondial de la catalyse environnementale par son dioxyde de titane. Un produit qui améliore en effet la qualité de l'air avec l'effacement de plus de 20 millions de tonnes d'oxyde d'azote rejeté dans l'atmosphère sur les 25 dernières années. De nouvelles applications sont en cours de développement : dans la fabrication de panneaux photovoltaïques et le stockage d'énergie pour l'électrification des moyens de transport par exemple.

## « Le plus gros atout de Tronox, c'est son personnel »

Chaque année, Tronox investit plusieurs millions d'euros pour son site de Thann. Ces investissements réguliers améliorent la compétitivité du site ainsi que le maintien de ses emplois locaux. 240 personnes travaillent sur le site. Un tiers de ses collaborateurs vivent dans les 5km alentour. Une entreprise qui mène un important programme de diversité et d'inclusion. « Nous avons

des collaborateurs issus de toutes les cultures, tous les continents. Nous avons à cœur de refléter cette diversité au sein de nos unités. » Autre préoccupation, celle de la place de la femme. 12% de l'effectif de l'usine est féminin. La barre est placée à 18% pour 2025. Le site thannois, enfin, prépare l'avenir avec un important programme d'apprentissage. « Le plus gros atout de Tronox, c'est son personnel. Nous intégrons et formons en nos murs 12 à 15 apprentis. »

## « Se faire oublier de la communauté »

Installé en pleine ville, Tronox est très implanté dans le tissu économique local et fait travailler

une centaine de partenaires extérieurs. « Notre première responsabilité est de nous faire oublier de la communauté en réduisant au maximum les risques et les nuisances sonores », souligne Emmanuel Sibileau. Tronox dispose par exemple aujourd'hui de ses propres ruches. « Certains de nos salariés sont des passionnés d'apiculture. Et nos abeilles, nous les utilisons comme traceurs de notre impact environnemental sur les 27km<sup>2</sup> qu'elles couvrent. » C'est dans ce souci d'intégration à la communauté et de développement durable que Tronox ambitionne la neutralité carbone d'ici 10 ans.

Emilie Jafrate

### Tronox

95, rue du Général de Gaulle, Thann  
03 89 38 47 11  
tronox.com



Emmanuel Sibileau, Directeur du site de Thann. Un site qui célèbre en 2022 les 100 ans du dioxyde de titane. DR

## CPME 68

## PUBLI-INFO

**CPME 68**  
HAUT-RHIN

Rejoignez la  
**1<sup>ère</sup> organisation  
représentative  
des chefs  
d'entreprise \***

1<sup>ère</sup> organisation patronale  
**N°1  
EN FRANCE**  
en nombre d'entreprises

Comme des milliers  
d'entrepreneurs  
industriels,  
prestataires de  
services, artisans  
et commerçants,  
**rejoignez-nous !**



Flashez pour  
plus d'infos !

\* Résultats détaillés : 243 397 entreprises adhérentes et 4 044 821 salariés. Source : mesure de l'audience des organisations interprofessionnelles, 2021, Haut conseil du dialogue social

## C'EST LE SENS DE L'ACTION



## LA CPME DU HAUT-RHIN EN ACTION AVEC LES MANDATS PATRONAUX

La CPME du Haut-Rhin compte un réseau efficace de **250 mandataires impliqués** dans des organismes et instances qui traitent de l'emploi, de la formation, de l'économie, du logement, du développement durable...

Un mandataire est un adhérent de la CPME qui représente les patrons de TPE-PME. Son rôle est essentiel : **il est le porte-parole de la CPME** et peut exercer concrètement une influence sur la situation des TPE-PME.

Chambres de commerce et d'industrie, chambres des métiers et de l'artisanat, Chambre commerciale, Conseils des Prud'hommes, Services de Santé au Travail, CAF, CPAM, URSSAF...Il existe plusieurs types de mandats à la CPME.

**Vous n'êtes jamais seul**, la CPME vous accompagne dans l'exercice de votre mandat.

Des sessions de formations et des réunions sont organisées en département, région et au niveau national pour maintenir le lien et échanger sur les différents sujets.

**Vous souhaitez simplifier le quotidien des TPE-PME ? Adhérez à la CPME du Haut-Rhin et engagez-vous dans les mandats patronaux !**

03 89 45 15 56  
cpme68.fr  
f t i n

**CPME 68**  
10 rue de la Bourse, Mulhouse  
68 avenue de la République, Colmar

# À travers RH&Potentiels, Élodie Nickel, met sa polyvalence au service d'un recrutement bienveillant

Élodie Nickel est tombée dans le recrutement par hasard. Son entrée au cœur de cet univers - à 20 ans seulement - s'est faite sur la pointe des pieds. Elle multiplie les expériences avant de créer sa propre entreprise RH&Potentiels. Un moyen pour elle de « choisir ses combats » depuis le 17 mars 2022.

Sa carrière professionnelle, elle la débute en donnant sa carte à une personne sans domicile fixe. « Nous lui avons trouvé du boulot en banque », se souvient Élodie Nickel tout sourire. L'humain, c'est ce qui la guide depuis le début. « Je n'avais que 20 ans lorsque je me suis retrouvée face à des maçons qui avaient tendance à m'ignorer... » Mais Élodie Nickel s'est accrochée et a fini par gagner leur confiance. Une carrière qu'elle poursuit en

industrie automobile, la casquette de chargée de clientèle en plus de celle du recrutement. Elle rejoint ensuite un cabinet spécialisé dans le recrutement de cadres.

### « Révéler les potentiels »

Si les expériences se sont multipliées avec, à chaque fois, de nouveaux challenges, Élodie Nickel a eu envie de créer son propre cabi-

net. « J'avais besoin de prendre le temps d'expliquer, d'avoir mon propre discours », souligne-t-elle. Elle crée ainsi son cabinet de recrutement, RH&Potentiels, le 17 mars dernier. « Je m'inclus dans la vie de mes clients et de leur secteur d'activité. En prenant en charge leur projet dans sa globalité, je joue le rôle de facilitateur. Je m'implique également entièrement dans le parcours d'intégration du candidat. » Avec RH&Potentiels,

Élodie Nickel peut également mettre sa polyvalence au service de ses clients et de tous ces potentiels qui ne demandent qu'à être révélés.

### Transparence, authenticité et bienveillance

RH&Potentiels s'occupe tout aussi bien de PME de moins de 100 collaborateurs, que de sociétés en hyper croissance. « J'accompagne aussi quelques TPE pour les aider à trouver les bons canaux pour communiquer. » Élodie Nickel intervient pour tout secteur d'activité, du commerce à l'industrie, en passant par le service et le bâtiment, jusqu'à l'artisanat. « Je ne dispose pas du vivier, dans le secteur de l'artisanat, par exemple, mais je sais comment actionner le réseau. Et c'est très valorisant pour moi de pouvoir leur montrer le chemin. » Transparence, authenticité et bienveillance font la différence. « Rien ne me réjouit plus que de voir mes clients heureux ou alors les candidats me remercier à la sortie de leur entretien. »

### De nombreux projets pour l'avenir

Élodie Nickel envisage une embauche. « Je pense recruter une personne spécialisée dans le juridique. Les RH restent très vastes et on a des besoins de compétences en matière de mise en place d'accords mais aussi de politiques sociales. » La cheffe d'entreprise a en tout cas démarré son aventure entrepreneuriale sur les chapeaux de roues avec un chiffre d'affaires supérieur aux prévisions sur la première année. À plus court terme, Élodie Nickel aimerait trouver des locaux pour pouvoir les aménager selon ses envies. Une associée devrait également la rejoindre. « L'idée est de pouvoir proposer un développement individuel des cadres mais aussi des étudiants en recherche d'orientation, par le biais de formations, bilans de compétences mais aussi bilans de carrière. »

Emilie Jafrate

### RH&Potentiels

Maison du Technopole, Mulhouse  
Parc de la Mer Rouge, Mulhouse  
06 12 34 56 78  
rhetpotentiels.fr



À travers RH&Potentiels, Élodie Nickel révèle tous les potentiels. DR

## CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

PUBLI-INFO

# Le Service Fichier de la CCI Alsace Eurométropole, l'accompagnement des entreprises en marketing et développement commercial

Le Service Fichier de la CCI Alsace Eurométropole recense toutes les entreprises de la région Alsace. Un recensement que ce service dédié fait vivre par des mises à jour quotidiennes et en proposant notamment des produits personnalisés.

Quatre personnes au total, dont la responsable Marianne Weiss, sont dédiées au Service Fichier de la CCI Alsace Eurométropole. Leur mission est de recenser l'ensemble des entreprises du territoire. Plus de 96 000 établissements composent cette base que le service fait vivre au quotidien. « Notre principale mission est de mettre en place et d'organiser les élections consulaires qui ont lieu tous les cinq ans, puisque nos électeurs sont les chefs d'entreprises » explique Marianne Weiss. « C'est historiquement pour cette raison que nous tenons notre base à jour. » Les dernières élections en date ont eu lieu en 2021.

### Une base de données clé en main et sur-mesure

En parallèle de cette mission première, le Service Fichier dispose de l'autorisation et de la possibilité de commercialiser toutes ces données compilées. Marianne Weiss et son équipe construisent ainsi des bases de données personnalisées. « Nous faisons du sur-mesure selon les besoins. Cela peut aller de critères d'effectifs, par département ou autre zone géographique, par secteur d'activités ou autres qui peuvent se cumuler entre eux. Nous sommes là aussi pour accompagner et guider. » Une nouveauté arrive en janvier 2023. Les clients peuvent désormais s'abonner à des veilles personnalisées. « Notre gamme se diversifie et s'élargit » souligne Marianne Weiss. « L'abonnement permet de

rester en veille et de disposer des dernières informations, comme la création d'une nouvelle entreprise, ou au contraire la radiation d'une société. »

### Un moyen de se faire connaître des autres sociétés du secteur

Un moyen de tenir informés les entrepreneurs mais aussi d'aider les chefs d'entreprises ayant besoin de se faire connaître. Le Service Fichier peut également donner un coup de pouce marketing. « Pour un restaurateur qui viendrait tout juste de s'installer, par exemple, il nous est possible de lui créer un fichier à destination des entreprises alentours susceptibles d'être intéressées par son offre de service. Dans ce cas là, nous occultons les autres restaurateurs de la place et il pourra envoyer à ses potentiels futurs clients sa carte avec le plat du jour. » Cela fonctionne aussi dans le développement d'un produit ou d'une offre spéciale. Pour être répertorié dans cette base de données, il suffit de contacter le Service Fichier de la CCI Alsace Eurométropole pour vérifier si les conditions pour y figurer sont bien remplies.

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



Marianne Weiss, responsable du Service Fichier de la CCI Alsace Eurométropole. DR

# Domiconus, la banque de venins de cônes marins créées par Dominique Flota, à Obermorschwiller

Et si l'avenir de la pharmaceutique résidait dans le cône marin ? C'est en tout cas le pari pris par Dominique Flota depuis 2017. Son laboratoire de recherche n'a cessé de grandir depuis, avec des collaborateurs déterminés à découvrir tous les secrets de ces cônes marins.

