



ÉDITION
MULHOUSE SUD ALSACE

Le Périscopie

Le média des entreprises locales | le-periscope.info

CAPI
sécurité

SOLUTIONS SECURITE ACTIVES

DETECTION INCENDIE ALARME INTRUSION
CONTRÔLE D'ACCES VIDEO PROTECTION
TELESURVEILLANCE

0820 363 368

contact@capi-securite.com

EDITO

Nos entreprises ont de l'énergie !

Depuis toutes ces années que nous suivons les entreprises de notre territoire, nous connaissons leur énorme capacité à produire en s'adaptant à toutes les contraintes (ou les prises de conscience) nouvelles. Et nous constatons qu'elles n'ont pas entendu tout ça pour innover, inventer, réinventer, se moderniser. Dans ce numéro 61 du Périscopie Sud Alsace, nous allons vous présenter des hommes et des femmes qui photovoltaïsent, hydroélectrifient, qui décarbonent, qui méthanisent, qui géothermisent et se renouvellent sans cesse. Bref, vous m'avez vu arriver avec notre dossier spécial « transition énergétique ». Un dossier qui ouvre très très grand le champs des possibles parfois insoupçonnés en matière d'énergie. Ça nous électrise (facile) ! Nul doute qu'avec ces découvertes il en sera de même pour vous.

Bien entendu, nous n'oublions pas toutes celles et ceux qui font notre quotidien et que nous avons à cœur de vous présenter : du café torréfié artisanalement, des folies, de l'immobilier et de la rénovation en veux tu en voilà, des rencontres qui donnent de l'appétit, des nuits endiablées... Et pour garder les pieds sur terre, de la comptabilité, de l'accompagnement B to B, du recrutement, de la détente et du sport pour tous.

Un numéro qui vous en dira, encore une fois, long sur l'étendue des entreprises qui peuplent le Sud Alsace et qui font vivre une économie toujours à fond, qui marche à la Wonder !

Bonne lecture

Charles Plaisant

Dossier : Énergie

Un dossier tout particulier pour notre édition du Périscopie 61 Sud Alsace. La transition écologique est au cœur des débats de notre actualité, et de nombreuses entreprises sont sur le pas pour que notre économie, nationale comme locale, puisse dans ses progrès en la matière, tenir avec une grande résilience. Partons à la rencontre des entreprises prêtes à changer notre quotidien, pour un monde plus sain.

ECE, 15 ans d'expérience de la solution photovoltaïque « clé en mains », basée à Rixheim

En 2023, ECE souffle sa 19e bougie, dont 15 passées à se spécialiser exclusivement sur l'activité photovoltaïque. Incontournable sur le marché régional photovoltaïque, cette entreprise alsacienne intègre toutes les compétences liées au développement des projets de ses clients. Le groupe compte aujourd'hui 35 collaborateurs et s'apprête à déménager dans de nouveaux locaux, toujours situés à Rixheim !

À sa création en 2004, ECE était une entreprise d'électricité générale. En 2008, elle se spécialise sur le photovoltaïque avec l'obtention du label Qualité PV, le premier label existant en France à l'époque pour encadrer cette filière naissante. 15 ans plus tard, ECE a bien grandi.

Photovoltaïque & toiture

2023 marque un nouveau tournant dans l'histoire d'ECE avec l'intégration dans le groupe, d'une entreprise de couverture/étanchéité. De la proposition initiale, jusqu'à la mise en service en passant par la pose et le SAV, ECE est l'interlocuteur unique du début à la fin du développement du projet. L'entreprise alsacienne dispose de l'ensemble de la sphère de compétences liée au photovoltaïque. Tout est réalisé en interne. « Intégrer les métiers de couverture et d'étanchéité nous permet d'optimiser l'organisation technique et d'éviter les éventuels conflits de responsabilité en cas de sinistre. Chez nous, ces deux corps de métier parlent le même langage », souligne Philippe Soret, fondateur d'ECE. « Ces deux postes nous permettent également d'être au conseil sur la phase préliminaire de tout projet pour que nos systèmes photovoltaïques s'installent en pleine compatibilité sur les toitures. »

Des références dans la région

Un développement qui permet également à ECE d'asseoir davantage sa position de leader sur le marché du photovoltaïque. Au-delà de ses quinze ans d'expérience, ECE, c'est de nombreuses références dans la région, à l'instar du Musée de l'Automobile, de l'Hyper U de Burnhaupt et bien d'autres. ECE pose environ 30 000m² de panneaux par an. Avec le contexte de la flambée des énergies, l'entreprise alsacienne est actuellement très fortement sollicitée. « Beaucoup de monde cherche désormais à produire de l'électricité », souligne Philippe Soret. « Les demandes sur le marché « pro » se sont multipliées par six ! Et

le carnet de commandes se charge rapidement pour les 12-18 mois à venir ! Une accélération liée aussi à un nouveau décret publié en 2021 et qui permet d'installer cinq fois plus de puissance sur site qu'avant, d'autoconsommer sur place et de revendre l'éventuel surplus de production ! Au regard de la flambée des tarifs de l'électricité consommée, les retours sur investissement n'ont jamais été aussi rapides avec des projections entre 4 et 6 ans pour certains projets ! » Sur les bâtiments professionnels de plus de 1000m² qui sortent actuellement du sol, la réglementation énergétique impose de végétaliser ou d'installer une surface minimale de 30% de photovoltaïque en surface, et cette réglementation concernera tous les nouveaux bâtiments de plus de 500 m² d'ici mi-2023.

Assurer la transition entre les anciens et les nouveaux

De 17, ECE a étoffé son équipe jusqu'à atteindre les 35 collaborateurs. Un enjeu majeur des années à venir est d'assurer la poursuite du développement ainsi que la transmission du savoir-faire des collaborateurs du groupe. Le recrutement et la formation constituent un véritable fil rouge pour ECE. « Appuyés sur leur base de compétences, nos salariés ont appris tout au long des 15 dernières années et apprennent toujours, au gré des évolutions administratives et technologiques de la filière. Chaque membre de l'équipe devient au fil des ans un nouveau pilier de notre société. » L'ambition d'ECE est de créer une formation spécialisée, pour faire découvrir le métier et susciter des vocations. « Nous avons envie de créer un mouvement d'ouverture pour faire découvrir ce nouveau métier, par des stages terrain, par exemple, mais aussi en mettant à disposition du matériel pour organiser des ateliers. » Pour y arriver, Philippe Soret lance un appel à la Chambre des Métiers, CCI, FFB, Pôle Emploi, et/ou



Philippe Soret et ECE soufflent leur 19^{ème} bougie cette année. L'occasion, pour cette entreprise rixheimoise et ses désormais 35 collaborateurs, de prendre un nouveau virage.

tout autre acteur qui serait en mesure d'accompagner la démarche. « La formation est un véritable sujet. Si à long terme nous devons penser à la relève, il faut agir aujourd'hui pour qu'à court terme, la filière locale puisse disposer des compétences nécessaires au développement rapide de ce marché. »

Cinq fois plus de projets à installer

Aujourd'hui, l'objectif du gouvernement est d'augmenter massivement et rapidement le parc photovoltaïque en France. Et selon les chiffres établis, sur les dix années à venir, ECE devrait réaliser cinq fois plus d'installations que le cumul du photovoltaïque installé en 15 ans d'existence. En 2022, le Groupe ECE a développé 6 M€ de chiffre d'affaires. L'objectif pour 2023-24 est de le doubler, avec une capacité d'installation en interne de 60 000m² de panneaux PV par an.

Emilie Jafrate

ECE

120 rue de l'Île Napoléon, Rixheim
03 89 57 42 61
ece-photovoltaïque.fr

Kia Sportage.

Hybride. Hybride Rechargeable. Essence. Diesel.



KIA Entreprise

Un projet d'entreprise ?

Contactez Lenny COLOMBO
Conseiller Kia Entreprise
lenny.colombo@caravenue.com
07 88 43 01 83

KIA | MULHOUSE - CAR AVENUE
23 rue de Thann - Mulhouse

CAR AVENUE

Le Rhin, un potentiel d'énergie d'avenir, exploité et mis en valeur par **EDF Hydro**

L'hydroélectricité est la première source d'énergie renouvelable en France, et tout particulièrement en Alsace grâce au Rhin. Une ressource précieuse, exploitée par EDF Hydro et mise en valeur par l'Agence Une Rivière, Un Territoire, dirigée par Lucas Husson.

En Alsace, 50% à deux tiers de la consommation totale en électricité est produite sur le Rhin. Chaque centrale hydroélectrique fournit l'énergie nécessaire à 400 000 habitants. Et elles sont huit : Strasbourg, Gerstheim, Rhinau, Marckolsheim, Vogelgrun, Fessenheim, Ottmarsheim, Kembs ; installées à 15/20km de distance le long de ce fleuve et gérées par EDF Hydro Est. « C'est une vraie chance de disposer d'une telle source d'énergie renouvelable en Alsace », souligne Régis Thevenet, Directeur en charge de l'environnement et des concessions chez Hydro Est. Hydro Est, dont la mission est aussi de gérer le transport fluvial et 8 des 10 écluses installées entre Strasbourg et Kembs sur le Rhin. Le transport fluvial représente 12 à 18 000 bateaux chaque année. Cette mobilité émet quatre fois moins de CO₂ que le transport routier. Hydro Est, c'est plus de 500 personnes, exploitation et ingénierie comprises, qui œuvrent sur et autour du Rhin.

L'eau, une ressource multi-usage

Source d'énergie, de mobilité aussi, Hydro Est veille à la bonne gestion de cette ressource. Une ressource prenant de nombreux paramètres en compte, par son caractère multi usage. L'un de

ses autres atouts est de pallier les variantes des autres énergies renouvelables. « L'eau est le delta nécessaire aux variations du photovoltaïque et de l'éolien. Ce sont des énergies qui varient en fonction du soleil et du vent. Elles ne sont pas constantes. L'eau est donc essentielle pour la décarbonation aussi bien que le développement d'autres énergies renouvelables. L'électricité produite peut d'ailleurs être stockée. »

Une biodiversité préservée et enrichie

Un fleuve source d'énergie mais aussi riche en biodiversité. Une biodiversité qu'EDF concilie avec ces multi-usages de l'eau. En partenariat avec les associations locales, EDF mène de nombreux projets pour l'environnement. « À Kembs, nous avons renaturé toute la zone de l'île du Rhin en y recréant tout un écosystème », explique Régis Thevenet. « Nous avons également construit des passes à poisson, dont deux d'envergure qui seront mises en fonction d'ici 2025/2026 à Rhinau et Marckolsheim. Ce sont sans doute les deux plus grandes d'Europe. Actuellement, une centaine de personnes sont mobilisées sur site, pour mener à bien ce chantier complexe. »

L'Agence Une Rivière, Un Territoire, « porte ouverte et tête chercheuse »

Producteur d'électricité, garant de la biodiversité, EDF participe également à l'attractivité de sa Vallée du Rhin. L'Agence Une Rivière, Un Territoire Vallée du Rhin créée il y a trois ans s'attache à créer des synergies avec les acteurs économiques du territoire. « Nous sommes exploitants d'un patrimoine alsacien historique », souligne Lucas Husson, Directeur de l'Agence. « Mais ce patrimoine permet aussi de créer des emplois. J'ai pour habitude de dire que nous sommes une porte ouverte et une tête chercheuse. » Cette agence s'ouvre aux entreprises du secteur et fait appel, en parallèle à l'innovation. « Lorsque nous avons besoin d'observer nos portes d'écluses parce que l'acier bouge tout le temps, par exemple, nous faisons appel à un drone, ce qui nous fait gagner du temps et de la performance. » L'agence travaille également en partenariat avec les start up installées sur le marché de l'eau, des énergies et du tourisme. « L'ENGES (Ecole nationale du génie de l'eau et de l'Environnement de Strasbourg), par exemple, a besoin d'un environnement pour tester. Nous disposons également d'un fonds d'investissement qui nous permet de proposer un prêt participatif aux entreprises établies qui ont besoin de financement pour un projet de développement. »

Du potentiel pour produire de l'hydrogène vert

Par son aspect multi-usage, le Rhin touche tout le monde, du particulier aux professionnels. De la navigation, aux industriels, en passant par les agriculteurs, le tourisme, les loisirs, sans oublier l'électricité, le Rhin est au cœur de nombreux enjeux. Et l'eau reste une ressource d'avenir avec le développement de l'hydrogène. L'électrolyse

de l'eau permet de produire de l'hydrogène vert. Un nouveau champ des possibles énergétiques s'ouvre désormais.

Emilie Jafrate

Une Rivière Un Territoire Vallée du Rhin
54 Avenue Robert Schuman, Mulhouse
Lucas Husson - 06 60 25 92 94
lucas.husson@edf.fr
vallee-du-rhin.developpement-edf.com



Régis Thevenet, Directeur EDF Hydro Est en charge de l'environnement et des concessions et Lucas Husson, Directeur de l'Agence Une Rivière Un Territoire - Vallée du Rhin.

EDF, la décarbonation pour maître mot

La crise énergétique qui touche de plein fouet le pays a plus que jamais démontré que l'électricité n'était pas une ressource infinie et bon marché. Dans ce contexte de turbulences, EDF est plus que jamais proche de tous ses clients, qu'ils soient professionnels, industriels, collectivités ou particuliers. Le point avec Philippe Monory, Directeur du Développement Territorial Alsace.

Quelle est la posture d'EDF vis à vis de la crise énergétique que nous traversons ?

Choisie ou subie, la sobriété énergétique est devenue une réalité de notre quotidien. Cet hiver, nous avons tous pris conscience que la meilleure énergie est celle que nous ne consommons pas. Grâce à une campagne forte de sensibilisation lancée par l'État et soutenue par EDF, aux efforts réalisés par les Français, la consommation d'électricité a baissé de 9 % l'hiver dernier. Pour autant, nous devons poursuivre et étendre nos efforts de sobriété énergétique.

Où en est-on avec le cours de l'électricité ?

Actuellement, les prix de gros pour une électricité livrée en 2024, baissent mais ils restent toujours à un niveau quatre fois supérieur qu'avant la Covid. Nous avons quitté les sommets incroyablement élevés des prix du marché de l'été 2022, liés pour partie au contexte de guerre en Ukraine, à la sécheresse et au manque de moyens de production en Europe.

