



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

Une question d'enjeu

Le Sud Alsace se bonifie par ses possibilités économiques de toutes parts. Bien évidemment ancré dans sa culture industrielle, le territoire s'est vu décoré par l'entreprenariat qui s'est révélé aux yeux de tous. Chacun peut poser sa pierre à l'édifice d'une mentalité économique à l'odeur de tarte flambée.

De zones en zones, les différentes activités du territoire permettent à chacun d'avancer dans son temps, dans ses objectifs, dans son apprentissage. Dans une culture de l'image poussée, propre à notre époque, il est vrai que le beau a pris une place incommensurable dans nos esprits. Nous pouvons d'ailleurs le voir par l'activité culturelle florissante et d'ailleurs indissociable au renouvellement de l'image du Sud Alsace. Une belle région, travailleuse, prête à relever les défis communs. Une région où tout est bon.

Une région où sont présentés des enjeux de croissance, passant par des rencontres et par le fait de sortir de ces tunnels de pensées qui vont à l'encontre de cette sensation de bien-être tant désirée. Des enjeux de diversification des activités, grâce à une orientation travaillée et volontaire renforçant la charpente de nos activités, permettant la restauration de trésors oubliés ou la création sur-mesure de nouveaux métiers en vue.

Tout un patrimoine social et de pierre à protéger, à développer. Regardez donc ce grand cœur, bourgeois, rural ou paysan, prêt à répondre à l'enjeu de solidarité territoriale. Un cœur qui prend toujours le plaisir de se rassembler autour d'une idée ou bien de se retrouver apprêtés, le soir pour danser ou sur une terrasse protégée du soleil.

En route pour ce nouveau numéro du Périscopie, sans nuisibles, aménagé dans le seul intérêt de vous faire vous retrouver ensemble, entre deux bilans comptables.

Julien Giresse

Unique en France : Pergo'Dream, le créateur de cocons extérieurs de rêve

Parce que la pergola est devenue incontournable, Corinne Vogt et Philippe Cece en ont fait une marque à part entière : Pergo'Dream.



Corinne Vogt et Philippe Cece ont créé une nouvelle marque, Pergo'Dream, en partenariat avec PEA.

Avant, pour faire durer les moments passés en extérieur, les gens se dotaient de stores. Aujourd'hui, le store a été remplacé par la pergola. Elle est devenue un incontournable. « L'intérêt de la pergola est de pouvoir rester dehors dès le mois de mars jusqu'en novembre. Au moindre rayon de soleil, son effet sur la vitre permet de chauffer l'espace. Elle protège du vent et des intempéries. La pergola pallie les manques du store », glisse Philippe Cece. Et face à la demande croissante, en réponse à ce nouveau besoin, Corinne Vogt et Philippe Cece ont choisi de lancer leur marque, Pergo'Dream. Un nom qui interpelle et qui suscite la curiosité aussi.

Brise soleil orientable, verre ou store

Corinne Vogt et Philippe Cece proposent trois modèles de pergolas différents : Technic, Cubic et Essential. Des pergolas personnalisables à sou-

hait. Leur atout ? Les brise-soleil orientables et dissociables entre le haut et le bas. Chaque élément est coulissant, pour une meilleure praticité. Le client peut mixer les éléments, des brises soleil imitation bois, aux stores, en passant par le vitrage.

S'offrir l'ambiance de ses rêves

Mais ce qui fait le charme et la différence des installations Pergo'Dream, ce sont tous ces accessoires qui confèrent plus de cachet encore à ce qui devient une véritable pièce à vivre. Le client peut créer l'ambiance qu'il souhaite, à commencer par le jeu de lumière. Les leds sont intégrées dans les lames. Elles sont de différentes formes : rondes ou rectangulaires. Le truc en plus, ce sont ces bandeaux de couleurs qui peuvent être choisis à l'envie. La pergola Pergo'Dream peut également se doter de chauffage et de musique. Autant de détails qui permettent de s'offrir l'ambiance de ses rêves.

Une exclusivité dans six départements

Quelques jours seulement après le lancement de cette nouvelle marque, le succès était déjà au rendez-vous du côté d'Extérieurs et Jardins, au Parc des Expositions de Mulhouse. « Nous avions projeté des images sur un écran. Les gens faisaient la queue pour voir ! J'ai même entendu une dame dire "on va rêver là en dessous" », souligne Corinne Vogt. Pergo'Dream dispose de l'exclusivité de ses produits dans six départements.