L'histoire démarre en 2015. Intolérant aux anti-douleurs, Dominique Flota est victime d'un accident sur une intervention en tant que pompier volontaire, et rien n'existe alors pour le soulager. Chercheur à l'école polytechnique de Zurich, il entame alors des recherches pour trouver une alternative aux anti-douleurs existants. C'est là qu'il tombe sur le cône marin et son potentiel thérapeutique. « Dans certains pays, on les utilise pour faire de la soupe » sourit-il. « Or, ils disposent de venins très puissants. Ce sont des taser biologiques. S'ils vous piquent, c'est la mort assurée. Leurs venins ont un effet immédiat sur l'être humain. Chaque venin est constitué de plusieurs centaines de toxines différentes, appelées conotoxines. Chacune est active sur une cible biologique. » Les fonds marins abritent une véritable pharmacie vivante.

## Un concept unique au monde

C'est ainsi que naît Domiconus, en 2017. L'aventure débute dans le garage de Dominique Flota. Sa ferme d'élevage est aujourd'hui constituée de plus de 100 cônes marins pour une trentaine d'espèces. Ses équipes travaillent au quotidien avec cet être vivant si mystérieux. Leur mission est d'en percer les secrets par le prélèvement de venin sur animal vivant. Un concept unique au monde. Cinq ans après avoir vu le jour, Domiconus poursuit son bonhomme de chemin avec la récente inauguration de ses nouveaux bâtiments.

200m<sup>2</sup> qui multiplie par 3,5 le potentiel de la taille de la ferme actuelle. « Nous sommes passés de ma maison à mon bureau », souligne-t-il. Un développement qui passe aussi par le nombre de ses collaborateurs. S'ils étaient encore cinq personnes en 2021, l'effectif s'est étoffé jusqu'à atteindre 11 personnes aujourd'hui. Installé au cœur d'Obermorschwiller, Domiconus dispose d'un emplacement stratégique, à quelques encablures seulement des huit bigs pharmas.

## Un produit cosmétique alsacien pour 2023

D'importantes perspectives de développement s'ouvrent désormais pour Domiconus. « Des projets vont se concrétiser dans les 18 prochains mois », souligne le chef d'entreprise. Un produit cosmétique estampillé marque Alsace, en partenariat avec l'ADIRA, va voir le jour d'ici fin septembre 2023. De nouvelles embauches sont également prévues. L'effectif de Domiconus devrait atteindre la vingtaine de personnes d'ici l'an prochain. Domiconus appuie ses recherches sur ses ressources internes, mais aussi des collaborations avec des laboratoires de recherche publique comme le CNRS, l'INSERM mais aussi d'autres sociétés renommées dans ces domaines.

## Une pharmacie naturelle menacée

Domiconus planche actuellement à la reproduc-



Dominique Flota, fondateur et dirigeant de Domiconus à Obermorschwiller. DR

tion de ces cônes marins. Une opération complexe. « Pour l'heure, les cônes que nous pêchons terminent leur vie chez nous. » Une pharmacie naturelle menacée par le réchauffement climatique. « On estime à 1200, le nombre d'espèces de cônes dans le monde et 700 dans les fonds marins français, l'équivalent du PIB de la pharma suisse. Il est important de les protéger et de les préserver. »

Emilie Jafrate

### Domiconus

13B rue Principale, Obermorschwiller  
09 62 61 49 02  
domiconus.com/fr

Domiconus

Domiconus - Conotoxins for Health

# LA FORMATION QUI VOUS RÉVÈLE

## FORMATIONS DIPLÔMANTES

BAC+2 / BACHELOR / BAC+5 / MBA

STRASBOURG / SÉLESTAT  
COLMAR / MULHOUSE

DÉCOUVREZ NOS FORMATIONS EN ALTERNANCE

www.ccicampus.fr • 03 68 67 20 00

#ccicampusalsace

LE CENTRE DE FORMATION CCI ALSACE EURO-MÉTROPOLITAIN

CCI campus  
ALSACE

## L'engagement mutuel !



Au plus proche de vous !

À partir du 14 novembre, 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  
MASEVAUX-NIEDERBRUCK

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

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

## La Framboiseraie, l'adresse gourmande d'Alexis Cordier et Coline Foltzer, au cœur de Bourbach-le-Haut

Coline Foltzer et Alexis Cordier ont repris les manettes de la Framboiseraie en 2020. Une adresse qui propose du frais, local et de saison. Une cuisine d'instinct proposée par le chef Cordier au cœur d'un cadre plein de charme à Bourbach-le-Haut.

Si les murs pouvaient parler... Ils en auraient, des histoires à raconter. La Framboiseraie, c'est quelques 300 années de vécu, de nombreuses vies. Qu'il ait été bistrot, épicerie ou restaurant, cet établissement a toujours été un lieu de vie apprécié des habitants du village. En vente, Alexis Cordier et Coline Foltzer rachètent les lieux en février 2020. « *Le 14 mars, nous avons organisé notre premier banquet. C'était un vendredi soir... Le lendemain, nous fermions pour confinement* », se souvient le chef. Alors en plein démarrage de l'affaire, le couple décide de se lancer dans les travaux qui avaient été calculés dans le budget global mais qui ne devaient initialement pas arriver aussi vite. « *J'ai senti que ça allait durer* », souligne Alexis Cordier.

### Des travaux réalisés avec la solidarité des villageois

Mais rien n'a été simple. En pleine crise Covid, les gérants ont engagé un bras de fer avec leur banque devenue frileuse. « *Nous avons même lancé une cagnotte* » précise Coline. « *Nous avons aussi eu le soutien du village. Nous avons des couvreurs, des zingueurs, des menuisiers... Tous types de métiers manuels autour de nous et nous avons reçu beaucoup de coups de main.* » Une affaire qui a été médiatisée et qui a permis aux gérants de décrocher leur prêt travaux. « *Nous avons ouvert au sol pour réaliser l'assainissement, mais aussi installé un accès handicapé.* » Alexis Cordier a

poussé les murs et aéré les espaces en ouvrant davantage la cuisine sur l'accueil. La Framboiseraie est ainsi passée aux normes. Elle est aussi devenue plus fonctionnelle. Le 1<sup>er</sup> juillet 2021, Coline et Alexis ont enfin pu ouvrir les portes de leur établissement.

### De l'Auberge du Neuweiher à Bourbach-le-Haut

Avant de prendre les commandes de la Framboiseraie, Coline et Alexis étaient aux manettes de l'auberge au bord du lac Neuweiher à Oberbruck. Un endroit insolite, accessible uniquement à pied. « *Mais nous n'avions que la gérance et la fréquentation était très fluctuante* » souligne Coline. « *Lorsqu'il faisait beau, nous avions un service à 250 personnes et en cas de mauvais temps, nous avions un service de trois personnes.* » Alexis Cordier, lui, s'était toujours promis d'avoir son propre restaurant avant ses 50 ans. Alors lorsque l'opportunité s'est présentée de reprendre la Framboiseraie, la réponse ne pouvait être que positive, forcément. « *Nous aimions déjà les lieux en tant que clients* » glisse Coline. « *Et puis pour nous, c'est un beau compromis. Il est facile d'accès, au milieu d'un bel environnement, et au cœur d'un village franchement sympa.* »

### Une clientèle aux profils variés

La Framboiseraie bénéficie ainsi d'une clientèle



Alexis Cordier et Coline Foltzer ont acheté la Framboiseraie en mars 2020. Ici, tout est fait maison, jusqu'au pain, réalisé à la manière d'antan. Une adresse pleine de charme.

qui brasse large. Des deux vallées - Thann et Masevaux - lorsque les cols sont ouverts, jusqu'à Colmar. Une clientèle d'habituels, de locaux, mais aussi de touristes, fait de camping caristes, de motards, de randonneurs, mais aussi de cyclistes. Certains des clients du Neuweiher sont d'ailleurs venus les retrouver à Bourbach le Haut. La Framboiseraie peut accueillir jusqu'à 45 couverts en intérieur et près de 80 en extérieur. Six personnes travaillent ici à l'année. L'été, Coline et Alexis renforcent leur effectif avec des étudiants. Mais le chef recherche actuellement une personne fixe en salle.

### Un rêve de gosse

Exercer ce métier était son objectif depuis sa plus tendre enfance. « *Je n'avais que 13 ans lorsque j'ai mis les pieds pour la première fois dans une cuisine* » se souvient-il en souriant. « *J'en ai aujourd'hui 46...* » Pendant dix ans, Alexis Cordier roule sa bosse. Il fait les saisons dans des établissements de prestige, comme le Martinez à Cannes. Et puis il finit par se calmer. « *Je suis devenu papa. J'ai pris un poste de chef de cuisine à Bâle dans une résidence pour personnes âgées. C'était une bonne place, j'avais une très belle équipe, la sécurité financière aussi, mais j'avais besoin de me lancer à mon compte.* » Il saute le pas en 2015, du côté du Neuweiher.

### Stein Filet et Bouchées à la Reine, les incontournables

La cuisine d'Alexis Cordier est une cuisine d'instinct. Ici, tout est fait maison, jusqu'au pain. Alexis Cordier a d'ailleurs installé un four à bois pour une réalisation à l'ancienne. Le vendredi est jour de distribution. Il a séduit le villageois mais aussi une clientèle qui vient tout spécialement de plus loin encore. « *Nous utilisons du levain naturel, sans produit chimique, levure, ni additif, ce qui le rend très digeste.* » La maison a conservé les spécialités prisées au Neuweiher, à commencer par le Stein filet, un filet de bœuf servi avec une pierre chaude. « *Nos clients peuvent ainsi le cuire comme ils le souhaitent. Il est accompagné de roëstis que l'on mange directement dans la poêle.* » Les bouchées à la reine restent un autre incontournable. Un plat médaillé d'argent à la Foire Européenne de Strasbourg en 2019. Le reste de la carte change en fonction des saisons. Côté dessert, le best seller reste la crème brûlée à la fève de Tonka.

Emilie Jafrate

### La Framboiseraie

9 route Joffre, Bourbach-Le-Haut  
03 89 74 51 24

Restaurant la Framboiseraie

## Chez Steph et Marie à Rixheim, l'adresse sans chichi et sa cuisine fraîche, maison et de saison

Stéphane et Marie Diringier ont donné un nouveau souffle à ce bâtiment dans lequel aucune affaire n'est parvenue à tenir. Établi au 54, rue de l'Île Napoléon, le couple a su faire de cet endroit "maudit", un lieu de gastronomie, de vie et de sourire. Bienvenue chez Steph et Marie.