De quelle façon se traduit votre présence territoriale face aux difficultés que peuvent rencontrer les particuliers et les entreprises quant à la hausse des coûts de l'électricité ?

Pour nos clients, notre ancrage territorial est important afin d'être en capacité de leur proposer des solutions innovantes, d'optimiser leurs besoins en énergies, de les accompagner vers la transition énergétique et de participer au développement de nouveaux projets. Depuis avril 2022, le groupe EDF a décidé la fin des coupures d'électricité pour les clients les plus démunis afin qu'ils bénéficient d'un minimum d'électricité pour se faire à manger et avoir de la lumière. Cette mesure représente

une véritable bouée de sauvetage pour les bénéficiaires. À Mulhouse, notre correspondante solidarité intervient auprès des correspondants sociaux et des associations pour aider les foyers en situation précaire. De même, nous entretenons des partenariats forts avec la CCI Alsace et de CMA notamment, sur une veille réglementaire afin d'accompagner les entreprises et artisans en difficulté et trouver ensemble la solution la plus adaptée. Cet automne, l'impact médiatique autour de la thématique énergie a été décuplé, à la flambée des prix des énergies s'est ajoutée, par effet boule de neige, celle des matières premières puis de l'inflation.

Comment vous inscrivez-vous dans la démarche du renouvelable ?

Le maître mot est la décarbonation. La loi énergie climat de 2019 a pour objectif de réduire de 40 % les émissions de gaz à effet de serre d'ici 2030 (par rapport à 1990) et de diminuer de 40 % la consommation d'énergie fossile d'ici 2030 (par rapport à 2012). Le dernier rapport du GIEC publié en mars 2023 nous montre qu'il s'agit d'un enjeu mondial ! Mon rôle est d'accompagner les industriels et les collectivités pour les aider à réduire leurs émissions de CO₂ et mettre en œuvre leur transition énergétique. Pour atteindre cet objectif ambitieux, l'une des solutions phares est la mise en œuvre d'une station hydrogène décarbonée dit « vert ». Regroupant l'ensemble des acteurs locaux, le territoire de Belfort, proche du sud Alsace, a retenu cette solution et va inaugurer fin 2023, sa propre station d'hydrogène décarbonée. Elle va servir au ravitaillement d'une flotte de 7 bus à hydrogène en 2023, puis de 27 en 2025. Elle pourra approvisionner d'autres véhicules publics ou privés et répondre aux besoins en hydrogène de plusieurs industries régionales. Enfin, l'intégralité de l'électricité qui alimentera cette station proviendra de sources d'énergie renouvelables. Dès 2025, le projet permettra d'économiser 3 Tonnes de CO₂ par an.

Parmi les énergies renouvelables... le photovoltaïque a le vent en poupe !

Dans le domaine d'expertise du photovoltaïque, le groupe est l'un des plus grands acteurs français avec près de 30 % de part de marché auprès des particuliers. Dans le Haut-Rhin, plusieurs projets « plan Solaire » ont déjà été lancés avec les collectivités, telle la ferme photovoltaïque de la ville d'Habsheim qui sera inaugurée en 2023. Le déploiement de panneaux flottants sur les plans d'eau non utilisés est également une solution qui a l'avantage de ne pas bloquer de bonnes terres agricoles. Des possibilités d'agri-voltaïque sont étudiées avec des agriculteurs et des éleveurs. L'autoconsommation est là-encore une solution efficace pour réduire sa facture d'énergie et plusieurs types d'installations performantes existent, notamment le kit solaire pour les particuliers. La logique est de développer et de démultiplier l'ensemble des énergies renouvelables, pour une bonne complémentarité.

Qu'en est-il de la mobilité ?

L'accélération de la mobilité douce en Europe ne peut avoir lieu sans l'utilisation d'une énergie électrique « propre » ! Afin de s'assurer que notre électricité est bas carbone, le groupe EDF doit accélérer le développement de la production d'énergie propre aussi bien dans le nucléaire que dans les Energies Renouvelables (ENR). Par ailleurs, le changement des comportements et des usages des citoyens permet de mieux aborder l'arrivée des Zones à Faibles Emissions (ZFE) dans les grandes et villes moyennes.

Et de la mobilité électrique ?

Comme dans tout l'hexagone, la pénétration des Véhicule Electrique est en croissance extrêmement forte depuis 2020 (la part de VE dans le parc auto a doublé chaque année). Plusieurs solutions sont déjà mises en œuvre, telles les bornes de recharge couplées à des ombrières. Il suffit d'observer les

zones de parking lorsque vous allez dans un Hyper ou Supermarché. La première étape, c'est de montrer l'exemple ! Inscrit au CAP 2030 du groupe EDF, l'objectif clairement affiché est d'avoir une flotte de véhicules à 100 % électriques d'ici 2030. Pour l'atteindre, il faut résoudre le problème de recharge. En Alsace, 300 points de charge ont été installés sur les sites du groupe EDF et 10 000 à l'échelle de la France. Cette démarche permet d'inciter les collaborateurs à choisir un véhicule électrique lors du remplacement de leur véhicule personnel. Cette volonté figure aussi dans le Plan de Mobilité d'Entreprise (PDE) pour décarboner tous les déplacements. Aujourd'hui, le groupe EDF arrive en tête du top 10 des groupes français engagés dans cette démarche et, avec le pass Izivia, vous pouvez désormais accéder à 250 000 points de charge en Europe ! Depuis 2020, il y a une réelle dynamique territoriale pour l'installation des bornes de recharge en faveur des électromobilistes de plus en plus nombreux en Alsace, avec une volonté marquée tant de la part des collectivités locales que des grandes surfaces, des entreprises, jusqu'aux Hôteliers-Restaurateurs.

Propos recueillis par Emilie Jafrate



Philippe Monory, Directeur du Développement Territorial Alsace.DR

Hoplagaz, le site de méthanisation agricole collective installé à Gommersdorf

Hoplagaz est un site de méthanisation, fruit de la volonté d'agriculteurs sundgauviens. De l'idée à la mise en service, il aura fallu cinq ans. Aujourd'hui cette unité de métrisation permet non seulement de fournir du lisier d'épandage inodore mais aussi de produire du gaz vert raccordé à certaines communes aux alentours.

Ils cherchaient depuis longtemps à faire de la méthanisation, mais ils se retrouvaient toujours confrontés à un souci de volume de matières premières. Cette idée a germé du côté de Gommersdorf, de Traubach-le-Bas, aussi. Tous les agriculteurs de ces deux zones se retrouvent pour la première fois en 2018. Une réunion menée avec la chambre d'agriculture. Ce projet se transforme alors en deux projets. « *En divisant par deux, cela nous permettait aussi de monter des structures plus petites, qui s'insèrent mieux dans le paysage et répondent mieux à la pression péri-urbaine* », explique Mathieu Ley, Directeur Général d'Hoplagaz. « *Nos deux unités sont distantes de 3km, mais elles permettent aussi de préserver Dannemarie.* » Et puis les agriculteurs de chaque structure ont choisi la proximité et la transparence. « *Nous avons pris le temps d'expliquer et de rassurer la population bien avant de déposer un quelconque permis de construire.* »

30 000 tonnes d'intrants valorisés chaque année

Hoplagaz et Jetzagaz ont demandé un investissement de 15 millions d'euros. Un projet qui associe 20 personnes issues de huit exploitations, pour le site de Gommersdorf. Hoplagaz emploie trois personnes et un apprenti. Cette unité de méthanisation permet de valoriser chaque année 30 000 tonnes d'intrants composés à 80% d'effluents d'élevage, 20% de CIVE (Cultures Inter-médiaires à Valorisation Énergétique) et déchets.

Un épandage sans odeur grâce à la méthanisation

Par la méthanisation, les agriculteurs peuvent disperser leur fumier dans leurs champs sans odeur. Cette unité produit de l'engrais liquide appelé digesta et solide. Ce fruit de la méthanisation est ensuite utilisé par tous les associés de l'entreprise. Le gaz est aussi le fruit de la méthanisation, à raison de 170m cube par heure. De quoi approvisionner 1400 foyers. Le méthane épuré est ensuite transformé en gaz de ville par le fournisseur GRDF avant de l'injecter dans le réseau. « *Nous produisons du gaz vert qui sert à nos concitoyens et nous en sommes très fiers* », souligne Mathieu Ley. Ce site pourrait augmenter ses capacités de production jusqu'à atteindre 220/230 mètres cube par heure. « *L'été dernier, nous avons dû diminuer de 30% notre production parce qu'il n'y avait pas assez de consommation sur le réseau* », déplore Mathieu Ley. « *Nous sommes désormais aussi raccordés à Mulhouse.* »

Une source de revenus supplémentaire

La méthanisation est un moyen aussi pour les agriculteurs de « *mettre du beurre dans les épinards* ». Une source de revenus supplémentaires. Et Mathieu Ley n'en n'a pas terminé de développer des projets autour du renouvelable. La tendance aujourd'hui est à l'agri-photovoltaïque. « *Il faudrait pour poser les panneaux à la verticale,*

suffisamment éloignés du sol pour ne pas gêner les bêtes d'élevage. L'énergie verte produite nous permettrait ensuite de réaliser de l'hydrogène, qui reste notre carburant d'avenir. »

Emilie Jafrate

Hoplagaz
57 rue de Cernay, Gommersdorf



Mathieu Ley, Directeur Général du site de méthanisation Hoplagaz installé à Gommersdorf, mis en service mi-décembre 2022.

"JE CHERCHAIS À RÉDUIRE MES FACTURES ÉNERGÉTIQUES..."



J'AI PU RENCONTRER UNE ÉQUIPE D'EXPERTS"

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Pour bénéficier d'un accompagnement personnalisé du diagnostic à la réalisation de votre projet, flashez le QR Code* pour demander à être contacté par un expert en transition énergétique.



ALSACE VOSGES

* Accès gratuit hors coût de l'opérateur. CAISSE RÉGIONALE DE CRÉDIT AGRICOLE MUTUEL ALSACE VOSGES Siège social : 1 place de la Gare 67000 Strasbourg. 437 642 531 RCS Strasbourg. Société coopérative à capital variable. Établissement de crédit. Société de courtage d'assurances. Immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 008 967. © Gettyimages.



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

EXPERTISE NATIONALE
ET TRANSFRONTALIÈRE

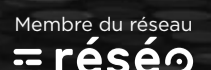
- INGÉNIERIE
- BUREAUX D'ÉTUDES
- MAINTENANCE
- ÉNERGIE
- INFORMATIQUE
- WEB-IT
- PHARMA-BIOTEC
- COMPTABILITÉ • EXPERTISE COMPTABLE
- TERTIAIRE & SERVICES
- LOGISTIQUE



Corentin Charlène Sophie Grégory Véréna

Une équipe d'experts à votre service au

06 50 83 81 15



EnergiesDev, l'expert achat et économie au service des entreprises fondé par Alexandre Moumni

Acteur neutre et indépendant de tout fournisseur et installateur d'énergie, EnergiesDev met son expertise des énergies au service des entreprises par un accompagnement à 360°. Leur mission ? Accompagner au mieux les entrepreneurs dans leur transition énergétique.

Sa passion des énergies le mène à une formation d'ingénieur. Alexandre Moumni débute sa carrière professionnelle en qualité d'acheteur d'électricité et de gaz chez EDF. Il travaille ensuite au cœur de la Commission de Régulation de l'Énergie (la CRE) à Paris. Et puis l'envie de retrouver son Alsace est plus forte. Il décide de revenir aux sources et de mettre son expertise au service des entreprises de son territoire. C'est ainsi que naît EnergiesDev en 2009. « J'avais envie d'aider les entreprises de la région Grand Est à mieux acheter leurs énergies », explique le fondateur d'EnergiesDev. « Mon souci aussi depuis le départ est de les accompagner dans la mise en place d'énergies décarbonées. » Un objectif double, à la fois économique et écologique.

30 appels par jour, quatre interventions par semaine

En 2009, Alexandre Moumni part d'une feuille blanche. Seul. « J'avais une feuille excel toute vide pour répertorier les entreprises que je pouvais aider », se souvient-il. « J'ai commencé en appelant les standards de ces entreprises. » Et les grands industriels ont été les premières à m'ouvrir leurs portes. « Pour eux, les enjeux énergétiques ont commencé à peser très tôt sur leurs factures. Les PME et TPE ne s'y intéressent que depuis la flambée des prix de l'énergie. » Et EnergiesDev croule désormais sous les demandes, avec jusqu'à 30 appels par jour, quatre interventions par semaine. « Ils sont dans une forme d'urgence

mais nous n'appliquons pas de pansement. Nous n'avons pas la solution miracle, nous accompagnons sur la mise en œuvre de solutions achats et efficacité énergétique avec une véritable réflexion sur l'avenir et des effets sur le long terme. » EnergiesDev avait d'ailleurs déjà tiré la sonnette d'alarme en 2021, en prévenant ses clients de l'augmentation des prix. « 99% de nos clients n'ont pas subi cette flambée des prix de l'énergie et de gaz, parce que nous avons trouvé des alternatives ensemble. Les autres subissent la hausse des prix de plein fouet. Ils pensaient que cela se calmerait ou que l'Etat ferait quelque chose... Mais nous ne sommes pas décisionnaires, nous apportons du conseil à nos clients. »

Plus de 500 clients accompagnés

Alexandre Moumni s'est entouré d'une dizaine de collaborateurs. Une équipe composée d'ingénieurs spécialisés dans les problématiques énergétiques et carbone. Sa clientèle, elle, est composée d'entreprises - de grandes industries (Liebherr, BASF, Lilly France), du tertiaire et de services (Super U, Intermarché, Arte), des PME et PMI (Polyvlies, Lisbeth, Meteor...) - et de collectivités installées à 50% en Alsace, 40% dans le Grand Est et 10% réparties ailleurs en France. Au total, plus de 500 clients font appel aujourd'hui à EnergiesDev.