Emilie Jafrate

Pergo'Dream
Pole 430, 20 rue de la Charente, Wittenheim
03 89 62 60 62
pergo-dream.fr
Pergo'Dream

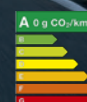
SKODA

NOUVEAU ŠKODA
ENYAQ COUPÉ IV
100% électrique

CONTACTEZ-NOUS !



Prenez la route à bord du
ŠKODA ENYAQ COUPÉ IV



PASSION
AUTOMOBILES

SKODA MULHOUSE -
PASSION AUTOMOBILES
17 Rue de Londres
68110 Illzach
Tél : 03 64 00 94 40

SKODA COLMAR -
PASSION AUTOMOBILES
11 Rue Jean Michel Haussmann
68000 Colmar
Tél : 03 64 00 94 86

RDV en concession !

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.skoda.fr

Pour les trajets courts, privilégiez la marche ou le vélo #SeDéplacerMoinsPolluer

Cœur Paysan Mulhouse des producteurs locaux engagés, au contact des consommateurs de cœur de ville

Cœur Paysan, c'est 45 producteurs locaux qui proposent le meilleur de leurs productions respectives en vente directe. Faire le lien entre les fermes et le consommateur est le cheval de bataille du créateur du concept, Denis Digel.



(De gauche droite) Denis Digel - maraîcher sélestadien et fondateur de Cœur Paysan - Ange Loing - Président de la structure - et Aurélien Guyon - Directeur du magasin.

Il y a eu Colmar en 2016 et puis Mulhouse, en 2023. Une ouverture après trois ans de travail préliminaire. « Nous avons envie de développer notre Cœur Paysan et à Mulhouse, nous avons une demande importante de la part des élus ainsi que des habitants du secteur » souligne, tout sourire, Denis Digel, maraîcher sélestadien et à l'origine de ce concept.

Créer un lien direct entre le paysan et le consommateur

Le concept de Cœur Paysan est de permettre aux producteurs de prendre ou plutôt de reprendre leur place dans la société. Cette boutique leur permet de créer un lien direct avec le consommateur en lui proposant le meilleur de leur production. « Derrière chacun de nos 45 producteurs, il y a un paysan engagé qui dispose d'un savoir-faire transmis de génération en génération. Et il est important de le partager. » Côté consommateur, acheter Cœur Paysan, c'est donner du sens à ses achats.

Le respect des saisons

Une boutique dans laquelle les produits évoluent au fil des saisons. Légumes, viandes, fromages, yaourts, poissons, mais aussi épicerie fine locale, boissons alcoolisées ou non, miel, confitures, sans oublier les produits de beauté... Le consommateur peut y trouver tout ce dont il a besoin au cœur de son assiette mais aussi au quotidien. Cœur Paysan, c'est un véritable engagement auprès des consommateurs : pour le bien-être, la sécurité alimentaire, la préservation de l'environnement, le manger bien au prix juste, le goût, la lutte contre le gaspillage, et le développement du territoire.

Un producteur sur place chaque jour

La direction est partagée entre les deux structures. Colmar dispose d'une dizaine de salariés, tout comme Mulhouse. Les producteurs assureront des permanences à tour de rôle. Chacun pourra ainsi échanger avec le consommateur, raconter son produit et son savoir-faire. Preuve de l'engouement de cet événement... Les 700 personnes présentes dès la préouverture des lieux. Et pour marquer le coup, l'artiste sélestadien Didier Stein a été mandaté pour réaliser une œuvre artistique qui fasse le lien. La plus grande carotte du Monde a ainsi pris place juste devant la boutique. Elle mesure 9m60, pèse plus de deux tonnes et a été réalisée en deux mois. Elle est composée à 100% de mosaïque.

1500 clients attendus chaque semaine pour un panier moyen de 35 euros

Le projet a demandé près de deux millions d'investissement. Un projet dans lequel chaque producteur est actionnaire du magasin. Concernant les projections, l'équipe de Cœur Paysan attend 1500 clients par semaine pour un panier moyen de 35 euros.