En s'installant dans ce bâtiment du 54 rue de l'Île Napoléon, le pari semblait risqué. Mais Stéphane et Marie Diringier ont su le relever avec brio. « *Il a connu quatre faillites avant nous* » se souvient la gérante. « *Mais nous voulions ouvrir notre propre restaurant. Cela faisait un an que nous cherchions et à force de passer devant, on a fini par se lancer. Tout le monde disait de nous que nous étions complètement fous.* » Un grain de folie qui les pousse à ouvrir Chez Steph et Marie en 2014, après huit mois de travaux. « *Je connaissais ce bâtiment pour y avoir décroché mon premier emploi après mon apprentissage. C'était en 98 et il s'appelait Le Phare. J'étais loin de me douter que je l'achèterais un jour* » sourit Marie Diringier.

### Elle au service, lui en cuisine

Leur histoire, forcément, démarre dans la restauration. Elle, était au service, lui, intervenait en tant qu'extra, en parallèle de son métier de chauffeur poids lourd. « *Stéphane a fait une pause de dix ans. Je l'ai un peu poussé à y revenir* », sourit Marie. Elle aussi a tenté de s'éloigner du milieu, mais elle a fini par revenir à ses premiers amours. « *Je suis en salle depuis mes 17 ans, j'ai essayé de changer à travers d'autres petits boulots, mais je n'ai jamais retrouvé ce truc, cette adrénaline propre au service.* »

### Un chef amoureux de la viande

Boucher pendant dix ans, Stéphane Diringier est un amoureux de la viande. Ses morceaux, il les découpe lui-même à partir de déhanchés entiers (soit un demi bœuf sans cuissot ni épaule, ndlr). Le

bestseller du chef reste son cordon bleu, décliné façon alsacienne (au munster et forêt noire), italienne (gorgonzola et jambon de parme) ou classique (emmental et jambon). Des pièces de 500 grammes. Tous les plats sont faits maison et cuisinés à partir de produits frais et de saison. À Noël,

l'établissement est réputé pour son foie gras et son saumon fumé maison. Côté dessert, le « *pain perdu de mémé* » connaît un franc succès. « *Nous ne l'avons au départ qu'en suggestion* » sourit Marie. « *Nous avons été obligés de le mettre à la carte.* »



Marie et Stéphane Diringier, ont fait un pari complètement fou, il y a huit ans, en s'installant au 54, rue de l'Île Napoléon à Rixheim. Un pari aujourd'hui couronné de succès.

### Les actifs de la zone le midi

Ils sont aujourd'hui trois en salle et quatre en cuisine. Une équipe dont l'effectif a été complètement renouvelé suite au Covid. « *Nous avons fonctionné avec les mêmes salariés pendant sept ans. Et puis trois ont changé de voie, deux ont démissionné. Seule une personne est encore là depuis le début.* » Chez Steph et Marie, c'est cent couverts intérieurs et 90 en terrasse. Et le midi, en semaine, le rythme est des plus soutenu. L'emplacement attire tous les actifs de la zone, « *de l'ouvrier au patron* » et le restaurant affiche la plupart du temps complet. Stéphane et Marie Diringier proposent un menu du jour (entrée, plat, dessert) à 14€90 qui contribue à leur succès. Les soirs et week-ends, la clientèle est différente. Elle est composée de personnes âgées, de familles, aussi. Ou alors d'habituels du midi qui viennent prendre le temps.

### « Se changer les idées avant de retourner bosser »

Les co-gérants ont petit à petit transformé les lieux à leur image. Les mois de fermeture pour crise sanitaire leur ont permis d'accélérer les travaux de rénovation. Chez Steph et Marie est désormais un véritable cocon de bois, chaleureux. « *Ici, nous ne faisons pas de chichis. Nos clients, nous les appelons par leurs prénoms. Nous voulons qu'ils se sentent bien, comme à la maison. La clé, c'est le sourire. Certains de nos clients viennent tous les midis. C'est un moment speed, mais c'est le moment aussi pendant lequel ils ont besoin de rigoler et de se changer les idées avant de retourner bosser.* »

Emilie Jafrate

### Chez Steph et Marie

54 rue de l'Île Napoléon, Rixheim  
03 89 43 46 33

Chez Steph et Marie



# Paëlla Aparicio, une véritable success story familiale depuis Diefmatten

L'histoire démarre en 1989 avec Trinidad et Manuel, la première génération. José Manuel, leur fils, reprend l'activité et la développe à partir de 2011. Aujourd'hui, Clémence, la troisième génération, rejoint ce qui est désormais une véritable entreprise familiale avec une nouvelle vision de l'entrepreneuriat et de nouvelles ambitions.

Faire de la paëlla familiale une entreprise n'a jamais été l'ambition de Trinidad et Manuel. L'histoire démarre tout simplement, par un concours de circonstances. « Des voisins ont demandé à mes grands parents de leur préparer une paëlla. Elle a plu et ils ont été pris dans l'engrenage, en commençant à en cuisiner pour les événements associatifs. Mon grand-père était maçon de profession. Il aidait ma grand-mère le week-end. » La réputation de la maison se propage comme une traînée de poudre.

**José Manuel Aparicio :**  
« Je suis revenu et j'ai reformulé la recette de papa »

Installé en Espagne, José Manuel travaillait dans la climatisation. Et puis est arrivée la crise. Elle le pousse à revenir en Alsace. C'était il y a 12 ans. « Pour mes parents, cette activité était un bonus. Elle leur permettait de repartir un mois au pays pour les vacances. Je n'étais pas dans cette optique-là... », se souvient José Manuel, même si, au départ, il s'investit surtout pour faire plaisir à son père. Et puis il finit par se prendre au jeu, jusqu'à repartir en Espagne pour saisir quelques secrets de fabrication auprès de restaurants traditionnels. « Je suis revenu et j'ai reformulé la recette de papa. Il n'a pas tout de suite compris. Mais pour moi, n'étant pas du métier, il y avait toujours possibilité de mieux faire. Je voulais la réaliser dans les règles de l'art. »

**Douze ans de R&D pour la recette familiale**

Une véritable découverte pour José Manuel qui ne cesse d'améliorer sa recette. Voilà douze ans qu'il inscrit chacune de ses observations dans son carnet. « Pour moi, le riz est quelque chose de vivant, qui continue de vivre, même lorsque tu

arrêtes le feu. » Une recette qu'il peaufine encore aujourd'hui. « Notre fond de sauce, nous la réalisons nous-mêmes à base de crustacés et de bouquet aromatique. Je l'ai modifié en utilisant des crevettes de qualité supérieure. »

**Clémence Aparicio :**  
« Une cuisine de partage, conviviale et festive »

Après un début de carrière à Paris, dans le domaine des achats Clémence Aparicio décide de revenir aux sources. « J'ai commencé à m'intéresser à l'entreprise familiale. J'ai posé des questions concernant les chiffres et j'ai réalisé que ce qui était naturel pour moi concernant la gestion d'une entreprise, ne l'était absolument pas pour mon père. » Elle intègre l'aventure en passant d'abord par la vie de la production, de l'atelier. Là, elle prend tout le sens de ce que réalise sa famille. « Il y a quelque chose qui se produit autour de la cuisine espagnole. C'est une cuisine de partage, conviviale et festive. Lorsque les gens nous rendent les poëlons, ils nous laissent des petits mots de remerciement »

**L'arrivée d'une e-boutique d'épicerie fine aux produits sélectionnés avec soin**

Son arrivée marque la diversification de l'entreprise familiale dans l'épicerie fine avec le lancement d'une boutique en ligne prochainement. L'ambition de Clémence est de changer les mentalités concernant les mets ibériques. « Il ne faut pas oublier que l'Espagne est un pays gastronomique ! Le meilleur chef du monde est d'ailleurs espagnol. Mais cela ne fait pas encore sens dans l'imaginaire des gens. Beaucoup ont eu une mauvaise expérience avec des tapas industriels ou une paëlla. Moi-même, j'avais des à priori, avant

d'entreprendre mes recherches. Ma mission est de redonner ses lettres de noblesses à la cuisine espagnole. » La jeune femme déniche des pépites, des spécialités quasi inédites en France.

**Une paëlla au cœur des événements d'entreprises**

Paëlla Aparicio, c'est aujourd'hui une équipe de six personnes et plus de 5000 clients enregistrés. Le traiteur rayonne dans tout le 68 et livre jusqu'à Badenweiler ainsi que dans le Bas-Rhin. Si la première génération a initié et développé l'associatif, le cœur de clientèle s'est aujourd'hui inversé. Il est composé à 70% de particulier contre 30% d'associatif. Son point fort reste la livraison. « Nous définissons l'heure avec le client et pour 40 à 50 personnes, nous assurons le premier service. » Si les quantités sont industrielles, la façon de faire reste artisanale. La maison a d'ailleurs noué des partenariats pour des soirées à thème, avec la Table de Michèle, les Caves Cattin, la Brasserie du Soleil à Luttenbach ou encore le Glockabrunna à Balschwiller. La famille et son équipe cuisine alors devant les gens. Elle est aussi très prisée dans les événements d'entreprise de tout secteur, aussi bien que pour les institutions comme la m2A, ou encore la Ville de Mulhouse.

**Penser de nouveaux axes de développement**

Aujourd'hui Paëlla Aparicio souhaite se développer différemment. « Les fondations sont bonnes, il faut penser à de nouveaux axes de développement », souligne Clémence. À l'étroit dans ses bâtiments actuels, et ne pouvant plus pousser les murs, le projet d'une nouvelle installation est à l'étude.

Emilie Jafrate



Clémence et son papa, José Manuel, représentants de la 3<sup>ème</sup> et de la 2<sup>ème</sup> génération Aparicio.

**Paëlla Aparicio**  
27 rue de Sternenberg, Diefmatten  
06 70 96 10 20  
paellaaparicio.com  
f Paella Aparicio

# Le Kaiyo Sushi Bar, la "simplicité complexe" de cette spécialité japonaise, façon Raphaël Allonas

Après avoir roulé sa bosse au cœur de maisons étoilées mais aussi lancé de nombreux restaurants, Raphaël Allonas a fini par poser ses couteaux de cuisine au Trident, à Mulhouse. Janvier 2022, il reprend le Hako Sushi Bar, qu'il modèle à son image. Nouveau look, nouveau nom. Le Kaiyo Sushi Bar est né.