Une expertise transverse à 360°

Le concept d'EnergiesDev se distingue du bureau d'études par la transversalité de ses compétences. Alexandre Moumni et ses équipes conseillent autant sur le pan financier que l'efficacité énergétique jusqu'à la décarbonation. Une vision à 360 qui leur permet de s'adresser aussi bien au DAF qu'au référent énergies ou encore au responsable énergie si l'entreprise est déjà engagée dans les problématiques environnementales. « Nous établissons des études neutres et indépendantes sur les solutions énergétiques des entreprises mais nous pouvons aussi jeter un œil sur des devis, dans le cas d'investissement photovoltaïque, par exemple. Nous pouvons définir si c'est rentable ou non. Nous n'avons en revanche rien à vendre. Nous ne sommes ni fournisseurs d'énergies, ni courtier en achats d'énergies. Nous aidons, nous conseillons l'entreprise en toute transparence sur la stratégie à mettre en place pour gérer les achats et les investissements. Nous sommes tiers de confiance. »

Structuration, recrutement et développement

L'heure est à la structuration. Chez EnergiesDev, le recrutement est permanent. Un recrutement de personnalités en adéquation avec les valeurs du cabinet de consulting et des profils de passionnés pour l'environnement. « Les jeunes sont riches de convictions, en sortie d'études, ils nous aident à ne pas nous encroûter. Chez nous, ils



Passionné par l'électricité, Alexandre Moumni est parti d'une page blanche, en 2009, lorsqu'il décide de fonder EnergiesDev. DR-Rebnicki

peuvent faire leurs preuves et se frotter au monde réel. Leur expertise, nous l'enrichissons par des formations. » En interne, EnergiesDev est en train de passer en semaine de quatre jours. « Cela permettrait à nos collaborateurs de bénéficier de trois jours de repos. Nos nouveaux collaborateurs ont envie d'un cadre de vie plus confortable. » Enfin, dans les années à venir, EnergiesDev pourrait s'implanter à Nancy ou Metz pour davantage de proximité avec ses clients.

Emilie Jafrate

EnergiesDev Consulting

2 Passage de l'Hôtel de Ville, Mulhouse
03 90 67 00 56
1 Quai Jacques Sturm, Strasbourg
03 90 20 18 69
energiesdev.fr

Altech Géothermie, à Cernay, spécialiste en pompes à chaleur géothermiques et aérothermiques installées sur mesure

Guy Constantin a fait le pari de la pompe à chaleur géothermique et aérothermique depuis près de 20 ans maintenant. Il a fallu du temps et beaucoup de patience, mais ce métier semble désormais avoir gagné ses lettres de noblesse.



Guy Constantin est tombé dans la pompe à chaleur il y a 20 ans. Véritable passionné, il se met au service de ses clients pour leur proposer la meilleure solution avec le souci du meilleur rendement énergétique possible.

Altech Géothermie naît en 1998 du côté d'Obernai. Guy Constantin, lui, tombe dans la marmite en 2004. « Je dispose d'une formation solide, réalisée auprès de nos fabricants de pompes à chaleur. Et j'ai tout de suite compris que ce métier allait être incontournable. » Il réalise près de 400 installations sur ses huit premières années d'exercice. Guy Constantin gravit tous les échelons de l'entreprise, jusqu'à racheter Altech Géothermie en 2010.

Une popularité grandissante

L'entreprise alsacienne se développe au départ grâce aux Salons à l'époque de la mise en place du CIDD (crédit d'impôt développement durable), qui permet à l'activité de prospérer dans la région dès 2004 dans le neuf et déjà en rénovation. Lorsque l'Etat a mis fin aux aides dans le neuf fin 2012, l'activité a connu quelques années difficiles avant de repartir maintenant à la hausse avec le dispositif Ma Prime Renov. « En France, les subventions publiques sont fondamentales dans le développement des énergies renouvelables », souligne Guy Constantin. Mais, si l'activité est désormais davantage reconnue, c'est aussi grâce à une prise de conscience de la population. « Elle est arrivée tout récemment, avec la parenthèse Covid. Le monde a redécouvert la nature sous un autre angle, avec le silence, les animaux qui sortaient des forêts et des personnes ont compris que l'impact de l'homme sur son environnement était réellement important. » La guerre en Ukraine et la flambée des énergies qui en résulte, la lutte tardivement engagée contre le réchauffement climatique par notre pays, soulignent définitivement l'importance des systèmes de chauffage par pompes à chaleur qui seront incontournables à l'avenir.

Géothermie horizontale, aquathermie et aérothermie

La pompe à chaleur dispose en effet d'un coefficient de performance variable selon les systèmes proposés. Altech Géothermie propose plusieurs solutions. La géothermie horizontale - la plus connue - qui nécessite une certaine surface de terrain, l'aquathermie qui consiste à se connecter avec la nappe phréatique - elle est la solution la plus performante - et l'aérothermie, dont le principe est de capter les calories dans l'air, évidemment moins performant dans notre Région. « Nous proposons à nos clients la solution que je crois sincèrement être la meilleure », souligne Guy Constantin. « Nous ne vendons pas un prix mais un système durable qui va opérer 2 à 3 décennies et générer de réelles économies d'énergie pour son utilisateur. » Le gérant sélectionne avec soin ses fournisseurs. Altech Géothermie est partenaire du fabricant Alsacien Erset installé à Colmar et System Partner de l'entreprise autrichienne Ochsner, tous les deux fabricants de pompes à chaleur depuis près de 50 ans. Ces deux marques ont aussi développé des solutions exclusives en aquathermie favorables sur toute la plaine d'Alsace. Dimplex, 1^{er} fabricant européen, vient compléter cette liste de fournisseurs.

Deux embauches sur les six derniers mois

Altech Géothermie, c'est aujourd'hui près de 900 clients. « Nous n'avons pas eu un seul litige engageant notre responsabilité, ni de contre-références. Nous faisons les choses avec cohérence et le respect de nos clients. » L'expertise de ses hommes reste le meilleur atout d'Altech Géothermie. Guy Constantin comme ses cinq

collaborateurs - dont deux embauches sur les six derniers mois - sont tous des hommes de terrain formés en alternance et motivés par ce métier. « Nous ne sommes pas des vendeurs, nous vulgarisons la technique et nous expliquons comment cela fonctionne. » La maintenance et le SAV sont primordiaux. « Nous intervenons bien évidemment chez nos clients, mais nous sommes aussi de plus en plus fréquemment sollicités par des personnes que nous n'avons pas équipés parce qu'elles sont abandonnées par d'autres... »

« Nous avons installé 1% du marché français »

L'entreprise cernéenne rayonne principalement sur le Haut-Rhin, le Territoire de Belfort, jusqu'au Sud du Bas-Rhin. L'immense majorité de ses installations concernent les particuliers. Spécialisée dans la rénovation partielle ou globale, Altech Géothermie agit toujours dans le neuf. Le panel de clients de cette entreprise artisanale s'oriente progressivement vers les collectivités, l'industrie et le tertiaire. Le fabricant autrichien Ochsner propose en outre une gamme de PAC industrielles grandes puissances jusqu'à 2.5 Méga Watts. En France, près d'un million de pompes à chaleur ont été installées l'année passée. Seules 2915 étaient des PAC géothermiques. « Nous avons installé 1% du marché français », glisse Guy Constantin. Le gérant s'attend à une demande de plus en plus forte sur la région. Une demande à laquelle il compte bien faire face pour poursuivre cette belle aventure qu'est Altech Géothermie.

Emilie Jafrate

Altech Géothermie

28 rue de la Saugé ZAI Les pins, Cernay
03 89 26 39 54
altechgeothermie.fr
Altech Géothermie

Beltzer Energies, l'expert énergies renouvelables installé à Fellingering depuis dix ans

Beltzer Energies souffle sa 10^{ème} bougie cette année. Cette entreprise implantée dans la Vallée de Thann est spécialisée dans l'activité des énergies. Pompe à Chaleur Air/Eau, chauffage gaz, réfrigération climatisation mais aussi chaudières à granulés et poêle à bois et pellets, Maxime Beltzer et son équipe ont la solution adaptée à tout type de besoin.

Il y a dix ans, du haut de ses 24 ans à peine, Maxime Beltzer décide de voler de ses propres ailes. Fort d'un BTS en fluides, énergies et environnement suivi d'un BTS en alternance dans le secteur du froid industriel, le jeune homme décide de fonder sa propre société. C'est ainsi que naît Beltzer Energies. « À l'époque, il était rare d'ouvrir aussi jeune. Mais j'avais besoin d'être autonome et de me gérer moi-même. Aujourd'hui, je vends les marques que j'ai envie de défendre et j'organise mes équipes et les temps de travail. »

50% de particuliers, 50% d'industriels et de tertiaire

Il débute seul, par de petits chantiers d'entretien. Des chantiers qui deviennent alors de plus en plus récurrents et qui gagnent en ampleur. Maxime Beltzer s'est ainsi entouré de trois techniciens et d'une personne à mi-temps au bureau. Particularité, ses techniciens sont formés à tout ce qui touche au chantier des énergies, tuyauterie et câblage compris. Le concept de l'entreprise est d'apporter la solution à ses clients, en ce qui concerne les systèmes de chauffage et la climatisation. Une clientèle composée pour moitié de particuliers, l'autre moitié étant faite d'industriels et de tertiaires. Beltzer Energies

rayonne sur tout le Haut-Rhin, le Bas-Rhin et est régulièrement appelé dans le Territoire de Belfort.

Des marques innovantes que l'on ne trouve pas ailleurs

Maxime Beltzer sait faire la différence au cœur d'un marché concurrentiel, à commencer par ses produits. Des marques que l'on ne trouve pas ailleurs : KWB, Stiebel et Samsung et que le gérant et ses équipes connaissent par cœur. Tous ses produits sont de dernière génération. Autre particularité, le suivi de chantier du projet à l'installation. « Nous conseillons de manière réelle. Par nos logiciels et notre expertise, nous sommes capables de dimensionner la solution de chauffage pour l'installer au meilleur endroit possible. Sur le chantier, s'il faut être à deux, mes équipes interviendront en binôme. »

« On fait bien ou on ne fait rien »

« Nous faisons attention au client, nous avons à cœur d'adapter le produit à l'utilisateur. On fait bien ou on ne fait rien. » Cette entreprise artisanale a su se construire une réputation et se faire sa place dans le paysage du chauffage et de la climatisation. RGE Eco artisan, Quali'Bois,

Quali'PacQualigaz et ADC Fluides, la maison est agréée et référencée en France. Le souci de Maxime Beltzer est aujourd'hui de maintenir cette qualité de travail chez ses clients.

À l'écoute de ses collaborateurs

Le chef d'entreprise sait également prendre soin de ses équipes. « Tous les matins, nous nous retrouvons autour d'un café pour faire le point, échanger. C'est un moyen aussi de faire le point sur nos stocks, le planning et les retours clients. » La formation est dans l'ADN de la maison. « Nous avons actuellement un apprenti que l'on essaie de former. Il faut motiver les jeunes. Lorsqu'il y a un besoin, j'y répond favorablement. Mes collaborateurs avaient besoin d'un escabeau à sept étages, alors nous l'avons commandé ensemble. S'il leur faut une nacelle, ils auront une nacelle. »

Un nouveau bâtiment

2023 marque un nouveau tournant pour Beltzer Energies avec l'arrivée d'un nouveau bâtiment pour un investissement d'un million d'euros. 1000m² entièrement rénovés par Maxime Beltzer et ses amis artisans. Cet ancien garage Volkswagen a été entièrement désossé, près d'une tonne de gravats évacués. Après un an de travaux, Beltzer Energies dispose désormais de 500m² de showroom et de stocks. Le gérant, propriétaire des lieux, a également créé trois cellules commerciales. Cette zone installée à Fellingering s'est ainsi renforcée d'une coiffeuse, d'une épicerie fine et d'un fleuriste. Une carte de visite idéale.

Emilie Jafrate



Beltzer Energies
7, Grand Rue, Fellingering
06 84 10 12 85
beltzer-energies.com
f BELTZER ENERGIES



Enfant de Fellingering, Maxime Beltzer a fondé sa société, Beltzer Energies dans la commune de son enfance. Installé dans son nouveau bâtiment depuis quelques mois, il contribue au dynamisme économique de son territoire.

La transition énergétique au cœur du nouveau contrat de concession gaz entre GRDF et Territoire d'Énergie Alsace pour les 30 années à venir

GRDF et TEA (Territoire d'Énergie Alsace) ont signé en février dernier un nouveau contrat de concession de gaz pour les trente années à venir. Nouveauté de ce nouveau contrat de concession : la transition écologique.

Après 15 mois de négociation et 25 réunions de travail, GRDF et TEA se sont une fois de plus "mariés" pour les trente années à venir à travers la signature de leur nouveau contrat de concession avec GRDF. Ces 30 prochaines années se découpent en plans pluriannuels de cinq années.

7% de la consommation alsacienne constituée de gaz vert à horizon 2025

Parmi les premières mesures, la production de gaz vert en favorisant l'émergence de projets de méthanisation. Il s'agit d'abord d'informer les porteurs de projets en visitant des installations déjà existantes (cf. l'article sur Hoptagaz Gommersdorf). Dans le Haut-Rhin, le potentiel est de 12 unités de méthanisation. GRDF et TEA œuvrent également à la mobilité décarbonnée à travers le BioGNV, ce carburant au gaz naturel

pour véhicules. « Nous étudions l'implantation de stations d'avitaillement pour donner envie aux gens de posséder un véhicule BioGNV ». TEA et GRDF visent les 7% de la consommation alsacienne en gaz vert à horizon 2025.

La gratuité du raccordement réseau, pour tous ceux souhaitant passer du fioul au gaz

En ligne de mire aussi, la décarbonation de la consommation par l'accompagnement des acteurs du territoire. TEA et GRDF ont les arguments pour faire passer leurs clients du fioul au gaz. Tous les particuliers résidant dans l'une des 140 communes concernées par ce contrat de concession et situés à proximité d'un réseau de distribution de gaz non desservi pourront bénéficier de la gratuité du raccordement au réseau sur simple demande. Pour cela il faut avoir envie de changer sa chaudière fioul pour du gaz.



Jean-Luc Barberon, Président de Territoire d'Énergie Alsace. DR

Des points d'étape chaque trimestre pour réajuster

Des projets ambitieux pour cette première tranche qui va demander un suivi constant. « Avec Josselin, nous nous retrouverons tous les trimestres pour faire le point en temps réel et réajuster, si besoin », explique Jean-Luc Barberon, président de TEA. TEA, ce sont aujourd'hui huit collaborateurs et GRDF plus de 200 personnes en Alsace, dont plus de 140 rien que sur le site de Kingersheim. Cette collaboration s'étend



Josselin Schneider, Conseiller Collectivités Territoriales pour le Haut-Rhin chez GRDF. DR

sur 140 communes, dont Mulhouse, dernière entrée dans le réseau. Elle a en effet rejoint les 139 autres communes le 10 novembre 2021.

Emilie Jafrate

GRDF
30 rue des Perdrix, Kingersheim
grdf.fr

Territoire d'Énergie Alsace
11 rue du 1^{er} Cuirassiers, Colmar
te.alsace

La Cafetière, le bon goût du café torréfié artisanalement à Riedisheim

Après s'être lancés sur les marchés, Cédric Valentak, Frédéric Rohrbach et Franck Maerky ont ouvert les portes de leur Cafetière, à Riedisheim. Une boutique au cœur de laquelle le café est torréfié artisanalement pour un maximum de saveurs.

« Il n'existe pas de bon ou de mauvais café », souligne d'entrée Cédric Valentak tout en en préparant un. Ici, le café est un art. Comptez entre 15 et 17 minutes à 198 degrés maximum pour une torréfaction réussie. Une torréfaction qui permet aux grains de café de développer tous leurs arômes. La Cafetière propose six variétés de café différentes, tous 100% arabica pure origine. « Comme dans le vin, nous faisons parler le terroir, le sol duquel est issu notre fruit. » Le café révèle ainsi des notes d'amertume, d'acidité, florales aussi, avec plus ou moins de puissance selon l'exposition, l'altitude et la terre.

De torréfacteur amateur à professionnel

Amateur de café, Cédric Valentak pratique la torréfaction depuis une quinzaine d'années, chez lui, pour le plaisir. Il se passionne pour le café à l'issue d'un voyage en Guadeloupe, duquel il ramène du café vert qu'il utilise pour ses premiers essais. Il poursuit en s'abonnant à un torréfacteur parisien qui proposait de découvrir un café éphémère à travers un abonnement mensuel. « Cela m'a permis de développer ma culture du café. » Et puis, les choses de la vie faisant, il est contraint de tourner la page de sa première vie professionnelle. C'est le déclic. Cédric Valentak décide de créer sa micro-brulerie artisanale et de commercialiser ce café torréfié maison.

Du thé de Wittisheim, du chocolat de Strasbourg et du miel de Bendorf

Il débute sur les marchés avant d'ouvrir sa boutique aux côtés de deux associés, Frédéric Rohrbach et Franck Maerky. L'ouverture se fait à quelques semaines de Noël, en octobre 2022. La boutique s'étoffe de thés issus des jardins de Gaïa, du chocolat fabriqué par deux frères strasbourgeois et du miel de Bendorf. Des produits



Cédric Valentak et Franck Maerky, deux des trois associés de La Cafetière, le temple du café torréfié dans les règles de l'art depuis Riedisheim.

fabriqués localement par des partenaires qui partagent les mêmes valeurs.

Un développement envisagé auprès des restaurateurs

« La traçabilité de nos cafés est primordiale à nos yeux. Nous nous attachons à travailler avec des petits producteurs et des coopératives sensibilisées à la reforestation. L'un de nos producteurs nous fournit en café labellisé Women Café. Ces grains de café sont issus de productions dirigées

par des femmes qui embauchent des femmes plongées dans des situations très précaires, à la suite d'accidents de la vie. C'est celui que nous vendons le plus alors qu'il coûte plus cher. » Un produit plus onéreux mais dont l'histoire ne laisse pas la clientèle de La Cafetière indifférente. S'ils comptent bien étoffer leur gamme de cafés, les trois associés de la maison aimeraient voir leurs cafés de spécialité sur les tables des restaurateurs locaux.

Emilie Jafrate

La Cafetière

16, rue de Mulhouse, Riedisheim
03 69 07 84 60
la-cafetiere.net

La Cafetière Riedisheim




Du 02 au 28 mai

CHALLENGE VÉLO m2A

Professionnels, relevez le défi et inscrivez-vous sur

challenge-velo.m2A.fr



En partenariat avec





Les Folies d'Emilie, épicerie et cookiserie artisanale pour un voyage, de la Provence à l'Alsace, depuis Dannemarie

Les Folies d'Emilie, c'est une épicerie fine qui propose des produits locaux, de la Provence à l'Alsace. Emilie Coggiola mêle tout ce qui fait les particularités gourmandes et cosmétiques de sa terre d'origine à sa terre d'adoption.

Ici, le sens de l'accueil est primordial. Un sourire, un cookie et une tisane. Les Folies d'Emilie, c'est une épicerie fine en adéquation avec les convictions de sa gérante et créatrice, Emilie Coggiola. Depuis le 30 septembre 2022, la jeune femme propose plus de 500 références de produits locaux, de l'épicerie fine à la cosmétique, en passant par les produits frais, les tisanes et les idées cadeaux. Chaque produit est sélectionné avec soin auprès de producteurs locaux. Chaque produit aussi a son histoire. Une histoire qu'Emilie Coggiola se plaît à raconter.

« Je ne me voyais nulle part ailleurs »

Elle invite à un voyage de la Provence - sa terre natale - à l'Alsace, sa terre d'adoption. Emilie Coggiola est installée depuis 19 ans à Dannemarie. Une figure bien connue dans la commune, pour avoir été préparatrice en pharmacie, à quelques encablures de son épicerie. Cette ville, elle l'affectionne tout particulièrement. « Je ne me voyais nulle part ailleurs » souligne-t-elle. « Lorsque je travaillais à la pharmacie le vendredi entre midi et deux, je faisais toujours mon petit tour, comme à l'époque. J'aurais pu m'installer à Mulhouse ou Montbéliard, mais j'avais besoin de conserver cette bulle de bien-être. »

Le succès de sa cookiserie artisanale

Chaque jour, elle propose des cookies frais. Quatre à cinq sortes différentes sont en vente au kg. C'est d'ailleurs par le cookie qu'elle s'est faite connaître à l'occasion de la fête des rues. 400 pièces ont été écoulées ce jour-là. « La Mairie m'en a acheté 3kg pour leur concours de Noël. » Des cookies dont ne se privent d'ailleurs pas les enfants âgés d'une dizaine d'années seulement, à la sortie d'école. « Si j'avais eu plus de place, j'aurais ouvert un salon de thé », sourit la jeune femme. Mais même sans salon de thé, ses clients n'hésitent pas à s'arrêter quelques minutes qui se transforment bien souvent en une demi-heure. Sa clientèle est variée et touche aussi les personnes âgées qui n'hésitent pas à pousser la porte pour un brin de causette. Ses paniers garnis sont également déjà très prisés des associations et entreprises du secteur.

S'imposer comme une épicerie « de tous les jours »

Tout un pan de sa boutique est dédié aux produits bien-être. Un lien conservé avec sa première vie en pharmacie à travers des tisanes ayurvédiques, des tisanes de la marque Panda Tea, créées par deux anciennes pharmaciennes à partir de plantes sélectionnées pour leurs vertus. « Mon épicerie



Emilie Coggiola a ouvert les portes de son épicerie fine le 30 septembre 2022. Ici, chaque produit est sélectionné, testé ou goûté avec soin.

est l'épicerie du bon être, sain pour l'humain, la planète et l'animal», souligne-t-elle. Considérée comme « épicerie de cadeaux », Emilie aimerait devenir une épicerie de tous les jours.

Emilie Jafrate

Les Folies d'Emilie
3 Place Thiébaud Hening, Dannemarie
06 42 24 57 25
lesfoliesdemilie.com
f Les Folies d'Emilie

drivein | Logiciel de gestion de flotte

Votre solution Driveln est accessible à tout moment en mode SaaS !

- Intégration des données du parc auto
- Archivage et historique de vos documents
- Données fiscales : TVS, AEN, AND, TVA
- Gestion automatisée des amendes
- Application mobile conducteurs
- Organisation par entité
- Données financières
- Fiches détaillées des véhicules

RENDEZ-VOUS SUR WWW.DRIVEIN-FLEET.COM

myleasing | Courtier en LLD automobile

CONSEIL
Audit de parc
Création de car policy
Accompagnement sur la transition énergétique

COURTAGE
Multi-marques & multi-loueurs
Optimisation des coûts
Sélection des fournisseurs

GESTION DE FLOTTE
Suivi de commande
Suivi de livraison
Vie du contrat
Restitution

DIGITALISATION DU PARC AUTO
Logiciel de gestion de parc, Application mobile, Car configurateur

RENDEZ-VOUS SUR WWW.MYLEASING.FR

OLWE

L'AGENCE DE DÉVELOPPEMENT WEB SUR-MESURE

- Site internet
- Application web
- Maquette UX/UI
- Audit
- API
- Hébergement

06 01 75 47 87
8 rue des Cailles - RUELISHEIM
contact@olwe.fr

olwe.fr

Philippe Lena, la technique et le relationnel au service de l'immobilier

Ingénieur de formation, Philippe Lena a de la pierre, l'œil technique. Il y a trois ans, il ajoute la corde commerciale à son arc en intégrant le réseau Safti.

Conseiller indépendant en immobilier depuis trois ans sous les couleurs du réseau Safti, Philippe Lena est d'abord technicien. Ingénieur arts et métier, spécialité génie mécanique et industriel de formation, il a travaillé pendant huit ans au cœur de la centrale de Fessenheim. Là-bas, il occupe un premier poste d'instructeur sur simulateur pour former tous les collaborateurs au pilotage de la centrale. Son deuxième poste a été celui de gendarme du nucléaire en interne.

Une deuxième vie professionnelle dans l'ingénierie textile

Mais la fibre commerciale et marketing a fini par rattraper Philippe Lena. Il reprend ses études pour décrocher son master marketing à Strasbourg. « J'ai tenté ma chance auprès d'un industriel du sport, qui est mon autre passion. Mais lorsque vous avez une étiquette, il est compliqué de s'en défaire. » Il décroche alors un poste d'ingénieur dans le textile. « Je travaillais à la conception de textile course à pied. Mais j'ai très vite découvert qu'il n'y avait pas de passerelle possible entre l'ingénierie et le marketing. Et il me manquait véritablement quelque chose. »

2019, la bascule dans le monde de la pierre

De retour en Alsace, il met un pied dans l'immobilier à titre privé. « Je me suis mis à la rénovation, jusqu'à construire une maison de A à Z. C'est une expérience qui m'a permis de faire d'incroyables rencontres », se souvient-il. Et puis Philippe Lena finit par franchir le cap à l'été 2019 en intégrant le réseau Safti. Il bascule alors complètement dans le monde de la pierre mais version relationnelle. « Safti était pour moi la locomotive idéale, avec une véritable force de frappe, des process internes efficaces et surtout, des valeurs. J'ai été formé dans le réseau et j'ai pris mon envol. Safti réseau fait d'ailleurs partie de la French Tech Next#40, un programme d'accompagnement dédié aux start-ups les plus prometteuses de l'écosystème. »

Se sentir utile

Devenir agent immobilier a été une véritable révélation. Philippe Lena se sent désormais à sa place. « Je me sens utile. Nous sommes importants, un court instant, dans la vie de chacun de nos clients. Nous arrivons toujours dans un moment charnière de leur vie. » Ces trois premières années, il les a passées à créer son réseau et sa réputation. « Lorsqu'on arrive à la fin de l'aventure et que l'on se quitte, ce doit être toujours en excellents termes. Nous sommes là pour accompagner les gens. Lorsqu'ils font appel à nos services, c'est qu'ils ont besoin d'aide... »

L'expertise technique en plus

Philippe Lena sait faire la différence sur son expertise technique. L'aventure démarre en général par une estimation qui constitue un véritable travail de fourmi. « J'étudie le marché, les données de l'Insee, le cadastre, les résultats des ventes du secteur, toutes les annonces du portail immobilier... Je dispose de tous les outils pour afficher le bon prix. » Philippe Lena étudie chaque bien jusqu'à en devenir quasi incollable. « Je potasse toutes les données techniques comme si je l'avais construite moi-même », souligne-t-il d'ailleurs. Chaque étude donne lieu à un rapport, lequel met en confiance le client.

Elargir sa clientèle aux promoteurs immobiliers





Au cœur de sa clientèle, le particulier, mais aussi des investisseurs. « Aujourd'hui, nous vendons des biens à des Strasbourgeois, des Parisiens et des personnes venant même de plus loin. Mulhouse et sa couronne constituent une véritable terre d'investissement. » Au rang des projets professionnels, la vente de l'ancienne rédaction de l'Alsace, à Mulhouse. Une clientèle composée aussi de particuliers. « Je me souviens de mon tout premier mandat. C'était une jeune femme de 25 ans qui souhaitait habiter au centre de Mulhouse. » Philippe Lena rayonne sur Mulhouse

et sa proche couronne, mais il lui arrive aussi d'être appelé du côté de Rouffach et d'Hésingue. La suite ? S'ouvrir aux promoteurs immobiliers pour s'inscrire dans le neuf. « Par mon expertise, je sais raconter des biens qui n'existent pas encore ». Philippe Lena nourrit également l'ambition de former et de s'entourer d'une équipe à manager.

Emilie Jafrate

Philippe Lena

Conseiller indépendant en immobilier
06 61 77 58 97
philippe.lena@safti.fr
safti.fr

-  Philippe LENA
-  Philippe Lena - Conseiller Immobilier Mulhouse & environs
-  philippelena.immobilier
-  Philippe LENA



L'immobilier, une véritable révélation pour Philippe Lena. DR.

Agara, l'agence mulhousienne qui fait tomber les codes de l'immobilier traditionnel

Agara est une agence immobilière fondée par Raphaël Porté en 2018. Une agence qui casse les codes de l'immobilier traditionnel.