Du haut de ses 25 ans seulement, Raphaël Allonas en a connu, des aventures entrepreneuriales. Il débute sa carrière jeune, par un apprentissage au cœur de l'Auberge de l'ILL, à 14 ans seulement. Quatre ans plus tard, il décroche son premier poste de chef. « Mais je ne tenais pas en place » se souvient-il. « J'avais besoin de bouger et de découvrir tous les métiers liés à la restauration. » De la cuisine, il passe à la salle, sans oublier le bar. À chaque fois, il part du bas de l'échelle pour occuper des postes à responsabilités. Il passe de la Cant'In de Mulhouse à Biarritz en une seule nuit. « Comme au final, il n'y avait pas de contrat à la clé, je suis parti en Slovénie en road trip. »

**Un jour, le déclic**

Touche à tout, la cuisine reste sa passion première. Il est aux fourneaux depuis son plus jeune âge. « J'avais six ans et je me souviens de mon frère qui n'était pas content parce que cela sentait la nourriture partout dans la maison. De toute manière, il fallait que je fasse quelque chose de mes mains, pas de ma tête... » Il aide un ami à la reprise d'un restaurant. « J'ai participé à l'élaboration de la carte et au bout de six mois, lorsque cela tournait, je suis parti pour de nouvelles aventures. » Et un jour, le déclic. Raphaël Allonas s'est senti prêt à lancer sa propre affaire. Les planètes ont fini par s'aligner. Un café chez son ancien patron du Hako, là où il avait travaillé pendant quatre ans avant de bourlinguer. « Moi je voulais



Raphaël Allonas œuvre midi et soir derrière son Kaiten et son épouse, Selma, l'épaulant en salle tous les midis.

acheter et lui souhaitait vendre » se souvient, tout sourire, le nouveau gérant. « Je pense que toute personne qui cuisine par passion a envie d'ouvrir un jour ou l'autre sa propre affaire. L'idée me trottait dans la tête depuis un moment mais j'avais besoin de la mûrir. »

**Les actifs de la zone le midi, les couples et les familles en soirée**

C'est ainsi qu'il transforme le Hako Sushi Bar en Kaiyo. Un bar à sushi à son image. Change-

ment de nom, d'enseigne et de décoration avec, pour code couleur le blanc et le bleu, en hommage à la Grande Vague de Kanagawa, dont la représentation est accrochée sur l'un des murs de la maison. Des touches artistiques qui viendront petit à petit garnir les murs du Kaiyo. « J'ai envie de rendre hommage au tatouage japonais. Je mets des petites touches folles discrètes à l'ambiance de mon restaurant. » Sept boules de cristal sont d'ailleurs cachées au cœur de l'établissement. Les trouver, c'est 10% de remise sur

la note finale. La clientèle du Kaiyo est composée des actifs de la zone le midi, de couples et de familles le soir. Raphaël Allonas travaille en duo avec son épouse, Salima, en salle le midi. En fermant le samedi et le dimanche, le couple a choisi de préserver sa vie de famille et leur petite fille de deux ans et demi. Et si le restaurant peut accueillir jusqu'à 40 couverts (23 autour du Kaiten et 16 en salle), Raphaël Allonas se limite à 20 personnes le soir, lorsqu'il œuvre seul. « L'essentiel, pour moi, c'est que les gens passent un bon moment. »

**« J'aime travailler à l'instant, je suis ouvert à la demande minute, selon l'envie »**

En ouvrant son Kaiyo, Raphaël Allonas se lance alors dans ce nouvel univers qu'est le sushi. Il se passionne d'ailleurs pour la technicité que demande leur élaboration. « Le sushi est en réalité d'une simplicité complexe », sourit-il. S'il apprécie tout particulièrement les sushis traditionnels, Raphaël Allonas les a européanisés, avec de la cream cheese par exemple. « Je les propose aussi avec de l'anguille fumée. C'est terrible ! » Autour de son Kaiten (plateau tournant), Raphaël dispose d'une base de six makis et six nigiris différents. « J'aime travailler à l'instant, sans oublier pour autant que les gens ont besoin de repères. Mais je suis ouvert à la demande minute, selon l'envie. » Le gérant aime travailler les beaux produits. Des produits qu'il sélectionne avec soin, de son riz bio japonais en passant par son thon albacore en provenance du Japon, jusqu'à son café, torréfié à Tagolsheim.

Emilie Jafrate

**Kaiyo Sushi Bar**  
32, rue Paul Cézanne, Mulhouse  
03 89 48 22 20  
kaiyo-sushibar.fr

# Sème, la graine d'une mode locale et durable lancée par Agathe Schmitt

**Son père, Pierre Schmitt, s'est battu toute sa vie pour la survie de l'industrie textile en Sud Alsace. Aujourd'hui, Agathe apporte sa pierre à l'édifice avec Sème, un vestiaire textile composé de basiques et 100% Made In France, du tissage jusqu'à la confection.**

Avec sa marque de textile Sème, Agathe Schmitt boucle la boucle. Celle démarrée par son père, Pierre, en 2010, au rachat de Velcorex. « Pour moi, Pierre a préparé la terre et la terre, ce sont nos usines textiles. Lorsqu'il a racheté Velcorex, la dernière usine de velours en France, personne n'y croyait. Pareil pour Emmanuel Lang et Chaumes d'Alsace. Je l'ai toujours connu sur le terrain, à se battre. Et c'est grâce à lui que l'on peut désormais proposer un produit 100% français, tissé avec le lin filé chez nous. » Biberonnée à la matière, Agathe Schmitt a logiquement plongé dans le textile. « J'ai un parcours mode B to C », explique cette ancienne de LVMH. Une mode lancée dans la course au prix le plus bas dans laquelle elle ne se retrouvait plus. Un jour, elle a eu besoin de retrouver du sens. « Cette course au prix le plus bas, c'est celle qui a compressé mon père toute ces années. » Sème, est une marque née aussi de frustrations et d'une « envie de redonner vie à de la matière de qualité. »

## Un vestiaire de basiques « qui ont du style »

Ancienne adepte de la "fast fashion", Agathe Schmitt a toujours nourri le rêve de créer ses propres basiques « qui ont du style » avec des coupures, une coupe et des détails travaillés avec soin. « Nous réalisons quatre à cinq prototypes par modèle contre deux-trois, dans la mode en général » souligne Agathe Schmitt. « Pour une taille 38, nous réalisons trois morphologies différentes, par exemple. Nous tenons à ce que nos vêtements deviennent le cœur d'un dressing

durable. Lorsqu'on part en vacances, on emporte toujours avec nous les pièces polyvalentes, la valeur sûre. » Sème propose ainsi des modèles de jeans bleu brut pour homme et femme aux coupes intemporelles et qui s'adaptent à toutes les morphologies. Dans le vestiaire Sème aussi, des pantalons et des vestes en velours ainsi que des chemises en lin.

## La plus basse empreinte carbone du monde

Des vêtements à la plus basse empreinte carbone au monde. Un jean en coton parcourt en règle générale 65 000 km. Le jean en lin estampillé Sème, lui, ne fait que 2 500 km. « Il faut également 100 litres d'eau pour nos jeans en lin, soit l'équivalent d'une douche, contre 10 000 litres pour un jean en coton » souligne encore Agathe Schmitt, créatrice de cette "mode nouvelle". Sème, est une marque dédiée aux femmes et aux hommes, composée de basiques intemporels, garantis 100% Made In France. « Nous ne nous arrêtons pas aux coupures » souligne la fondatrice Agathe Schmitt. « Nos vêtements sont entièrement réalisés sur le territoire national, du tissage à sa confection. » Un détail qui fait toute la différence.

## Trois étapes sur sept sont alsaciennes

Sur les sept étapes que passent chaque vêtement, quatre sont alsaciennes. À commencer par la création, la filature et le tissage du lin. Grâce au rapatriement de la filature en 2019 chez

Emmanuel Lang, cette matière première - dont la culture se trouve en Normandie - est tissée à Hirsingue. Une filature qui a demandé deux ans de développement. « Nous filons au sec, ce qui nous permet d'utiliser moins d'eau et moins d'énergie. » Filé, tissé chez Emmanuel Lang, le lin est ensuite confectionné à Kiplay dans le 61 et C2S dans le 79, lavé à Couleur Stone dans le 72, ennoblé et teint chez Velcorex, à Fellingring.

## Une rémunération juste et équitable

Sème, c'est une mode qui se veut respectueuse du savoir-faire français, de la planète, mais aussi de tous les êtres humains à chaque étape de la fabrication. Chaque acteur de la filière est ainsi rémunéré équitablement : 4% pour le développement, 15% pour les matières, 19% pour la confection, 2% pour le transport (uniquement par camion), 20% de TVA et 40% de marge servant à financer le site, le loyer, les salaires et tous les autres frais inhérents à la vie de l'entreprise. Sème embarque dans l'aventure près de 500 collaborateurs. « Nos prix sont au-dessus de la moyenne, mais ils restent accessibles. Sème est une marque

qui passe par un travail de pédagogie auprès du consommateur. Et cela passe par la transparence de nos prix pour chaque étape. »

## Un financement participatif au lancement de l'aventure

Pour l'heure, Agathe Schmitt et son équipe ont pu lancer leur marque via un financement participatif. « Nous nous attendions à 8000 euros de précommandes, nous avons atteint les 57 000 euros », sourit la jeune femme. La fondatrice de la marque Sème aimerait pouvoir s'installer dans une boutique éphémère, pour venir à la rencontre des clients. Son père, quant à lui, est en train de travailler à la mise au point de matériaux biosourcés comme alternative aux dérivés du pétrole.

Emilie Jafrate

**Sème**  
 bonjour@semeFrance.fr  
 09 67 08 44 57  
 semeFrance.fr  
 Sème France  
 semeFrance  
 SÈME



Agathe Schmitt entourée de son équipe, Marie, styliste et chef de produit ainsi que Laura, community manager, web, et marketing. DR

**PUBLI-INFO**

# Le garage Kroely VI 68 prépare l'avenir

**Malgré une conjoncture compliquée, le garage Kroely parie sur l'avenir et poursuit sa mue. Fin 2023, la maison aura une nouvelle concession.**

Arnaud Blumert est arrivé aux manettes de l'entreprise il y a deux ans. Une prise de fonctions en plein Covid. Il décide de quitter la direction d'un groupe Mercedes de quatre concessions installées dans le Jura suisse et le canton de Neuchâtel pour relever le challenge mulhousien. Un retour à ses racines alsaciennes. « Je suis un amoureux de la marque et je suis attaché à Mulhouse et à ma région. C'est là que je suis né. Le groupe Kroely c'est plus de 100 ans d'histoire, 22 concessions et 800 salariés, mais un actionnaire unique. Il est rare aujourd'hui dans la distribution automobile de trouver un groupe qui ne soit pas aux mains de financiers. »

## La carte jeune

La première étape a été de reconstruire l'équipe. Une équipe qui s'est étoffée de six nouveaux collaborateurs en deux ans. Au rang des nouveautés RH, la mise en place d'une politique de formation et d'apprentissage. La concession Kroely VI 68 a ainsi intégré neuf apprentis à ses équipes. Des apprentis répartis entre le commerce, le magasin et l'atelier. Quatre d'entre eux ont été embauchés à l'issue de leur BTS, trois ont poursuivi en licence ou en master. « Cette culture de l'apprentissage me vient de Suisse, souligne Arnaud Blumert. Chez nous, nous avons du mal à recruter mais en plus nous avons justement la pression de la concurrence suisse. Aujourd'hui, les jeunes ne cherchent plus uniquement un salaire attractif, mais une qualité de vie au travail. Une fois par mois, je passe une matinée avec eux pour les informer de ce qui se passe dans l'entreprise, dans le groupe, mais aussi chez notre constructeur. » L'entreprise bénéficie également de son

propre réseau social en interne et d'une charte, "Premm's - Premier dans le premium", avec des valeurs humaines et de management très fortes.