Après des études d'expertise comptable et onze années dans le Commissariat aux Comptes, Raphaël Porté a décidé de prendre une toute autre orientation. Celle de l'immobilier. En dix mois, il monte son agence, Agara. Traduire demeure, résidence en sanskrit. Là, il découvre un tout nouvel univers. « Le métier d'agent immobilier est un métier pluridisciplinaire. On touche au bâtiment, au financement aussi, puisque nous sommes en rapport avec les courtiers et les banquiers et au

notariat, avec qui nous travaillons pour boucler la vente. On retrouve aussi le côté comptable, lorsque l'on rentre un projet, on le chiffre et on le remet en vente ensuite. »

Des agents commerciaux d'expérience, aux profils atypiques

Au fil du temps, Raphaël Porté s'entoure d'agents commerciaux d'expérience. Une équipe com-

posée désormais de quatre personnes. Quatre agents co aux parcours atypiques. « Gabrielle, par exemple, a 20 ans de notariat derrière elle, elle a eu sa propre agence et elle est franche du collier. En deux ans, elle a reconstitué son réseau. » D'autres ne sont initialement pas du métier mais il y a ce quelque chose qui fait la différence. « La vente est liée à la personnalité de l'agent co et de l'alchimie qui se crée entre les clients et lui. C'est une aventure humaine, tout simplement. Lorsque Laurent rentre un bien, il le vend au bout de trois semaines. Pascal lui, depuis qu'il nous a rejoint, réalise une vente par mois. »

Un accompagnement galvanisant

Agara, c'est une vision différente de l'immobilier. À travers son agence, Raphaël Porté s'attache à casser les codes traditionnels du secteur. « De toute manière, n'étant pas du métier à la base, je ne dispose pas des codes traditionnels de l'agent immobilier » sourit-il. Son passé d'expert-comptable le pousse à adopter une attitude transparente et "carrée". C'est un métier humain qu'a

découvert Raphaël Porté. « Nous faisons quelque chose de concret. La moitié de nos acquéreurs sont des primo-accédants. Ils entrent dans un achat émotionnel, qui n'est pas anodin. C'est un événement dans leur parcours de vie. Pour nous, c'est un accompagnement galvanisant. » Et c'est une véritable relation de confiance qui s'établit entre l'agent et ses clients, sur un temps généralement long, la moyenne d'une vente étant de trois mois au plus court, jusqu'à six mois. « On avance ensemble, de manière sereine », souligne-t-il.

Gestion locative à venir

Raphaël Porté a démarré avec de la transaction, uniquement, sur l'ensemble du département haut-rhinois. Si la majorité de sa clientèle est composée de particuliers, Raphaël Porté travaille actuellement sur un programme neuf, la Fabrique à Mulhouse. Il a en charge la vente des biens immobiliers de cette nouvelle réalisation. « Agara vend du neuf sur plan. Il y a tout un aspect juridique qui est très intéressant », souligne le dirigeant. Désormais bien installé dans la transaction, Raphaël Porté s'apprête à développer la gestion locative. « J'avais besoin de prendre le temps de lancer Agara. La gestion locative est le pendant de la transaction. Les jeunes en location notamment, sont de potentiels acheteurs. La gestion locative nous permettra de bien les connaître. »

Des services innovants

Cette agence immobilière s'adapte aussi à son marché. Raphaël Porté propose des visites virtuelles, du home staging aussi. « Ce sont des services qui parlent aux acheteurs d'une trentaine d'années. Mais nous n'en oublions pas nos vendeurs qui sont majoritairement quinquagénaires. » Une agence qui avance par la recommandation de ses clients. Elle bénéficie d'ailleurs d'une note de 4,9/5 de moyenne sur les 88 avis déjà déposés en ligne.

Emilie Jafrate

AGARA

59, rue Victor Schoelcher, Mulhouse
03 89 34 21 10
agara.fr

-  Agara



Raphaël Porté (deuxième en partant de la gauche) et ses quatre agents co (de gauche à droite) Gabrielle Maurutto, Laurent Diehl, Pascal Kunkler et Pascal Holl.

JF2C de Jorge Ferro : l'expert des rénovations clés en main, installé à Riedisheim

Spécialisé dans la peinture et le revêtement de sol à sa création en 2012, JF2C a diversifié ses métiers pour proposer des rénovations clés en main. Cette entreprise fondée par Jorge Ferro a connu une croissance exponentielle. De cinq collaborateurs, ils sont aujourd'hui 70. Retour sur une success story.

Installé au Canada entre 1998 et 2003, Jorge Ferro est passé par le monde de la restauration - pour apprendre l'anglais - le génie civil, puis le revêtement de sols sportifs. De retour en Alsace, il intègre une entreprise de travaux tous corps d'état en qualité de commercial, pour laquelle il développe le portefeuille client. Là, via l'un de ses clients, il découvre l'univers de la peinture, la vie de chantier, et le management des hommes. Une rencontre qui a changé sa vie. En 2009, contre toute attente, Jorge Ferro se lance en tant qu'entrepreneur avec JF2C.

70 collaborateurs pour six métiers

Jorge Ferro débute modestement, dans son garage, entouré de quatre personnes. JF2C ne proposait alors que de la peinture et du revêtement de sols. « Sauf que la clientèle que j'avais développée dans une autre vie était composée de mastodontes, de gros faiseurs dans le domaine du logement. » Jorge Ferro suit alors les besoins de son marché. Des besoins qui le poussent étoffer son équipe - ses effectifs atteignent aujourd'hui les 70 collaborateurs - tout en développant son concept. JF2C c'est aujourd'hui six métiers complémentaires : la peinture (intérieure, extérieure, décoration, l'isolation des façades), les sols et carrelage, le sanitaire et chauffage, l'électricité et l'interphonie, la menuiserie et la serrurerie et le dernier arrivé, le gros-œuvre et la maçonnerie qui permet à JF2C d'aller jusqu'à l'extension de maison, la réalisation de terrasses et de garages. « Nous disposons aussi des qualifications RGE Qualibat menuiserie et isolation façade, ce qui permet à nos clients de bénéficier des aides de l'Etat. »

Une croissance dictée par les besoins des clients

Les 70 forces vives de l'entreprise sont installées à Riedisheim, dans un bâtiment de 1000m2, dont 70% sert de stockage pour 30% de bureaux. Au cœur de cette infrastructure, la base opérationnelle dans laquelle gravitent tous les responsables de section. Un lieu complètement ouvert pour une meilleure communication et coordination. Aujourd'hui, Jorge Ferro ne se refuse pas de grandir. « C'est le marché et nos clients qui nous dictent notre croissance. Mais chacun de nos clients dispose d'un potentiel à explorer. » JF2C reste concentré sur la maintenance du patrimoine de ses clients par la rénovation. « Elle reste notre cœur de métier. Nous aimons partir du défraîchi, du délabré, pour le transformer en quelque chose de beau, de neuf. C'est ce que je faisais au début de ma carrière avec les pistes d'athlétisme et les terrains de tennis. Et puis redonner un second souffle au cabossé, c'est mettre des étoiles dans les yeux de nos clients. »

De la rénovation au neuf, des bailleurs sociaux aux particuliers

Si la rénovation reste la spécialité de la maison, JF2C répond aussi désormais aux appels d'offres, pour faire du neuf. Il a également étendu son marché au particulier. « Nous avons désormais plus de temps. Et certains de nos techniciens sont intéressés par ce marché du particulier qui reste un marché très gratifiant et qui leur permet de réaliser tout autre chose. » Installé à Riedisheim, JF2C pourrait bien s'installer ailleurs sur le territoire par la création

d'agences. C'est en tout cas le projet en gestation pour les années à venir. Et si la maison s'agrandit, pas question pour autant d'en perdre son ADN. « Je demande à tous mes collaborateurs d'aimer les humains et de les respecter au quotidien, de s'excuser, aussi, quand on fait des erreurs. »

JF2C obtient la qualification «QUALIFELEC IRVE» Infrastructures de Recharge des Véhicules Électriques

Accélérer la mobilité électrique en équipant les habitats collectifs ou privés, les bailleurs sociaux, les collectivités locales et les particuliers, c'est l'un des enjeux relevés par JF2C. « La qualification IRVE, a une valeur reconnue, et atteste d'un véritable savoir-faire technique et qualitatif que nous nous imposons, sans cesse, au sein de notre entreprise. Elle permet de gagner en visibilité, puisque JF2C est référencée. Elle est également gage de crédibilité », affirme Jorge FERRO. Dernier événement en date, JF2C rejoint la Fédération Française du Bâtiment et des Travaux Publics du Haut-Rhin « Nous sommes ravis de rejoindre le réseau de la FFB du Haut-Rhin. Adhérer est une formidable opportunité d'être reconnu par les acteurs œuvrant dans l'ensemble des métiers liés à l'habitat et au logement et permet de bénéficier des compétences proposées par la Fédération dans un domaine en perpétuelle évolution ».

Emilie Jafrate



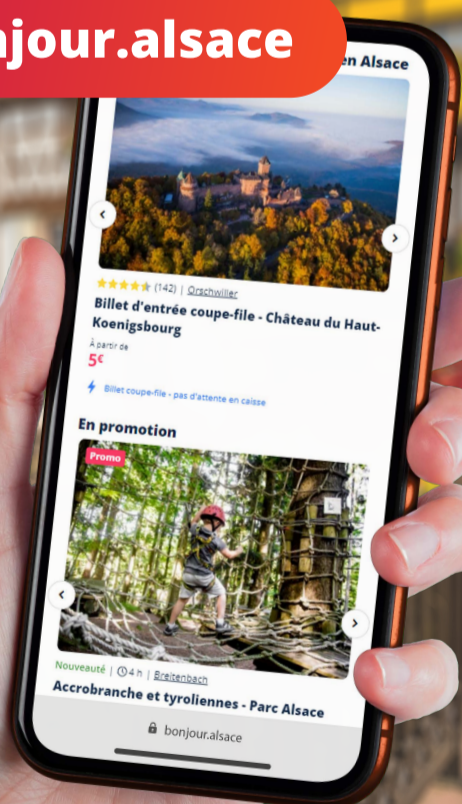
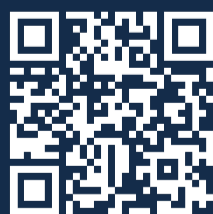
Jorge Ferro, fondateur de JF2C et chef d'orchestre d'une entreprise désormais forte de 70 collaborateurs.

JF2C
69, rue de la Charte, Riedisheim
03 89 34 35 70
jf2c.fr
f JF2C

PLUS DE 300 ACTIVITÉS DE LOISIRS À RÉSERVER SUR

www.bonjour.alsace

Vous aussi proposez gratuitement vos activités !



Plus d'info :

+33 3 67 10 43 65 (appel non surtaxé)
Du lundi au vendredi de 8h à 17h -
contact@bonjour.alsace
www.bonjour.alsace



Hello! Bonjour Alsace

1er site de vente en ligne d'activités et d'expériences en Alsace.
www.bonjour.alsace

LA FORMATION QUI VOUS RÉVÈLE

FORMATIONS DIPLÔMANTES

Diplômes en alternance

Bac+2 • Bachelor • Bac+3 • Bac+5

Strasbourg • Sélestat • Colmar • Mulhouse

www.ccicampus.fr • 03 68 67 20 00

#ccicampusalsace f @ in

LE CENTRE DE FORMATION CCI ALSACE EURO MÉTROPOLE

CCI campus ALSACE

L'Atelier de Fred, la cuisine conviviale, authentique et généreuse signée Frédéric Obringer à Altkirch

Elle est la "brasserie chic" d'Altkirch. Décoré dans un style industriel, l'Atelier de Fred s'attache à proposer une cuisine simple, fraîche, de marché mais surtout généreuse.

C'est un rêve de gosse qu'il vient de réaliser... Frédéric Obringer a ouvert les portes de son atelier le 21 septembre 2022. « J'ai toujours voulu avoir mon propre restaurant », glisse-t-il tout sourire. Et c'est à Altkirch qu'il est parvenu à réaliser son rêve. Il lui a d'abord fallu de longs mois de travaux. Frédéric Obringer est en effet parti d'une coquille vide de laquelle il conserve tout de même les poutres, pour la transformer en atelier. L'Atelier de Fred, c'est un lieu chaleureux, convivial, où l'on mange bien. Un lieu créé de toutes pièces et comme ces lieux, Frédéric Obringer s'attache à réaliser chacun de ses plats de A à Z. « Sauf les frites », souligne-t-il. « Et nos pains burger. » Des pains qu'il ne devrait d'ailleurs pas tarder à faire également maison.

Le cordon bleu, bestseller de la maison

La touche du patron, ce sont ces assiettes généreuses. Il faut dire que la cuisine fait partie intégrante de la vie du chef. À 12 ans, il cuisinait déjà sa propre choucroute. Ici, le cordon bleu fait 400 grammes et il est monté le jour même. Un bestseller avec une particularité et pas des moindres... Celle d'être pané au bretzel. Le paleon de porc est mijoté pendant trois heures pour le rendre fondant. « Nous le servons avec une sauce zurichoise et de la vraie purée maison », souligne le chef. S'arrêter à l'Atelier de Fred, c'est renouer avec les saveurs d'antan. Ses hatespluttas (traduisez quenelle de pomme de terre) sont tamponnées à l'ancienne, ses spaetzles sont à la noisette et faits maison, sans oublier les traditionnelles bouchées à la reine, du niveau de celles que l'on savoure à la table de ses grands-parents. De véritables madeleines de Proust au goût authentique. Et ce goût est également dû

à la qualité de ses matières premières. Frédéric Obringer travaille au maximum avec des produits locaux. Ses œufs viennent de Carsac, ses pommes de terre de Durmenach... Côté boisson aussi, Frédéric Obringer a cherché à se démarquer en proposant des marques de bière différentes, à l'instar de l'Alpirsbacher, une bière allemande que l'on ne trouve nulle part ailleurs.

Un cocon végétal avec l'arrivée des beaux jours

Les lieux ont su séduire les commerçants alentours, les commerciaux et les personnes âgées d'Altkirch. « Les jeunes viennent fêter leur anniversaire chez nous. J'ai déjà eu des tables de 16 personnes qui ont terminé à deux heures du matin. Si les gens se sentent bien et restent chez moi, alors j'ai atteint mon objectif. » Et il s'adapte au temps que ses clients ont à lui consacrer. « En une heure la question peut être réglée. Il faut juste me prévenir. » Son Atelier peut recevoir 48 couverts. Une capacité qu'il pourra augmenter avec sa terrasse. « Je vais en faire un cocon végétal, coupé de la rue, dans lequel les gens se sentiront bien ».

Thomas Wilm, second de cuisine, la touche pâtisserie en plus

Frédéric Obringer s'est entouré d'un second, Thomas Wilm, 27 ans. Une équipe complétée par une personne au service, en salle. Avec l'arrivée des beaux jours, le chef laissera son atelier ouvert toute la journée, avec une proposition de petite restauration, tartes flambées et planchettes de charcuterie et de fromage à la clé. « Les gens pourront choisir le jambon qu'ils souhaitent. Nous avons investi dans une trancheuse pour pouvoir

réaliser des planchettes sur mesure. » Pour le camp du "sucré", tout est prévu pour proposer des coupes glacées. Frédéric Obringer répond



Frédéric Obringer (à droite) et son second de cuisine, Thomas Wilm, qui réalise également tous les desserts de la maison avec passion.

aussi aux besoins extérieurs, que ce soit un mariage, un baptême, une communion, aussi bien qu'un événement d'entreprise. Booké déjà pour 2024, il a entre autres l'organisation d'un mariage de 150 personnes. Au rang de ses objectifs, celui de pouvoir à terme, livrer les personnes âgées du secteur.

Emilie Jafrate

L'Atelier de Fred
2, rue Hommaire de Hell, Altkirch
03 89 40 10 13

PUBLI-INFO

La Pomme D'Or à Strueth, l'adresse aux accents tahitiens signée Thomas Ata

Aux fourneaux de son restaurant La Pomme d'Or à Strueth, Thomas Ata allie avec finesse la tradition du terroir alsacien à l'exotisme des saveurs tahitiennes. Un mélange en hommage à ses racines : alsaciennes par sa maman, tahitiennes par son papa. Émerveillement des papilles garanti.



Thomas Ata et sa tarte au citron revisitée, au cœur de son restaurant, La Pomme d'Or, à Strueth.

"Cancré" à l'école, Thomas Ata fait le choix de l'apprentissage en cuisine. « À l'époque, je me disais qu'au moins, je saurais faire à manger », se souvient le chef tout sourire. Thomas Ata

apprend le métier aux côtés du chef du Cheval Blanc à Feldbach, bien connu pour "serrer la vis". Après son CAP cuisine, il entame un CAP paysagiste, qu'il abandonne pour retourner en tant que commis, du côté d'Hagenthal, où il découvre l'univers de la pâtisserie. Et puis arrive le service militaire. « À l'armée aussi, j'étais en cuisine et on s'éclatait bien. » De retour dans la vie civile, il s'essaie à tous les types de restauration : traditionnelle, traiteur, gastronomique, de collectivités... C'est au casino de Blotzheim qu'il occupe son dernier poste, avant de prendre les rênes de la Pomme d'Or.

60 couverts à l'intérieur

Novembre 2019, Thomas Ata rachète le fonds de commerce. Il commence par « faire un gros coup de ménage », épaulé par son grand-frère. Le coup de frais leur prend deux mois. La Pomme d'Or ouvre ses portes le 15 novembre 2019. Une ouverture sur les chapeaux de roues et puis arrive le Covid. Le coup de massue est terrible mais le chef fait front en proposant de la vente à emporter. Depuis le retour à la normale, il n'est pas rare pour la Pomme d'Or d'afficher complet. Le restaurant peut accueillir jusqu'à 60 couverts à l'intérieur.

Le charme de la cuisine extérieure

Cette capacité est doublée en été grâce à la terrasse. « L'été dernier, nous avons atteint les 108 couverts. » Une terrasse très prisée, avec cuisine extérieure, grill et four à bois. Une période

de l'année avec la grillade pour guest star. « Nous allons aussi installer un jardin aromatique pour faire pousser nos propres plantes à nous. » Les clients de la Pomme d'Or viennent depuis Mulhouse, Delémont ou encore Porrentruy, pour déguster les plats proposés par Thomas Ata et son équipe.

Le mariage de l'Alsace et de la Polynésie

Ici, pas de carpes frites. Thomas Ata a développé un concept surprenant. Un concept qui allie l'Alsace à la Polynésie. Ses plats sentent bon le soleil et le poisson est travaillé avec finesse et passion. Le crabe s'allie ainsi à un cabillaud fondant citronné accompagné de mangue, coriandre, cajou et pomme ; le pavé de saumon est laqué à la sauce soja ; le skrei grillé sur une fondue de poireaux accompagné de bouillon de gingembre et de lait de coco. Sa carte mêle terre, mer et potager. Il n'en n'oublie pas moins les incontournables de la cuisine alsacienne que sont le cordon bleu, le filet de bœuf morilles. Des assiettes aussi belles que bonnes.

À l'affiche du Gault&Millau

À chaque saison, sa carte. Une carte élaborée en équipe. Le chef reste à l'écoute de ses collaborateurs. Ils sont trois en cuisine avec une plongeuse dédiée et trois en salle. Une équipe polyvalente et soudée, qui n'hésite pas à venir donner un coup de main sur un autre poste, si besoin. Une équipe et une cuisine récompensées par le Gault&Millau.

Traiteur, ateliers cuisine et soirées à thème

L'embauche d'un deuxième cuisinier en mai 2022 lui a permis de développer une prestation de traiteur. « J'adore cette activité. C'est à chaque fois un nouveau challenge. On arrive dans un nouvel endroit, il faut adapter le menu aux équipements. » Un compromis qu'il met au point avec son client. « On m'avait demandé un filet mignon de bœuf aux morilles mais je leur ai proposé un filet mignon de bœuf farci aux morilles, bien plus adapté à ce genre de service. » Thomas Ata régale aussi les papilles sur les mariages. De deux l'année passée, il en a déjà sept au programme de 2023. L'hiver, d'octobre à mars, en attendant de pouvoir ouvrir sa terrasse, Thomas Ata ouvre les portes de sa cuisine en proposant un atelier culinaire par mois. Ses adeptes peuvent ainsi apprendre à réaliser leur foie gras, des fonds de sauce, du poisson, de la cuisine exotique... Mais la Pomme d'Or, ce sont aussi des soirées à thème : Nouvel An chinois, Saint Valentin, Saint Patrick ou encore, pour bestseller, la soirée tahitienne.

Des projets d'extension dans les dix années à venir

Jamais à court d'idées, Thomas Ata a des projets pleins la tête, comme la transformation de l'un des appartements du dessus en salle de séminaire, d'un autre en duplex, à la location à la semaine, pour accueillir les ouvriers en chantier, par exemple. L'autre projet est la construction d'un hôtel avec salle de banquet. Un projet qu'il aimerait voir en service pour ses 50 ans.

Emilie Jafrate

La Pomme d'Or
43 rue Principale, Strueth
03 89 40 92 68
lapommedor68.fr
La Pomme d'Or

Christine Danek RH, la boussole du développement de compétences à destination des entreprises

Passionnée par les relations humaines, Christine Danek accompagne les entreprises dans leurs problématiques RH. Elle propose l'externalisation des entretiens professionnels ainsi que l'accompagnement à la mise en place de formations internes.



Commerciale de métier, Christine Danek avait besoin d'une profession plus humaine. En 2009, elle quitte sa première vie professionnelle pour se former avant de créer son propre cabinet RH.

Danek RH est le fruit d'une reconversion professionnelle engagée en 2009. Commerciale de métier, elle passe par l'immobilier, les assurances, la presse quotidienne régionale... Après 20 ans de bons et loyaux services, elle décide de changer de cap pour un métier avec davantage de sens. Christine Danek passe une licence professionnelle GRH option formateur d'adultes, avant de poursuivre en Master 2 relations humaines à finalité professionnelle. Son concept germe au fil de ses expériences. Celle de proposer ses services aux entreprises. Christine Danek RH naît en 2017.

Externalisation des entretiens professionnels et diagnostics RH

Elle propose l'externalisation des entretiens professionnels. Une prestation qu'elle mène partout en France, jusque dans le Sud. Là-bas, elle œuvre au cœur d'un hôpital. « Ce sont des entretiens consacrés aux perspectives d'évolution du collaborateur et de son projet professionnel. » À travers ses bilans de compétences, Christine Danek répond à un vrai besoin. « C'est aussi une forme d'accompagnement. Ce sont des entretiens individualisés qui permettent un dialogue plus libre, plus ouvert et une écoute différente. Les personnes sont hors cadre. Cela permet au collaborateur de faire le point en prenant du recul. » Plus largement, Christine Danek réalise des diagnostics RH. « J'apporte une vision globale pour identifier les axes d'action de l'entreprise face à une réglementation plus exigeante. Je suis là pour mettre en place les outils nécessaires. »

À l'écoute des collaborateurs

Le collaborateur est au cœur de la stratégie RH de Christine Danek. « Chacun doit être acteur de son évolution professionnelle. Tout ne dépend pas que de l'entreprise mais bien de son collaborateur », souligne-t-elle. Des salariés de tous horizons, du bâtiment au tertiaire en passant par l'industrie. Christine Danek a même passé une spécialisation pour pouvoir accompagner les travailleurs handicapés. « Je m'adresse à toute personne ayant envie de changer. Depuis le Covid on parle beaucoup plus de souffrance au travail. Il y a cette aspiration d'évolution, de développer son potentiel mais cette recherche aussi d'un équilibre entre la vie privée et professionnelle. » Christine Danek répond également de plus en plus à des appels d'offres en collectif.

Changement radical ou petits changements

À travers cette thématique de l'emploi, Christine Danek cherche surtout à activer les leviers de l'épanouissement au travail mais aussi de la confiance en soi. Certains accompagnements sont marquants. « J'ai reçu une dame qui travaillait dans le domaine de la santé. Elle chantait en parallèle dans la rue à Bâle et cela lui tenait à cœur. Nous nous sommes posés, nous nous sommes demandés ce qu'on allait faire de tout cela et j'ai commencé à lui faire des propositions. Eh bien aujourd'hui, cette dame chante dans les services maternité et donne des concerts. Elle a quitté son emploi pour laquelle elle n'avait plus cette petite flamme. » Dans d'autres cas, le changement est moins profond. « Entamer des changements n'est pas facile. Cela demande du courage ; Le courage d'aller au fond de soi-même. » Un bilan de compétences demande deux à trois mois de travail. Christine Danek réalise ensuite un suivi à 6 mois et au-delà.

Emilie Jafrate

Christine Danek RH

12, rue du 17 Novembre, Mulhouse

06 59 86 72 65

rh-externalisation.com

Christine Danek - Externalisation RH

VOUS AVEZ UN PROJET ?
Nous avons la solution !

Atypik

CRÉATEUR DE BUREAUX

ÉTUDES - TRAVAUX - AMÉNAGEMENT

Un groupe d'experts pour vos projets tertiaires !

LES PRESTATIONS

- Définition des objectifs
- Etudes de faisabilité
- Travaux de second-œuvre
- Cloison Aluminium
- Aménagement

CONTACT
03 89 49 54 53
atypik@atypik-id.com
COLMAR - MULHOUSE - STRASBOURG

UNE EXPERTISE À TOUS LES NIVEAUX !

GESTION COURANTE
FINANCEMENT
INVESTISSEMENT
PAIEMENTS
EPARGNE
ASSURANCES

Crédit Mutuel
SAINT-LOUIS REGIO

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

Tél. 03 89 70 85 48

Luc Mulhaupt, déploie Hans&Associés dans le secteur Trois Frontières avec l'ouverture d'une nouvelle agence à Saint-Louis

Luc Mulhaupt intègre le cabinet d'expertise-comptable Hans&Associés en tant que stagiaire en 2016. Sept ans plus tard, le voilà associé au cabinet mulhousien et en charge d'un nouveau challenge : celui de développer le secteur des Trois Frontières avec la création toute récente d'une agence à Saint-Louis.

Depuis son arrivée au cœur du cabinet Hans&Associés, Luc Mulhaupt n'a cessé d'évoluer. Il entre en qualité de stagiaire en 2016. En 2022, on lui propose de s'associer. L'expert-comptable mémorialiste est désormais face à un nouveau challenge : celui de développer le cabinet de Saint-Louis. « C'est drôle, lors de mon entretien d'embauche j'avais plaisanté, en proposant d'ouvrir une agence dans ce secteur », se souvient Luc Mulhaupt tout sourire. De la proposition à la concrétisation, il n'a fallu que quelques années. Quelques années et une expérience au cœur des agences de Mulhouse et Frœningen, cette dernière ayant connu une belle progression après stabilisation.

L'accompagnement des entreprises du secteur Trois Frontières pour moteur

Originaire de la région frontalière, il faut dire que le secteur parle à Luc Mulhaupt. Le nouveau cabinet estampillé Hans&Associé a ouvert ses portes en 2022. Le responsable d'agence est épaulé d'un collaborateur, formé à ses côtés à Mulhouse. Place désormais à la conquête de ce nouveau secteur. « Nous ne partons pas de zéro.

Nous nous rapprochons de quelques clients du secteur qui venaient jusque-là à Mulhouse », explique Luc Mulhaupt. « Nous sommes encore trop peu connus dans ce secteur des Trois Frontières. Notre moteur reste l'accompagnement des professionnels, des TPE/PME.»

Un socle solide et la force du groupe

Le trentenaire s'est laissé surprendre par cette rapide évolution de carrière. « Tout s'est fait naturellement » souligne-t-il. « Chez Hans&Associés, les dirigeants te donnent leur confiance. La seule condition est de ne pas craindre le travail. Pour développer Saint-Louis, je sais que je dispose d'un socle solide et de la force d'un groupe. C'est rassurant. Si j'ai une question, je peux appeler un associé et si j'ai un besoin particulier, je peux m'appuyer sur le service adéquat adossée au groupe. Ici, tout est possible, rien ne bloque.»