## Les investissements se poursuivent malgré les crises successives

En deux ans, Arnaud Blumert et l'entreprise Kroely ont dû faire face à une succession de crises : le Covid, la pénurie des semi-conducteurs et le conflit en Ukraine, sans oublier la flambée du coût des énergies. « Malgré cela, Paul Kroely maintient ses investissements pour préparer l'avenir », souligne Arnaud Blumert. L'étape deux du développement de l'entreprise est la construction d'une nouvelle concession, sur le site historique du groupe, Avenue de Fribourg à Illzach, dont les fondations vont être coulées en décembre, pour une ouverture fin novembre 2023. Un nouvel outil qui permettra également à la concession de développer son parc de véhicules de loisirs. Une gamme électrique et connectée. Avec une surface d'atelier doublée, la concession Kroely VI 68 a aussi pour ambition de se spécialiser dans la carrosserie industrielle en proposant un service de redressage châssis de camions ainsi que des prestations de carrosserie toutes marques. Ces deux dernières années, l'entreprise mulhousienne a connu de nombreux changements. Des développements pour un seul objectif : faire de Kroely VI 68 le garage industriel de référence de la région mulhousienne, dans les trois ans.

Emilie Jafrate



Une politique RH avec l'humain en son centre, une nouvelle concession... Les ambitions sont grandes, pour Kroely VI 68 et ce, malgré les crises successives. Arnaud Blumert, son directeur a pris les manettes de l'entreprise en mars 2020.

**Kroely VI 68 - Mercedes-Benz**  
 Utilitaires et Poids Lourds  
 34 Avenue de Belgique, Illzach

03 89 61 77 50  
 kroely.fr

# Bouts D'Arts, la caverne d'Ali Baba de l'artisanat local signé Dominique Stroh et Aude Wiedemann à Dannemarie

Ces lieux regorgent d'histoires. D'histoires d'hommes et de femmes qui font parler leur talent du bout de leurs doigts. Des histoires que se plaisent à partager Dominique Stroh et Aude Wiedemann, co-responsables de cette boutique de l'artisanat local qu'est Bouts D'Arts.



Dominique Stroh (à droite) et Aude Wiedemann dénichent les pépites de l'artisanat local « pour faire et se faire plaisir ».

## « Ils déposent, on gère le reste »

Des créateurs qui ont indéniablement de l'or au bout des doigts. « Mais ce ne sont pas des vendeurs, et bien souvent, ils ne savent pas non plus mettre en scène leurs créations. Ils déposent, on gère le reste », souligne Dominique Stroh. Une mise en valeur dont se charge l'ancienne fleuriste, avec la complicité d'Aude, sa co-responsable. « Nous avons des livraisons quasi quotidiennes et pour nous, c'est à chaque fois Noël ». Les deux femmes déballetent avec précaution chacune des productions de leurs artisans. Elles apprennent leur histoire aussi, qu'elles restituent ensuite à leurs clients. Chaque pièce est unique et personnalisable. Il n'est pas rare non plus qu'une commande sur mesure naisse au cœur de cette boutique.

## Une alternative à la fleur du dimanche matin

Cerise sur le gâteau, chaque cadeau est emballé avec un soin tout particulier. Bouts D'Arts, c'est aussi un large choix d'une quinzaine de papiers cadeau différents. « Pour avoir été fleuriste, l'emballage est pour nous quelque chose de très important. C'est vrai que nos clients sont souvent étonnés. » Bouts D'Arts, c'est la boutique « pour faire plaisir et se faire plaisir ». Une boutique ouverte le dimanche matin aussi, pour proposer une alternative à la traditionnelle fleur que l'on offre à l'occasion du déjeuner dominical en famille. Un tiers de sa clientèle vient de Dannemarie. Mais Bouts D'Arts attire au-delà. Une clientèle intergénérationnelle qui cherche bien souvent à vivre un moment d'échange, de partage, pour de belles histoires.

Emilie Jafrate

**Bouts d'Arts**  
18, rue de Bâle, Dannemarie  
03 89 07 71 80  
bouts-darts.fr  
f Bouts d'Arts

Fleuriste de métier et adjointe événementielle à Dannemarie pendant 12 ans, Dominique Stroh décide, en mai 2019, d'offrir une nouvelle vie à ce local installé à Dannemarie. Et c'est tout naturellement qu'elle pense à une boutique de l'artisanat local. Une envie liée à sa sensibilité d'adjointe et ces nombreux hivers passés aux côtés des artisans du marché de Noël de la commune. « J'ai tout vécu, avec eux, les aléas météo, mais aussi le marché de Noël vide, le jour de l'enterrement de Johnny, je sais ce que c'est que de rester derrière son stand à

proposer du vin et du chocolat chaud... Et je savais que ces artisans avaient besoin d'une vitrine. Je suis dans le commerce depuis 1976, je connais leurs problématiques ! »

## De 15 créateurs en 2019 à 44 aujourd'hui

C'est ainsi que Bouts D'Arts ouvre ses portes en mai 2019. La boutique se lance avec une quinzaine de créateurs au départ. Et puis la nouvelle fait son bout de chemin. Aujourd'hui, ce sont les créateurs

qui viennent toquer à la porte. Ils sont désormais 44. Des artisans essentiellement originaires du Sundgau, mais aussi des Vosges, du Territoire de Belfort et même des Pyrénées. « Pour faire entrer un nouveau créateur, il faut que sa proposition soit différente, qu'il y ait une belle personne derrière et que le courant passe. Nous, nous voulons être une grande famille. » Ici, tout se fait en dépôt vente.

**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 Grégory Véréna

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

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

## Le SUV qui a plus d'un équipement à son arc.

MG ZS, le SUV urbain, généreux et garanti 7 ans.

À partir de **219 €** TTC /mois<sup>(1)</sup>

SANS APPORT PERSONNEL

LLD 48 mois valable jusqu'au 31/12/2022

Garantie 7 ans ou 150 000 km. Détails et exclusions sur [www.mgmotor.fr](http://www.mgmotor.fr)

Modèle présenté : MG ZS Luxury 1.5L VTI-Tech 106 ch. BVMS avec option peinture métallisée : 48 loyers de 251 € TTC.  
(1) Exemple pour un MG ZS Comfort 1.5L VTI-Tech 106 ch. BVMS neuf hors option en Location Longue Durée sur 48 mois et 40 000 km : 48 loyers de 219 € TTC.

Offre réservée aux particuliers, valable pour tout contrat de location signé entre le 01/10/2022 et le 31/12/2022 dans la limite des stocks disponibles et dans le réseau participant, sous réserve d'acceptation par CA Consumer Finance, loueur dont Sofinco est une marque, SA au capital de 554 482 422 €, 1 Rue Victor Basch - CS 70001 - 91068 MASSY Cedex, 542 097 522 RCS Evry. Intermédiaire d'assurance inscrit à l'ORIAS sous le N° 07 008 079 ([www.orias.fr](http://www.orias.fr)). Ce financement en Location Longue Durée n'est pas soumis à la réglementation du crédit à la consommation. Conditions sur [mgmotor.fr](http://mgmotor.fr).

Cette publicité est conçue par SAIC Motor France SAS au capital social de 2 000 000 €, 25 Quai du Président Paul Doumer, 92400 Courbevoie, RCS Nanterre n° 888 573 896, qui agit en tant qu'intermédiaire de crédit non exclusif de CA Consumer Finance. Cet intermédiaire apporte son concours à la réalisation d'opération de crédit sans agir en qualité de loueur.

Consommation (cycle mixte WLTP) Gamme ZS : 6,6 l/100 km. Règlement 2018/1832. Valeurs au 22/03/2022 susceptibles d'évolution. Plus d'informations sur le site [www.mgmotor.fr](http://www.mgmotor.fr)

7 ANS DE GARANTIE

Pensez à covoiturer #SeDéplacerMoinsPolluer

**CAR AVENUE** MG MOTOR CAR Avenue Mulhouse  
23 rue de Thann - 03 89 33 19 39

# C'ma Cueillette, la confiture artisanale signée **Christiane Masson** à Rixheim

**Concoctées "artisanalement" avec des fruits de saison et une bonne dose d'amour, les confitures de Christiane Masson sont de véritables madeines de Proust. Son aventure entrepreneuriale démarre en 2008, par passion, sur les marchés. Et puis C'ma Cueillette prend de plus en plus d'ampleur. En 2013, Christine Masson ouvre les portes d'une boutique, à Rixheim.**



L'essayer, c'est l'adopter ! Avec ses confitures, Christiane Masson a su conquérir les papilles des alsaciens et même au-delà, via sa boutique en ligne.

L'année prochaine, la boutique de Christiane Masson soufflera sa 10<sup>ème</sup> bougie. L'aventure C'ma Cueillette démarre en 2008 sur une simple passion, celle de la confiture. Christiane Masson débute en effet chez elle, derrière ses casseroles. Un loisir qu'elle mène en parallèle de son emploi à temps complet. Ses produits se font connaître sur les marchés et rencontrent leur public. Face à une demande toujours plus croissante, elle finit par se sentir à l'étroit dans sa cuisine. « Je n'avais plus d'heures, plus de limites, mais surtout, plus de place », se souvient Christiane Masson, tout sourire. Elle trouve alors ce local, rue de Mulhouse à Rixheim, dans lequel elle installe une cuisine professionnelle. « La partie boutique est venue tout naturellement parce que les lieux s'y prêtaient », se souvient-elle.