Informé, orienté, accompagner et rassurer

La clientèle d'Hans&Associés est composée, en majorité, d'entreprises de 10 à 50 salariés. En services directs, pour les révisions de compte, les

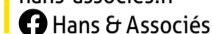
tableaux de bord ou en accompagnement stratégique, aussi bien qu'en transition, à destination des entrepreneurs qui passent un cap et souhaitent internaliser toutes leurs procédures. Chez Hans&Associés, Luc Mulhaupt a découvert une autre facette du métier d'expert-comptable. Il a sorti la tête de ses chiffres pour se pencher davantage sur l'humain. « Plus on monte en responsabilité, plus on s'en rend compte. Lorsque nos clients ont un problème, ils nous appellent en direct. Nous ne sommes pas là pour choisir à leur place

mais pour les informer, les orienter et les accompagner. Nous sommes là pour mettre en lumière ce qui les attend. » Une relation de confiance dans laquelle l'écoute est primordiale.

Emilie Jafrate

Hans&Associés

6, rue de Strasbourg, Saint-Louis
03 89 31 74 20
hans-associés.fr



Arrivé en tant que stagiaire en 2016, Luc Mulhaupt est désormais associé du cabinet d'expertise comptable Hans&Associés. Aujourd'hui, il a en charge le développement du secteur Trois Frontières et la responsabilité de l'agence installée à Saint-Louis.

CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

PUBLI-INFO

La CCI Alsace Eurométropole, l'oreille attentive de ses commerces de proximité

À l'écoute de leur territoire, les équipes de la CCI Alsace Eurométropole épaulent au quotidien leurs commerces de proximité. Découvrez les dispositifs mis en place sur le secteur Mulhouse/Sud Alsace dans cette interview.

Christelle Daguet, vous êtes responsable du pôle commerce et activités de proximité pour le département, comment est structuré ce pôle ?

La CCI Alsace Eurométropole dispose d'une délégation Mulhouse Sud Alsace composée de quatre personnes en ce qui concerne la cellule commerce (nous sommes plus à la délégation). Nous sommes en tout 13 sur la région Alsace. Cette proximité nous permet d'être forces de proposition. Nous mettons à disposition des entreprises toute une boîte à outils pour les accompagner dans le développement de leur activité.

Quelle est la stratégie de la CCI Alsace Eurométropole en ce qui concerne le commerce de proximité ?

Nous travaillons autour de trois axes majeurs : la transition digitale et écologique des entreprises, la proximité territoriale et relationnelle et enfin, la performance individuelle et collective. Nous sommes tout d'abord à l'écoute de leurs besoins. La deuxième étape est de les accompagner et enfin, nous leur apportons de la reconnaissance, en les mettant en avant.

Vous tenez un rôle important dans la transition digitale...

Nous proposons un diagnostic de maturité digital à nos commerçants qui peuvent bénéficier jusqu'à 6000 euros d'aide dans le cadre d'un dispositif Région Grand Est. Nous fonctionnons

également en partenariat avec les collectivités. Depuis le 27 février, par exemple, nous proposons ainsi un atelier par semaine pendant un mois aux commerçants de Saint Louis Agglo. Nous avons reçu les coaches Google et plusieurs prestataires locaux, nous leur avons montré comment se démarquer... Et nous transposons ce modèle au secteur Sundgau pour le deuxième semestre.

Et pour aller plus loin ?

Nous accompagnons les projets collectifs et individuels. Les services sont variés, de la création à la refonte de sites internet, les réseaux sociaux. Nous les aidons à développer leur visibilité sur Internet. Plus de 300 entreprises ont été accompagnées par nos soins en Alsace, l'année passée.

Comment agissez-vous sur le volet écologique ?

L'écologie est un axe fort de la mandature en cours. L'idée est de donner des astuces pour moins consommer.

Vous avez également mis en place des actions qui participent à la reconnaissance de vos commerçants de proximité. Pouvez-vous nous en dire davantage ?

Il s'agit du Label Qualité Accueil. Il existe depuis 13 ans dans le Bas-Rhin, 3 dans le Haut Rhin. Les commerçants sont évalués sur 52 critères, de la propreté de leur vitrine, à l'accueil client. Il constitue un véritable challenge pour les équipes. À l'issue de nos visites mystères,

nous leur organisons une soirée dédiée lors de laquelle ils reçoivent le label en présence des élus et de la presse. Elle constitue une belle mise en lumière. Nous proposons également un service de shop staging, en collaboration avec des décoratrices d'intérieurs spécialisées, pour relooker les points de vente. L'idée, toujours, est d'améliorer l'expérience client. Cette opération a notamment été menée au Marché de Mulhouse ainsi que dans ses boutiques.

Une reconnaissance qui se joue aussi à l'échelle nationale ?

En effet, à travers le challenge national du commerce à l'issue duquel est décerné un Mercure d'Or pour les commerçants et un Panonceau d'Or pour les unions commerciales. Le niveau est élevé. Les commerçants doivent véritablement se démarquer, que ce soit en termes d'innovation, de développement, d'assise financière aussi. Une belle reconnaissance pour l'entreprise et ses équipes. C'est une aventure qui crée une émulation et des émotions fortes.

Vous soutenez également les unions commerciales à travers le fond d'aide Collectivités et Territoire...

Il nous permet de soutenir les actions d'animations des associations de commerçants, dont les critères sont définis chaque année. En Alsace, 27 associations en ont bénéficié pour un total de 32 actions. 1/3 d'entre elles étaient sud alsaciennes.

Emilie Jafrate

Christelle Daguet

L'œil de Daniel Bixel, Vice-Président au Commerce de la CCI Alsace Eurométropole, en charge de l'économie de proximité

J'ai un lien tout particulier avec le commerce puisque je suis tout simplement fils de commerçant. L'histoire a démarré en 1922 et nous en sommes à la quatrième génération. C'est un domaine que je connais donc bien. J'ai aussi été membre actif de l'association de commerçants Altkirch Traditions, dont j'ai pris la présidence pendant dix ans. Aujourd'hui élu CCI, je suis épaulé par Christelle que j'ai d'abord connue comme conseillère en entreprise.

CCI Alsace Eurométropole
06 32 39 46 06
c.daguet@alsace.cci.fr



Christelle Daguet, responsable du pôle commerce et activités de proximité du Haut-Rhin aux côtés de Daniel Bixel, Vice-Président au Commerce de la CCI Alsace Eurométropole, en charge de l'économie de proximité.

Frédéric Neff, le facilitateur de la prise de décision des dirigeants dans le monde de la vente B to C

Fort de plus de 30 ans d'expérience dans le domaine de la vente B to C, Frédéric Neff lance son entreprise de consulting en 2012. Neff Consulting accompagne les dirigeants dans leur volonté de faire bouger leurs lignes. Particularité, il place les valeurs du sport et de l'olympisme au cœur de ses accompagnements.

De vendeur à Directeur Général, en passant par manager, responsable régional, directeur commercial, directeur de formation... Frédéric Neff a

occupé tous les postes opérationnels de la vente aux particuliers pour des enseignes de renom. En 2012, alors Directeur Commercial, il décide de

voler de ses propres ailes. Neff Consulting était né. « La vente au particulier est un métier à part » souligne-t-il. « Elle fait appel à des comportements, des stratégies et une adaptation spécifiques. »

Remettre la relation humaine au centre de tout

Photovoltaïque, piscines, chauffage, cosmétiques de luxe... Son champ d'action est large et son secteur géographique sans limite. Frédéric Neff vient en appui aux dirigeants, directeurs commerciaux et managers. « Cela part toujours d'une démarche du dirigeant de vouloir se faire accompagner. » Chez Neff Consulting, pas de catalogue tout fait, mais de la personnalisation à partir du besoin de son client. Un besoin qui se définit à travers des échanges. Et un point commun, celui de remettre la relation humaine au centre de tout. « Entre le covid, le télétravail, les réseaux sociaux, l'omniprésence du téléphone portable, cette notion s'est totalement perdue », souligne Frédéric Neff.

Une passerelle avec sa passion du golf

Son rôle est de venir en appui de ses clients, de leur apporter un œil extérieur, à 360°, le plus complet possible, pour les aider à prendre les bonnes décisions. Comme sur le green. Frédéric Neff est également caddie sur l'European Tour. Là aussi, il aide à la prise de décision. « Je reste en retrait du joueur comme du décisionnaire. Je donne toutes les informations nécessaires pour qu'il prenne

la bonne décision. Dans 90% des cas, je ne fais que confirmer la bonne décision ou faire comprendre que le choix est mauvais... » Cette passerelle avec le golf, il la propose à travers un produit spécifique à destination des dirigeants friands de golf. « Un parcours de 18 trous est révélateur du mode de management d'une personne », précise Frédéric Neff. « À l'issue du parcours, nous avons 90% de sa carte de fonctionnement. »

Ambassadeur des Jeux Olympiques de Paris 2024

Passionné de golf, pratiquant lui-même mais aussi ancien handballeur, Frédéric Neff a intégré le sport, d'une manière générale, au cœur de son rôle de consultant. « C'est une école de la vie et il a dicté mon savoir-être tout au long de ma carrière. » À commencer par les valeurs de travail, rigueur, discipline et abnégation. « Mais le sport apprend aussi à se mettre au service et apprendre à vivre avec les autres. » C'est tout naturellement que l'association "Les Amis Olympiques" l'a désigné comme Ambassadeur des Jeux 2024. Un rôle 100% bénévole pour promouvoir l'image de l'olympisme le plus largement possible. Là aussi, Frédéric Neff peut aider à ouvrir des portes pour organiser des événements internes aux entreprises en animant des équipes par le biais de conférences, par exemple. « Les Jeux Olympiques sont fédérateurs. Il y a pleins de choses à faire, de pistes à explorer autour de cet événement. Dans notre pays, nous avons la chance d'avoir toutes les infrastructures nécessaires, mais aussi des sites magiques, que ce soit le Champ de Mars, le Grand Palais, Versailles... L'histoire de France se lie ainsi à l'histoire du Sport. C'est une chance inouïe, ne l'oublions pas. » Et jusqu'en 2024, Frédéric Neff reste le lien privilégié pour discuter, partager et mettre en place des événements au cœur de l'entreprise.

Emilie Jafrate

Neff Consulting
frederic@neff-consulting.fr
06 52 94 27 84



À travers Neff Consulting, Frédéric Neff accompagne les dirigeants du secteur de la vente B to C dans leurs décisions. Un accompagnement personnalisé, fondé sur les valeurs du sport.

CPME 68

PUBLI-INFO

CPME 68
HAUT-RHIN

Rejoignez la
1^{ère} organisation
représentative des
chefs d'entreprise*

Son réseau féminin et son
nouveau club des jeunes
dirigeants CPME du Haut-Rhin

1^{ère} organisation patronale
N°1
EN FRANCE
en nombre d'entreprises



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...

Vous n'êtes jamais seul, la CPME 68 vous accompagne dans l'exercice de votre mandat.

La CPME 68 vous accompagne à l'aide d'outils, de formations et rencontres pour mieux tirer partie du dialogue social dans votre entreprise.

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

CPME 68
10 rue de la Bourse, Mulhouse
68 avenue de la République, Colmar
03 89 45 15 56
cpme68.fr
Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn icons

Jungle, le concept mulhousien alternatif, dédié au bien-être de la gente masculine mais girlfriendly

Jungle, c'est un endroit créé initialement par des hommes pour des hommes, et désormais mixte. Un havre de paix en plein centre-ville au sein duquel gravitent six experts du bien-être pour une expérience unique.

Jungle, c'est le fruit d'une rencontre. Celle de trois personnalités : Jonnathan Ricard, directeur général de la Maison Hôtel à Mulhouse, Mathieu Coq, créateur du salon Prestige Barbier à Colmar et Christophe Dijoux, lequel a œuvré dans les plus grandes maisons d'hôtellerie et SPA et travaillé avec

les plus grandes marques du secteur. Trois hommes qui choisissent de croiser leurs compétences pour créer un lieu unique, atypique, qui puisse offrir une expérience hors du commun à une clientèle masculine. De l'idée à l'ouverture, sept mois. Jungle ouvre ses portes le 12 janvier 2023.



Mathieu Coq (à gauche) et Christophe Dijoux (à droite), deux des trois fondateurs de ce salon du bien-être pas comme les autres, au cœur de leur Jungle, installée Cour des Maréchaux à Mulhouse. Crédit photo - Julien Giresse.

« Couper de la réalité »

Le trio s'entoure d'experts. C'est ainsi que se crée un collectif : Delphine propose des drainages lymphatiques et des soins énergétiques, Laetitia est spécialisée dans les massages du monde, Julian dans les massages dit thérapeutiques, Christophe pour la partie massages sportifs, Mathieu coupe les cheveux et ajuste les barbes avec passion et Cynthia prend soin des visages. Des experts indépendants qui dédient un à deux jours par semaine à l'institut mulhousien. Le client dispose d'un moment privilégié avec son expert, au cœur d'un institut entièrement privatisé pour l'occasion. « Notre but est de les couper de la réalité, de reconnecter les personnes avec eux-mêmes, de leur permettre de prendre du temps pour eux à travers une expérience hors normes », souligne Christophe. Une expérience qui débute d'ailleurs par un diagnostic technique pour adapter les soins aux besoins du client. « Avant de poser la main sur une personne, nous établissons la cartographie de la personne. » Le diagnostic posé, l'expert prépare la cabine de soins pendant que le client se prépare.

Les sens en éveil

Ici, chaque détail compte. Chaque détail est d'ailleurs poussé au maximum. Des détails qui mettent les sens en éveil, à commencer par le parfum d'ambiance dès la porte poussée. De l'aromathérapie accompagnée de la musique de son choix. Passé le vestiaire, la porte s'ouvre sur un ciel étoilé installé au cœur de la salle de soin. Une véritable ouverture sur la nature. « Nos tables de massage sont plus grandes, plus larges et chauffantes. Le client est installé sur un coussin en gel de silicone, ce qui ne marque pas le visage », précise Christophe

Dijoux. Après le soin, c'est collation. Chacun reçoit un gâteau fabriqué en France, estampillé Jungle, et emballé dans de l'amidon de maïs. Une expérience accompagnée d'une boisson, là aussi naturelle. Côté cosmétique, chaque produit est sélectionné avec soin. Des marques saines, éthiques, naturelles et avec une histoire, à l'instar de Bivouak et Minimaliste.