## Fraise, abricot, framboise... Les intemporelles

Mûre à la violette, abricot à la lavande, banane ou poire chocolat... La liste n'a cessé de s'allonger au fil des années. Christiane Masson dispose désormais de 180 recettes de confiture. Il y a bien sûr les intemporelles, que sont les confitures de fraise, d'abricot et de framboise et à côté de ses classiques, les plus originales, élaborées à partir de fruits sauvages que sont par exemple la cornouille, l'épine noire, le pissenlit, le myrobolan ou encore le pissenlit. Leur point commun, c'est cette explosion de saveurs en bouche. Des recettes sans sucre gélifiant, ni pectine. Christiane Masson utilise 57g de

fruits pour 43g de sucre. Un équilibre qu'elle complète avec du jus de citron frais pressé par ses soins. « C'est finalement un produit simple. Et le bonheur se trouve dans cette simplicité » sourit Christiane Masson. « Je me montre en revanche exigeante et rigoureuse sur ma sélection de matière première puisque c'est elle qui fera du produit final un bon produit. »

## Des fruits et des plantes issus en partie de sa propre production

Sa matière première provient en partie de sa production propre. Christiane Masson dispose de mirabelles, de pommes, poires, cerises, quetsches, pêches de vigne, raisin... « On a toujours fait des confitures ou des conserves pour ne pas laisser pourrir nos fruits. Il est inconcevable pour moi de les gâcher. » Les mois de mai et juin sont des mois phares pour la confiturière. « Je suis tous les jours en cuisine pour préparer mes fruits. Le raisin, par exemple, il faut le vendanger puis le dégrapper, l'épépiner, en extraire la pulpe et ce n'est que le lendemain que je peux le cuisiner sous forme de gelée. »

## Hôtels, cafés, restaurants...

### Sur les tables des professionnels

Un tiers de sa clientèle est aujourd'hui composée de professionnels et deux tiers de particuliers. Ses confitures sont par exemple dégustées en direct à Mulhouse, à l'occasion des brunchs proposés par le Tilvist. De nombreux professionnels les utilisent d'ailleurs aujourd'hui pour leurs tables. Chez Omnino Café à Mulhouse, elles accompagnent les planchettes apéritifs, l'Auberge du Zoo les utilisent pour leurs crêpes, et le camping de l'Ill les propose dans leurs paniers petits déjeuners. Des produits conditionnés tout spécialement pour ces professionnels sous forme de pots de 450g. Christiane Masson arrive aussi en sous traitance de certains de ses fournisseurs. Elle transforme ainsi les fraises en sirop et confiture. Les huiles de colza et tournesol de la ferme Sutter sont elles, transformées en huiles aromatisées, leurs tomates deviennent du ketchup maison. Les produits C'ma Cueillette sont proposés partout en Alsace, à Hélingue au Moulin Haenni, à la Chocolaterie Ritter de Pfaffenheim, en passant par la Ferme Sutter à Petit-Landau, dans les boutiques des Fous du Terroir à Cora Mundolsheim et Leclerc

Geispolsheim, à la Jardinerie des Trois Frontières, sous forme de paniers garnis à Cansimag, dans les Offices de Tourisme de Mulhouse et Thann, la cave à vin Le Cellier de Cernay, jusque dans une pâtisserie de Soultz-sous-Forêts, sans oublier une percée toute récente sur le Territoire de Belfort.

## Un nouveau produit par an

Chaque année, Christiane Masson lance une nouveauté. En petit volume d'abord le premier exercice. S'il rencontre du succès, alors elle le lance réellement dès sa deuxième année d'existence. « Ils doivent s'intégrer naturellement dans ma proposition existante. » C'est ainsi que sont nés de nouveaux produits, comme le sel de camargue aromatisé à l'ail, au piment d'espelette ou encore à la pétale de rose. Christiane Masson a également choisi de marier l'Alsace à la Grèce en aromatisant des huiles d'olive première pression à froid, importées de Grèce, par du piment, mais aussi de l'ail ou « du romarin de mon jardin ». Elle réalise également des tomates aigres douces pour l'apéro, aussi bien que des pickles de légumes.

## Des produits d'épicerie fine alsaciens, sélectionnés avec soin

À côté de ses produits estampillés C'ma Cueillette, Christiane Masson propose des produits d'épicerie fine 100% alsacien : café, thé, miel, chocolat, farines, alcools... Des produits et leurs producteurs sélectionnés avec soin. « C'est un véritable travail de fourmi », souligne-t-elle. Des fournisseurs, qui deviennent clients et qui eux-mêmes finissent par vendre les produits C'ma Cueillette. « Il y a beaucoup de bienveillance entre nous et des amitiés se sont liées. Nous nous retrouvons tous autour de nos bons produits que nous parvenons tous à vendre, chacun dans nos boutiques. » Des produits qui se marient d'ailleurs à merveille, tous ensemble. Preuve en est le succès des paniers garnis composés par Christiane Masson et estampillés C'ma Cueillette.

Emilie Jafrate

**C'ma Cueillette**  
65 rue de Mulhouse, Rixheim  
03 89 36 02 13  
cmacueillette.fr  
f C'ma Cueillette

# Soléa recrute

et forme !

SES FUTUR(E)S CONDUCTEURS·TRICES,

# ON VOUS VEUT ! \*

\*AVEC OU SANS EXPÉRIENCE.

VOUS AVEZ !

- 21 ans ou plus
- le sens des responsabilités et de la relation clients

VOUS ÊTES !

- dynamique et ponctuel(le)
- débutant, dans le métier ou en reconversion professionnelle (Soléa forme au permis D)

Scannez, postulez !

ou [recrutement@solea.info](mailto:recrutement@solea.info)

Suivez-nous sur

[www.solea.info](http://www.solea.info)

Votre réseau de transport est un service

Assurance & Protection  
Épargne & Retraite

CE NE SONT PAS  
LES IMPRÉVUS  
QUI VONT DIRIGER  
MON ENTREPRISE.

Assurance multirisque professionnelle

Document non contractuel à caractère publicitaire à jour 30/06/2022  
Abeille IARD & Santé - Société anonyme au capital de 245 068 607,68 €  
Entreprise régie par le Code des assurances - Siège social : 13 rue du Moulin Bailly  
92270 Bois-Colombes - 306 522 665 RCS Nanterre Crédit photo : Gettyimages

Agents généraux

Christophe GUR et Pascal PAIRIS

N° Orias 17003497 - 19004453  
spécialisés en risques professionnels et entreprises

Agence de Mulhouse

03.89.57.62.84

gur-pairis@abeille-assurances.com

# 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

Diabes,  
chariots,  
transpalettes  
en libre-service

Location  
au mois ou  
à l'année

03 89 311 811 [extrastockage.com](http://extrastockage.com)

9 Avenue d'Italie - 68110 Illzach

# La relation humaine, au cœur de l'ADN d'AS Auto Sécurité Mulhouse et Sécuritest Contrôle Technique Automobile Ranspach de Thibault Fohrer

Contrôleur technique de métier, Thibault Fohrer saute le pas de l'entrepreneuriat en 2014. À Ranspach, il reprend le centre Sécuritest. Trois ans plus tard, il ouvre son deuxième centre, AS Auto Sécurité, au cœur de Mulhouse. Toujours sur le terrain, il manage désormais une équipe de quatre salariés.

Deux centres de contrôle technique, deux ambiances différentes. Sécuritest Contrôle Technique Automobile, c'est un salarié. L'esprit est plus familial. « Nous réalisons deux fois moins de chiffre d'affaires qu'à Mulhouse », souligne d'ailleurs Thibault Fohrer. AS Auto Sécurité Mulhouse, c'est trois salariés - deux contrôleurs, une secrétaire - et une clientèle davantage multiculturelle. Un centre mulhousien idéalement installé, à deux pas de la ligne de tram menant directement en centre-ville. Le point commun de ces deux centres, c'est la variété des véhicules qui passent sur leurs ponts. Des véhicules de particuliers, comme de professionnels.

## « Ma condition pour quitter mon poste, c'était de passer gérant »

C'est en 2014 que Thibault Fohrer saute le pas. En formation de maintien de qualification, il est alors approché par le gérant de Sécuritest Contrôle Technique à Ranspach. « Il me voulait dans son équipe, mais ma condition pour quitter mon poste, c'était de passer gérant », se souvient-il. C'est ainsi qu'il devient chef d'entreprise. Trois ans plus tard, en 2017, il s'installe à Mulhouse. « Le centre venait de couler. Il a fermé ses portes en janvier, nous avons rouvert le 7 juin 2017. » Sous l'enseigne AS Auto Sécurité. Thibault Fohrer manage aujourd'hui une équipe de quatre personnes. Sous sa casquette de chef d'entreprise,

il essaie de rester juste. « Je m'attache à ne pas reproduire ce que j'ai pu vivre en tant que salarié. Je faisais des heures de fou, pour peu de salaire et avec de grosses responsabilités. Moi, je ne veux pas que mes salariés soient débordés. J'essaie d'être à l'écoute. » Le gérant a d'ailleurs ré-employé un salarié parti en 2019... et revenu en septembre dernier. « Il a fait deux centres entre temps... Il a vu. »

## Des urgences traitées au quotidien

Ici, tout est règlementé. Le changement de matériel et les investissements sont liés aux obligations et aux évolutions des normes. C'est sur la relation de confiance que Thibault Fohrer et ses collaborateurs font la différence auprès de leurs clients. « Nous sommes affichés à 89 euros le contrôle technique. Nous sommes un peu plus chers, mais nous traitons toutes les urgences. Nous ne disons jamais non et même sans rendez-vous, nous ne laissons jamais nos clients partir sans contrôle technique. » La plage horaire de ses centres est large. « Nous sommes ouverts du lundi au samedi matin jusqu'à 12h mais je suis déjà resté davantage, pour terminer toutes les voitures. » Pas de quota de nombre de voitures à contrôler par jour. Thibault Fohrer ne se focalise pas sur ces chiffres là. « Je vis au jour le jour et j'adapte constamment mes plannings pour

répondre à tous nos clients. »

## L'ambition de nouer des liens avec des garages et des concessions de taille importante

Ce qu'apprécie tout particulièrement le chef d'entreprise dans son métier, c'est le relationnel avec ses clients. « Finalement, un contrôle technique reste un contrôle technique, mais ce sont les rencontres qui rendent notre quotidien si passionnant. Au début, je travaillais tout seul à Ranspach. Aujourd'hui, je m'y ennuierais. Après chaque contrôle, nous expliquons tout à nos clients. » Aujourd'hui, Thibault Fohrer souhaite

étouffer sa clientèle en démarchant garages et concessions de taille importante.

Emilie Jafrate

### AS Auto Sécurité Mulhouse

Boulevard Charles Stoessel, Mulhouse  
03 89 60 02 00  
autosecurite.org

Sécuritest Contrôle Technique Automobile Ranspach  
27, route Nationale, Ranspach  
03 89 38 26 87



Thibault Fohrer (à droite) et l'un de ses collaborateurs, Steve Eggenpacher, au cœur d'AS Auto Sécurité Mulhouse.



La Boucherie Christophe Degert est une affaire de famille. Le patron des lieux travaille aux côtés de sa femme, Sylvie, et leur fille, Élodie

## Christophe Degert, l'art de la boucherie à l'ancienne à Lutterbach

Il fait partie de cette génération de bouchers comme on en fait plus... Un métier, une vocation surtout pour Christophe Degert. Il ouvre son premier magasin au centre de Lutterbach avant de s'agrandir et de diversifier son activité au cœur de cette même commune.

Le métier de boucher s'est tout simplement très tôt imposé à lui. Comme ça, sans explication. « Nous avons des animaux, à la maison, des lapins, des poules, des cochons... Et on faisait toujours venir le boucher à la maison. C'est comme ça que cela a démarré. » La vocation était née.

Christophe Degert réalise son pré-apprentissage chez un boucher mulhousien, suivi d'un apprentissage pendant trois ans, pour terminer par une décennie en tant que salarié. Il se balade ensuite au cœur des grandes surfaces avant de se lancer à son compte.