Un lieu 100% inclusif et mixte avec des offres combinées en duo

La clientèle de cet institut pas comme les autres est diversifiée. Les habitués de Mathieu le barbier font la route depuis Colmar pour décrocher un créneau. Il y a aussi les novices, ceux qui n'ont jamais osé pousser la porte d'un institut. S'il était au départ exclusivement réservé aux hommes, ce lieu est "girlfriendly" et s'ouvre petit à petit aux femmes. « Beaucoup nous ont connu en venant chercher des bons cadeaux. Et elles ont été séduites par l'atmosphère de Jungle. Elles nous ont demandé si elles pouvaient - elles aussi - vivre l'expérience. » Le lieu est ainsi devenu 100% inclusif et mixte, avec des offres combinées en duo : barbier pour monsieur et soin facialiste en parallèle pour madame.

Un concept à rééditer ailleurs

Par des opérations hors les murs, Jungle tient à s'inscrire dans l'écosystème mulhousien. En février dernier, une opération spéciale Saint-Valentin a été menée en partenariat avec le restaurant L'Astronome. D'autres événements sont en projet. De nouveaux Jungle pourraient également éclore, dans un avenir plus ou moins proche. Des Jungle avec, pour chacun, un potentiel et une ambiance à créer, avec, pour fil rouge, du sur-mesure, du naturel et de l'atypique.

Emilie Jafrate

Jungle
11 rue Lambert
Cour des Maréchaux, Mulhouse
06 66 78 44 11
junglemulhouse.com
f Jungle Mulhouse

EXTRA STOCKAGE
LA LOCATION DE BOX AU M²

Stockez vos affaires en parfaite sécurité

extrastockage.com - 7 et 9 Avenue d'Italie 68110 Illzach - 03 89 311 811

CENTRE d'affaires ULYSSE
BUREAUX ET COFFICES SUR MESURE

LOUEZ UN Bureau

- ✓ Bureaux
- ✓ Salles de réunion
- ✓ Domiciliation
- ✓ Coworking

CentreAffaires-Ulysse.com
9 Avenue d'Italie 68110 Illzach
03 89 310 300

L'engagement mutuel !

Au plus proche de vous ! L'accueil dédié aux Professionnels au sein du Pôle Entreprise est possible 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

TPA Coach Illzach, la boxe version coach Marvin, pour booster la performance de son entreprise

Les chefs d'entreprises se succèdent sur son ring. Coach Marvin met la boxe au service de ses clients pour les aider dans leur aventure entrepreneuriale. Parce que la performance et la santé d'une entreprise passe par la condition physique du dirigeant et de ses collaborateurs.

Ils viennent d'horizons différents mais tous ont un point commun : l'état d'esprit. « *Tous savent que s'ils ne font pas un certain nombre de choses, personne ne les fera à leur place. 100% de mes partenaires ont cet instinct particulier.* » Et les premiers à lui avoir fait confiance, ce sont Emmanuel Ebel et David Roca, ses comptables du cabinet Avenir Expertise à Rixheim. Une clientèle qui s'est étoffée depuis, avec des dirigeants d'horizons divers : l'étude d'avocats Lexares, Magali Poulailhon, les restaurateurs de l'Estelle l'hostellerie d'Alsace, le Sinatra, le Bistrot Cezar, sans oublier le groupe Kiss ou encore Céline Roland, opticien lunetier.

Le ring, lieu de contraintes

Le ring dispose de nombreux atouts. C'est un lieu contraint, en termes d'espace, de temps, humainement aussi, puisqu'il y a toujours un adversaire en face de soi, parfois même des juges... La boxe permet à coach Marvin d'analyser la personne qu'il a en face de lui, de lire ses difficultés. « *On boxe comme on est* », sourit-il. La première séance lui sert d'évaluation. Chaque coaché(e) passe par le vélo ou le rameur, voire les deux. Ces quelques minutes d'échauffement permettent à coach Marvin de prendre la température. Le dirigeant passe ensuite au sac puis au ring. « *Beaucoup viennent me voir pour retrouver la forme. Et puis au fil du temps, nous travaillons sur le stress, les angoisses. Parfois même, nous restons au stade du rameur et du vélo et nous parlons. Cela libère.* » Face à une clientèle débordée, la tête dans le guidon, coach Marvin s'adapte. Il propose des sessions entre 5h30 et 17h30 puis de 20h à 23h. « *Pas d'excuse donc pour ne pas trouver de temps.* »

Force, endurance et résistance

La force, l'endurance et la résistance sont les trois piliers de la boxe. Ces mêmes piliers que l'on retrouve finalement en entreprise. Si les chefs d'entreprise améliorent leur condition physique, qu'ils travaillent leur posture et leur combativité, ces rendez-vous permettent aussi de stimuler la motivation et l'énergie. « *Le matin, à 5h, j'arrive en courant. Lorsque le chef d'entreprise me voit arriver parfois même sous la pluie pendant qu'il est au chaud dans sa voiture... Cela le fait cogiter. Combien m'ont dit avoir eu envie d'annuler notre séance. Eh bien il n'aura non seulement plus envie d'annuler la séance mais peut-être qu'il m'accompagnera sur le footing d'après...* » L'attachement des chefs d'entreprise à ces moments est lié aussi à la personnalité de coach Marvin et à son histoire.

Ali/Foreman, le point de départ

Flores Mbedi créé TPA Coach en 2012. Sa rencontre avec la boxe se fait bien plus tôt. « *J'avais 10 ans, j'étais sur un marché aux côtés de ma mère et là, je rencontre Mohamed Ali. Il faisait son footing. C'était juste avant le combat du siècle. Je m'en souviens, j'avais l'oreille collée à la radio pour suivre ce moment entre Ali et Foreman. Je m'étais même fabriqué une corde à sauter pour faire comme Ali.* » La boxe l'a toujours aidé à s'en sortir. S'il la perd de vue pendant quelques années, elle finit par le rattraper. Mais il lui a fallu du temps. Pendant dix ans, de 2012 à 2022, il est à la tête d'une entreprise de sécurité. Entre temps, coach Marvin prend du temps et finance lui-même son Brevet d'Etat spécialisé dans la boxe. Et puis, c'est le déclic. TPA était né.

« *Découvrir ce que l'on est capable de faire, savoir où on en est* »

Aujourd'hui, coach Marvin aimerait entrer davantage dans le monde de l'entreprise en accueillant sur son ring les collaborateurs, en plus des dirigeants. Il envisage aussi de faire le chemin inverse en entrant lui-même au cœur des entreprises, par des interventions. « *C'est un concept que je mène déjà dans la France entière grâce à un organisme. J'interviens à l'occasion de séminaires pour par-*

ler performance d'entreprise. J'aimerais pouvoir en faire de même en local, autour de moi. » Coach Marvin fait tomber tous ces clichés qui peuvent entourer la boxe. « *Ce que moi j'ai compris dans la boxe, c'est que nous ne sommes pas là pour écraser l'adversaire mais pour découvrir ce que l'on est capable de faire, savoir où on en est.* » Et toujours avancer, progresser.

Emilie Jafrate

TPA Coach
145, rue de l'Île Napoléon, Mulhouse
06 88 88 37 14
tpacoach.com
contact@tpacoach.com
f Tpacoach



TPA Coach, c'est le fruit d'un long cheminement. En 2012, coach Marvin renoue définitivement avec la boxe, son état d'esprit et ses valeurs en décidant de le mettre au service des chefs d'entreprise, pour commencer.

VOTRE EXPERT LOCAL

Atypik

AGENCE IMMOBILIÈRE D'ENTREPRISE

UNE ÉQUIPE DE PROFESSIONNELS POUR VOUS GUIDER

- Achat
- Vente
- Location

ESTIMER SON BIEN IMMOBILIER :
Quelle est la valeur de vos bureaux ?

CONTACTEZ-NOUS POUR UNE ESTIMATION GRATUITE !

QR Code

n° 03 89 49 54 53
atypik@atypik-id.com

COLMAR - MULHOUSE - STRASBOURG

GS GROUP

TO BE SECURE

Sécurisons votre avenir

- Vidéo Surveillance
- Télé Surveillance
- Cyber Sécurité
- Biométrie

Scannez pour plus d'info

74 Rue Jean Monnet | 68100 MULHOUSE
03 89 50 70 80 | contact@gs-group.fr

gs-group.fr

QR Code

www.le-periscopie.info

Les Jardins de Marie Louise à Rixheim, l'authenticité de la pâtisserie à l'ancienne, signé Vanessa Trieu

Les Jardins de Marie Louise, c'est l'hommage gourmand de Vanessa Trieu à sa grand-mère. Une grand-mère qui lui a donné ce goût pour la pâtisserie. Si Vanessa Trieu a bien tenté de s'en éloigner, la pâtisserie a fini par la rattraper.

La pâte à tarte n'a plus aucun secret pour elle depuis ses trois ans. Enfant, Vanessa Trieu concoctait entre autres les "Schwatzkavaia" aux côtés de sa grand-mère. Au fil des années, Marie-Louise a transmis sa passion et son savoir à sa petite fille. Cette cuisine de son enfance, finalement, Vanessa Trieu ne l'a jamais quittée puisqu'elle a créé son laboratoire de pâtisserie au cœur de l'appartement de sa grand-mère. Les Jardins de Marie Louise ont ouvert leurs portes le 21 novembre 2022.

Le dessert à toutes les sauces

La pâtisserie est un véritable mode de vie. Parmi les nombreux signes qui le prouve, Vanessa Trieu choisit son dessert avant son plat, au restaurant. En BTS diététique, elle arrivait toujours avec son pain au chocolat. «*Et puis j'ai fait un stage à l'hôpital pour mon cours de nutrition. Là, on interdisait de manger des gourmandises à des personnes en fin de vie. C'était horrible, moi qui aime en plus tellement manger. La vie est suffisamment dure, il faut savoir se faire plaisir !*» Comptable, responsable de magasin, commerçante... Vanessa Trieu a eu plusieurs vies professionnelles. Tous les cinq ans, elle changeait de métier avant d'accepter de se plonger à corps perdu dans la pâtisserie, son diplôme à l'École Nationale Supérieure de Pâtisserie d'Alain Ducasse en poche.

Des pâtisseries au goût d'enfance

Chaque mois, Vanessa Trieu propose une nouvelle carte. Une carte composée de trois entremets, trois tartes et trois gâteaux de voyage différents. Les recettes de Vanessa Trieu sont à l'ancienne, son carnet manuscrit ouvert devant elle. Elle se base sur les précieuses recettes de "Mamie" qui confèrent aux grands classiques cette authenticité, ces goûts d'enfance que l'on pensait avoir perdu. Goûter une tarte de Linz façon Les Jardins de Marie Louise, c'est retrouver une part d'enfance. Chacune de ses gourmandises est réalisée avec le cœur. Vanessa Trieu laisse parler le produit. Ici, pas de standard, bien au contraire. «*Mon Royal Choco du mardi ne sera pas le même que celui du mercredi*», sourit-elle. «*Je ne triche pas, je laisse monter le produit comme il le veut et je le décore ensuite selon l'envie, la folie du jour.*»

Des matières premières locales, de saison

La pâtissière rixheimoise travaille avec des matières premières locales et de saison. Ses œufs et ses pommes proviennent de la ferme de Christine et Eric, à Zillisheim. Dans le jardin de sa grand-mère, elle cultive des fleurs comestibles pour les intégrer dans ses préparations. Vanessa Trieu met

un point d'honneur à tout réaliser maison. «*Je n'achète quasiment rien*», souligne-t-elle d'ailleurs. Autre particularité, elle ne congèle rien. Tout est frais, du jour.

Le mendiant, son bestseller

Vanessa Trieu répond aussi aux demandes spéciales qui peuvent, parfois, s'avérer très loufoques. «*Les gens osent ! J'adore cette touche de folie.*» Son bestseller reste le mendiant. Un mendiant sans pain, à base de chutes de madeleines, de macarons, de cookies, d'éclairs pas montés, de praliné... de tous ces restes savoureux mais pas présentables. «*Noël dernier, je nous ai oublié. Je nous ai fait un mendiant avec tous les restes du jour et j'ai eu tellement de bons retours que j'ai finalement décidé de le mettre à la carte.*» Le cookie aussi a la côte. Vanessa Trieu en réalise 150 en moyenne par semaine.

Un laboratoire ouvert aux clients

Cette authenticité fait le charme de la maison. Vanessa Trieu ouvre d'ailleurs les portes de son laboratoire à ses clients. «*Lorsqu'ils viennent chercher leur commande, je les invite à entrer et regarder. J'ai toujours un gâteau en cours. Je n'ai rien à cacher.*» Elle pensait limiter son cercle de clientèle à ses amis. Un cercle qui s'est avéré bien plus large et ce, dès le départ. Les gourmands affluent aujourd'hui depuis Burnhaupt.

Un foodtruck pâtisserie bientôt sur les marchés

Jamais à court d'idées, Vanessa Trieu aimerait s'installer sur les marchés avec un concept de foodtruck pâtisserie. C'est d'ailleurs en foodtruck qu'elle souhaitait démarrer mais il lui fallait pour cela un laboratoire. «*Le labo est ok, le foodtruck en commande*», sourit-elle. D'ici quelques temps, Vanessa Trieu pourra aller à la rencontre des personnes âgées, notamment. «*Je n'aime pas les personnes isolées. J'aimerais pouvoir leur proposer des gourmandises, des parts individuelles.*»



Le 21 novembre 2022, Vanessa Trieu a ouvert les portes de ses Jardins de Marie Louise à Rixheim.

Emilie Jafrate

Les Jardins de Marie Louise
7, rue de la Fontaine, Rixheim
06 69 73 06 43
lesjardinsdemarielouise@gmail.com
Les jardins de Marie Louise

Crédit Mutuel

ESPACE ENTREPRISES

Le Crédit Mutuel Centre Affaires Rhénan

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

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

Nous sommes à vos côtés !

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

03 89 39 41 50



VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF COMMUN !

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