## Choisir son morceau en rayon, le faire griller et le savourer sur place

La boucherie Christophe Degert naît ainsi au cœur de Lutterbach en 2007. Ils étaient six au départ. Et puis ils ont commencé à être à l'étroit dans ces 150m<sup>2</sup> d'espace... La boucherie de centre ville déménage quelques centaines de mètres plus loin, dans un magasin de 500m<sup>2</sup>, en plain-pied. Une surface moderne, claire, qui lui a permis de développer une offre de restauration. « L'idée me trottait depuis un moment dans la tête. C'est parti de plaisanteries avec les clients. » Jusqu'à ce que la blague se concrétise. La boucherie Degert peut aujourd'hui accueillir 65 couverts avec un concept simple : « Nos clients choisissent leur morceau en rayon et nous le leur faisons griller ». Le restaurant est ouvert en continu avec les petits déjeu-

ners dès 7h30, la pause déjeuner à midi mais aussi de la petite restauration tout au long de la journée, pour terminer par l'apéritif. Un artisan tellement à l'écoute de ses clients, qu'il propose même des repas moules frites et carpes frites. « Eh oui, on peut même manger du poisson dans une boucherie » sourit-il.

## Chaque bête sélectionnée sur pied

Côté clientèle, il y a les habitués, les locaux, mais aussi des personnes venant de plus loin : Rixheim, Schlierbach et même Mulhouse. Une clientèle en quête de qualité. Responsable des achats, Christophe Degert travaille avec un collaborateur sur le terrain, qui sélectionne chaque bête sur pied. De la viande labellisée et française. « Cela nous permet de conserver une qualité de notre viande toute l'année. » Les arrivages arrivent frais, chaque mardi, avant d'être travaillés sur place, dans leur laboratoire. La bête est entièrement valorisée. « Nous travaillons encore la carcasse » souligne d'ailleurs le boucher. « Comme tout est fait maison, les gens savent ce qu'ils mangent. » Grâce à son laboratoire vitré, les clients peuvent même découvrir l'art de débiter la viande.

## Saucisse de viande et viennoise primées

Une maison primée pour deux de ses produits cette année. La saucisse de viande médaille de bronze en octobre dernier aux Journées d'Octobre de Mulhouse et du bronze décroché aussi pour sa viennoise à la Foire Européenne de Strasbourg. La maison propose également de la viande maturée, à utiliser dans des préparations mijotées ou des grillades. Un moyen de découvrir des saveurs plus prononcées. La qualité, le goût mais aussi la convivialité, c'est ce qui fait le charme de cette boucherie charcuterie Christophe Degert.

Emilie Jafrate

### Boucherie Degert

5 rue Aristide Briand, Lutterbach  
03 89 52 31 36  
boucherie-traiteur-degert.fr  
f Boucherie Degert

# Chips Events 68, le loueur de matériel pour tous types d'événements installé à Rantzwiller

La mission de Chips Events 68 est de répondre à tous les besoins en matériels indispensables au bon déroulement d'événements. Une entreprise fondée en 2018 par Matthieu Hertz et dont l'axe de démarcation aujourd'hui est la tente stretch.



Ses années de bénévolat ont constitué un véritable déclic. Pour pallier les besoins en matériel des événements qu'il soient associatifs, particuliers ou d'entreprises, Matthieu Hertz créé Chips Events 68. DR - Grégory Tachet.

Le déclic, il l'a eu, alors qu'il faisait partie des bénévoles de l'organisation du festival étudiant mulhousien Chipozik. Matthieu Hertz démarre alors tout petit avec une friteuse, une machine à barbe à papa et un four. « Pourquoi je l'ai appelé Chips ? Parce que cela sonnait bien. C'est une référence aussi à la première machine mise en location. C'était une friteuse. » En quatre ans et demi, Chips Events a bien grandi. L'entreprise est aujourd'hui installée dans une ancienne étable du côté de Rantzwiller avec 800m<sup>2</sup> de parc machine.

## Un catalogue qui s'étoffe au fil des demandes

Chips Events 68, c'est désormais quatre personnes. Matthieu Hertz cherche à en embaucher une cinquième. « Nous recherchons un responsable logistique pour nous aider à livrer le matériel, mais aussi et surtout le vérifier à la sortie et à l'entrée. » Son point fort est de répondre à toutes les demandes. « Nous sommes à l'écoute de nos clients. Et quand nous n'avons pas le matériel, nous investissons. Si la demande revient de manière récurrente, nous l'intégrons à notre catalogue. » C'est ainsi que la machine à popcorn est entrée dans le parc de location. Sa clientèle est composée de particuliers, d'associations mais aussi de professionnels. « Et s'il y a des besoins en tables rondes et vaisselle, par exemple, nous activons nos partenaires pour établir une offre globale. »

## Des boissons livrées tous les 15 jours à domicile avec Schluck Distribution

Une offre d'autant plus globale, que l'autre pan de l'aventure entrepreneuriale de Matthieu Hertz reste la boisson, à travers son autre marque, Schluck Distribution. C'est d'ailleurs cette dernière qui lui a permis de survivre pendant le Covid, malgré le coup d'arrêt mis au secteur événementiel. « Nous proposons des livraisons à domicile tous les quinze jours. Elles ont explosé, ce qui nous a permis de maintenir notre chiffre d'affaires. » Un chiffre qui a pris 50% entre 2021 et 2022. De 120 personnes au démarrage, sa clientèle a doublé. « Nous avons également rentré du café moulu et du calvados arrangé. »

## 3000m<sup>2</sup> de tente stretch installés à l'été 2022

Mais les spécificités ne s'arrêtent pas à la boisson. Côté événementiel, l'incontournable de Chips Events 68 est la tente stretch. Un produit phare qui fait voyager la petite entreprise haut-rhinoise juste dans le Bas-Rhin, dans le Jura, mais ou encore du côté de Saint-Avold. Un produit phare, un véritable vecteur de communication, aussi. « C'est une toile à laquelle on peut donner la forme que l'on souhaite » explique Matthieu Hertz. Cet été, Chips Events 68 a installé près de 3000m<sup>2</sup> tentes stretch, soit trois fois plus qu'en 2021. Autre atout, Chips Events 68 est le seul loueur à proposer ce produit en Alsace. Le loueur le plus proche est installé en Meurthe et Moselle.

Emilie Jafrate

### Chips Events 68

14, rue de Mulhouse, Rantzwiller  
03 67 61 05 75  
chips-events-68.fr  
Chips Events 68

# Louise Nomad Bar, le bar à cocktails, vins et mocktails mobile qui bouscule les saveurs et les mentalités

Fabien Riedoz ne fait pas dans le classique. Encore moins dans le conventionnel. Bienvenue dans l'univers Louise Nomad Bar, un bar dans lequel chacun de ses verres - qu'ils soient de cocktails, de vins ou de mocktails - sont élaborés avec soin. Chaque recette est issue de recherches, conçue avec goût à partir de produits de qualité.

En cuisine depuis ses 10 ans, c'est lorsqu'il a atteint sa majorité qu'il a investi dans ses premiers alcools pour réaliser des cocktails à destination de ses proches. En 2016, Fabien Riedoz lance son activité de dégustation de vin à l'aveugle. « J'avais besoin que les gens apprennent à s'écouter », souligne-t-il. Une activité passion qu'il diversifie en élaborant du vin à la fleur de sel et en proposant du thé. Le tout en parallèle de son job dans l'industrie.

## Un plan de travail de 5m<sup>2</sup> dans une caravane ré-aménagée de 7m<sup>2</sup>

Fin janvier 2019, Fabien Riedoz se lance dans une nouvelle aventure, celle d'un bar nomade. L'entrepreneur se met alors en quête d'une caravane à aménager. Il la trouve mi-mai. Après l'avoir complètement désossée, il la ré-équipe selon ses besoins et ses envies. « Nous l'avons remonté mais il fallait qu'elle conserve les mêmes dimensions et surtout, qu'elle soit équilibrée », se souvient Fabien Riedoz. Mars 2020, Louise Nomad Bar était né. « Le cœur de notre réacteur, c'est le plan de travail. Je le voulais beau et chaleureux. Mais j'avais besoin que ces éléments racontent une histoire. Notre caravane a plus de 40 ans. Pour le sol, nous avons récupéré un vieux plancher industriel d'une entreprise à Andolsheim que nous avons emmené chez un ébéniste au Bonhomme. » À l'intérieur, tout est optimisé. Sur les 7m<sup>2</sup> d'espace disponible, le plan de travail en occupe 5. « Nous avons aussi cherché de vieilles tireuses à bière qui appartenaient au papa d'une dame de 60 ans, qui lui même avait tenu un bar. Une entreprise de Barr nous les a entièrement rénovées pour que nous puissions les intégrer. »

## Des événements jusqu'à 140 personnes

Esthétique, ergonomique aussi, cette caravane relookée et optimisée permet à Fabien Riedoz d'assurer des événements jusqu'à 140 personnes, d'une fête de la bière à un événement d'entreprise, en passant par des mariages ou toute autre célé-

bration de la vie. « Nos machines sont robustes, tropicalisées, ce qui nous permet d'assurer de longs événements en pleine chaleur, aussi bien qu'un apéro de mariage. Nous avons un poste cocktail, avec nos glaçons à proximité que je gère, et je suis épaulé par deux personnes, l'une côté bière, l'autre partie vin. »

## Pas de classique, que de l'atypique

Ici, pas de produit catalogue. Les boissons - alcoolisées ou non - proposées par la maison sont le fruit de recherches. « C'est simple. Tout ce qui est classique, on n'en veut pas » glisse Fabien Riedoz en souriant. « Pour ce qui est de la bière, nous travaillons le plus local et le plus artisanal possible avec des micro-brasseries alsaciennes. » Tout est affaire de feeling, de belles histoires. C'est ainsi que Fabien Riedoz sélectionne ses vins. Des vins issus des Domaines Loberger et Eugène Meyer, l'un des pionniers de la biodynamie, tous deux basés à Bergholtz. « Je sélectionne aussi des vigneron indépendants d'ailleurs. Pendant mes vacances, je prévois toujours une boucle de 600km pour aller à leur rencontre. Pour des raisons de coûts

et de logistique, je travaille avec la Vinothèque de Colmar qui permet la centralisation des achats. » Fabien Riedoz a sélectionné un domaine pour son champagne. « Le crémant est tellement ancré en Alsace... Même sur les mariages haut de gamme, on ne trouve pas de champagne. » Fabien Riedoz a pourtant eu un coup de cœur sur les produits de la famille Bergeronneau.

## Du bon et du beau

Enfin, Louise Nomad Bar est réputé pour ses cocktails, aussi beaux que bons. « Reproduire ce qui existe, on sait faire mais notre premier principe est justement de ne pas tomber dedans. » Fabien Riedoz utilise beaucoup le Lillet, aujourd'hui très à la mode. Au Louise Nomad Bar, le Gin Tonic n'a de conventionnel que son nom. « Notre Gin nous vient de Sainte Croix en Plaine. C'est d'ailleurs la distillerie Lagrange qui m'a fait aimer cet alcool que je n'appréciais pas du tout. » C'est ainsi qu'est né le Gin'To, élaboré à base de gin alsacien associé à du tonic bio en provenance de la distillerie Archibald de Bordeaux. Côté liqueur, le coup de cœur de l'entrepreneur se porte sur la marque H.Theoria. « Elle a été développée par deux femmes qui rai-

sonnent comme les parfumeurs. Ce sont des produits que l'on ne voit nulle part. » Des cocktails là aussi cadencés. « Tous nos verres font 15cl avec 4cl d'alcool et un cocktail demande 20 secondes de préparation. » Les versions sans alcool appelées mocktails proposent elles aussi de savoureux mélanges, à l'instar de ce mix d'abricot et de romarin relevé d'une pointe de bergamote. Le best seller de la catégorie reste le Spicy Basilic composé de sirop de basilic, de citron vert, de jus de la passion avec une pointe de tabasco.

## À la conquête du professionnel

Pour la petite histoire, Louise a été choisie pour son côté court, simple et féminin. Un vieux prénom remis au goût du jour. Ce bar Nomad atypique se déplace dans un rayon de 150km autour d'Ensisheim. Après avoir séduit le particulier avec ses formules "ultra" personnalisables, Fabien Riedoz espère désormais se développer sur le marché du professionnel.

Emilie Jafrate

### Louise Nomad Bar

Cocktails non conventionnels  
Vins Indépendants  
Cocktails Inattendus  
07 52 07 90 02  
Louise-Nomad bar



Au Louise Nomad Bar, pas de classique, Fabien Riedoz ne propose que du non conventionnel. DR



Tranches de vie à l'Élevage du Petit Bonheur. DR

## Vaches et brebis, L'Élevage du Petit Bonheur de Rebecca et Julien, installé à Rixheim

Amoureux des chèvres et des moutons depuis toujours, Julien Winling s'est installé en 2011. Ses troupeaux ont grandi au fil des années. Début 2022, Rebecca Hug rejoint l'exploitation. Leur aventure se conjugue désormais à deux.

Assistante RH, elle a passé une première vie professionnelle dans des bureaux. Début 2022, Rebecca Hug opère un virage à 360 degrés. Elle décide de rejoindre son compagnon, Julien Winling, sur l'exploitation. « Ensemble, nous projetons de nous agrandir », sourit la jeune femme.

### Entre Rixheim et les pâturages à perte de vue de la Haute-Marne

L'Élevage du Petit Bonheur est composé de vaches et de moutons. Mais une petite partie du troupeau seulement réside à Rixheim. La grande maj-

rité des bêtes est installée en Haute-Marne. « La pression foncière est telle ici, que nous avons dû trouver une solution » explique Rebecca. « Là-bas, nous disposons de pâtures à perte de vue. » Le site rixheimois est, lui, dédié à l'engraissement. Julien et Rebecca apportent un soin tout particulier à la nourriture de leurs animaux. L'engraissement est réalisé à base de céréales locales, 100% alsaciennes - haut-rhinoises même - et garanties sans OGM.

### Naissance, reproduction et engraissement

L'élevage du Petit Bonheur est composé de 110 bovins et plus de 200 ovins. Rebecca et Julien font naître chacune de leurs bêtes. Une partie des veaux est destinée à la reproduction, l'autre partie à la boucherie. Pour les brebis, le sevrage se fait à trois mois. « Les brebis reproductrices ont la belle vie. Elles partent ensuite en éco-pâturage ou alors au pré, en Haute-Marne. » Là aussi, une partie des bêtes est destinée à la reproduction et l'autre, à la boucherie.

### L'éco-pâturage, pour le bonheur des entreprises

Avec leurs brebis, Rebecca et Julien ont développé une activité supplémentaire. Celle de l'éco-pâturage. « Elles apportent un bénéfice à la fois technique et pratique » sourit Rebecca. « Nous adaptions chacun de nos troupeaux au terrain. Nous disposons d'ailleurs d'une race de brebis qui s'adapte aux terrains très pentus. » Double avantage pour les entreprises. Celui d'économiser le personnel d'entretien mais aussi, bien souvent, d'offrir une petite parenthèse nature et bonheur à leurs collaborateurs. « Sur Hésingue, on nous a demandé les mêmes brebis que l'année précédente. Les gens s'attachent à elles et leur donnent souvent leurs restes de repas. »

### Fournisseur des boucheries traditionnelles, de Guebwiller aux Trois Frontières

L'Élevage du Petit Bonheur a su conquérir les terrains des entreprises et le cœur de leurs collaborateurs. Son autre cœur de cible reste la boucherie traditionnelle jusqu'à Guebwiller et dans

le secteur des Trois Frontières, qu'il livre selon les besoins. L'exploitation a tout récemment noué un partenariat avec l'Hyper U de Sierentz. Une viande tendre, à la traçabilité sans faille. Après avoir réceptionné sa viande à l'abattoir, Julien la transforme lui-même depuis son atelier installé à Rixheim. « Nous maîtrisons tout le processus, de la fourche à la fourchette », précise Rebecca.

### La vente directe, un moment riche en échanges

Les lieux sont également ouverts à la vente directe, à laquelle tiennent les gérants. « Nous vendons des caissettes de 10kg composées de tous les morceaux de nos bêtes. Nous prévenons nos clients par le biais des réseaux sociaux. Ce moyen de distribution nous permet aussi de les rencontrer, d'échanger avec eux, de répondre à leurs questions. Nous échangeons même nos recettes. Ces échanges représentent une véritable richesse. » Des échanges constructifs, aussi, qui ont permis aux exploitants de faire évoluer le côté pratique de leur cassettes. « Avant, je passais des heures à écrire les étiquettes à la main » se souvient Rebecca. « Notre clientèle devait aussi se souvenir du nom de chacun des morceaux. Aujourd'hui, nous mettons tous nos morceaux sous vide que nous identifions, pour que nos clients s'y retrouvent. » Aux petits soins pour leurs clients, Julien et Rebecca le sont tout autant envers chacune de leurs bêtes. « Ce sont comme des enfants, nous veillons sur elles. » Qu'elles aient le nez qui coule, une patte folle ou un coup de fatigue. Et quand il est l'heure, certaines s'éteignent paisiblement sur les pâtures après de longues années de vie au grand air.

Emilie Jafrate

### Élevage du Petit Bonheur

11 rue de l'Église, Rixheim  
06 73 91 70 81

Élevage du Petit Bonheur

# Crédit Mutuel

ESPACE ENTREPRISES

Le Crédit Mutuel Centre Affaires Rhénan

**LE PARTENAIRE  
SUR QUI  
VOUS POUVEZ  
COMPTER !**

L'équipe du Rhénan vous remercie pour votre confiance et **vous souhaite de très belles fêtes de fin d'année !**

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)



# Wiib's Création, les boucles d'oreilles bien-être de la Mulhousienne **Élodie Lallemand**

Apporter aux femmes cette touche de confiance qui pourrait leur manquer... Telle est la mission d'Élodie Lallemand. Wiib's Création, ce sont des boucles d'oreille faites main. Une touche colorée, bonne humeur avec, pour seule mission, celle de sublimer toutes les femmes.

Élodie Lallemand est une touche à tout. « Depuis mes 18 ans, je n'ai jamais eu un seul métier » lâche-t-elle tout sourire. « J'aime faire ce qui passe devant moi. J'ai même créé des escapes games pendant cinq années. C'est d'ailleurs le job que j'ai exercé pendant le plus longtemps. » La jeune femme a pourtant bel et bien une profession. Celle de graphiste. « Je vais là où les projets me mènent. J'accompagne les entreprises sur leur communication. Des gens de mon entourage, de très petites entreprises sur Mulhouse, généralement. J'aime participer au démarrage des aventures. Être présente au lancement me convient bien. Après, j'ai du mal à rester concentrée. »

## Des Alsaciennes entre 25 et 40 ans pour cœur de cible

Il y a trois ans, Élodie Lallemand commence à créer des boucles d'oreilles. « C'est quelque chose qui m'apaise. » Mais elle était loin de penser en faire un business. Après une pause bébé, elle relance, il y a quelques mois ses créations. Amies dans la vie, Julie, la fondatrice de Maison Leechy en fait la promotion sur ses réseaux. Et là, tout s'emballe. Wiib's Création commence à se faire une jolie réputation. « Maison Leechy est un véritable tremplin. Julie

a déclenché quelque chose », sourit Élodie. Une marque qui parle aux Alsaciennes, puisque tous ses colis sont envoyés dans la région. Ses adeptes ont entre 25 et 40 ans.

## Polymères, acier inoxydable et hypoallergéniques

Ses boucles d'oreilles sont entièrement faites main depuis sa cuisine, et son « four de maison ». Du côté des matériaux, elles sont réalisées en polymère, montées sur des éléments en aciers inoxydables et hypoallergéniques. La créatrice lance sa marque par une collection fleurs d'une dizaine de modèles. Il y a ensuite eu la collection cœurs, puis la collection automnale. Et très vite est arrivée la collection de Noël. « J'essaie de me freiner pour ne pas aller trop vite » lance-t-elle avec humour. « Je sors une collection tous les deux mois environ. » Des bijoux en édition limitée. Réalisée artisanalement, chaque pièce est unique.

## « Le petit truc en plus qui permet de se sentir différente et belle »

Des boucles d'oreilles pour sublimer les femmes. Leur apporter cette petite touche de confiance, aussi, qui pourrait leur manquer. « Les boucles

d'oreilles, c'est le petit truc en plus qui permet de se sentir différente et belle », souffle Élodie Lallemand. Aujourd'hui, elle aimerait que Wiib's Création s'installe physiquement à Mulhouse. « J'ai envie de rencontrer ma clientèle, de pouvoir échanger avec elle aussi. » Un objectif qu'elle compte bien atteindre d'ici 2023. Mulhouse, c'est une ville qu'elle affectionne tout particulièrement. « J'y habite et dans mes habitudes personnelles, j'essaie toujours de pousser la porte d'un de mes commerces de proximité, selon les besoins du jour. Et puis dans tout ce que je fais, j'y mets obligatoirement une dimension alsacienne ! » Élodie

Lallemand est aussi une femme engagée. Elle vient de relancer son mensuel d'actualité mulhousien, Lo and Co Mulhouse. Un média qui parle de tous les sujets, même ceux qui fâchent.

Emilie Jafrate

**Wiib's Création**  
Disponibles à la Maison Lychee  
29, rue Jean Ried, Mulhouse  
06 28 91 25 37  
Facebook: Wiib's  
Instagram: wiibscreation



Avec sa marque Wiib's Création, Élodie Lallemand réalise des boucles d'oreilles avec, pour objectif, sublimer les femmes.

## 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

## PatchGuard

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.



4 rue de la Douane à Strasbourg  
laetitia@patch-guard.fr  
06 89 67 51 99 PatchGuard  
Lacote Laetitia patchguardofficiel

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