Emilie Jafrate

Cœur Paysan Mulhouse
98, rue de Bâle, Mulhouse
coeur-paysan.com
03 89 60 54 81
f Cœur Paysan Mulhouse

PUBLI-INFO

Plus verte, plus spacieuse et plus vertueuse, la nouvelle concession Krœly « véhicules industriels et utilitaires » ouvrira ses portes en cette fin d'année

Krœly poursuit son développement. Son nouveau bâtiment est en cours de construction et pose les nouvelles ambitions du groupe et de la marque à l'étoile.

C'est un bâtiment de 3200m² qui est en train de voir le jour du côté de l'Avenue de Fribourg, à Illzach. Installée sur 16 800m² de terrain, la future concession Krœly est d'ailleurs idéalement située, à deux minutes seulement de l'accès autoroute. « Nos principaux clients sont des transporteurs. Cette position est idéale », souligne d'ailleurs Arnaud Blumert, le directeur de la maison.

« La symétrie des attentions »

Ce bâtiment s'inscrit dans la philosophie déployée par le groupe Krœly sur l'ensemble de ses concessions, « la symétrie des attentions ». Elle se caractérise par des investissements précis pour la qualité de vie au travail. « Des collaborateurs qui se sentent bien au travail, ce sont des collaborateurs qui auront à cœur d'offrir à leurs clients un accueil et une relation de qualité premium », souligne Arnaud Blumert. Une équipe composée de 42 collaborateurs.

Une nouvelle concession vertueuse

L'objectif de ce nouveau site est de conjuguer le développement avec le futur. Cette nouvelle construction se veut éco-responsable à travers un ensemble de systèmes vertueux. Concernant l'eau, cette nouvelle concession disposera d'un double circuit. Les eaux de pluies seront ainsi récupérées et utilisées dans la station de lavage. Les toitures, sur-isolées, seront équipées de 300 panneaux photovoltaïques pour une surface totale de 520m². Concernant le chauffage, la concession Krœly se raccordera au DSP réseau de chaleur urbain "Valorim". Un circuit vertueux pour une chaleur alimentée à plus de 75% en énergies renouvelables. La cabine de peinture sera elle, équipée d'un système "éco vario". Un système qui, là encore, permettra de réaliser des économies d'énergie de l'ordre de 30% par rapport aux cabines traditionnelles. Enfin, un parc de bornes de recharge électriques dernière génération prendra place sur ce nouveau site.



Arnaud Blumert, son Directeur, devant le showroom en cours de construction, Avenue de Fribourg à Illzach.

Un développement multi-marque et véhicules de loisirs

Une nouvelle concession, de nouvelles ambitions, aussi. Krœly vise à devenir la référence régionale en matière de carrosserie pour les véhicules utilitaires et les camions. Pour y arriver, la concession se dote d'une cabine de peinture modulable de 16 mètres, d'une nouvelle installation composée d'un banc de redressage de châssis et de cabines à destination des camions, des utilitaires et des semi-remorques. Un service destiné à l'ensemble des utilisateurs et pos-

sesseurs de camions ou d'utilitaires quelle que soit la marque. Krœly souhaite aussi développer le marché du véhicule de loisirs et campers. En effet, son nouveau showroom proposera une gamme dédiée aux familles et aux particuliers.

Emilie Jafrate

Krœly VI 68 - Mercedes-Benz
Utilitaires et Poids Lourds
34 Avenue de Belgique, Illzach
03 89 61 77 50
mercedes-kroely.fr

Jeff Norson, DJ de métier, aux manettes du City Hall Nightclub à Mulhouse

Deux salles, deux ambiances... Le City Hall, c'est un Night Club à l'ambiance ultra festive et généraliste installée dans la mythique salle des coffres de Mulhouse d'un côté et de l'autre, la salle Eleganza réservée aux + de 25 ans, à la fois intimiste et festive. Des lieux orchestrés par Jeff Norson.



Aujourd'hui Directeur Général Exploitant du City Hall, Jeff Norson a exercé tous les métiers de la nuit, mais surtout celui de DJ. DR.

Le monde de la nuit, il connaît. Jeff Norson y travaille depuis l'âge de 16 ans. « La première fois que je suis entré en boîte de nuit, j'ai vu le DJ, son public en folie. C'était la révélation. Je savais que je voulais faire cela. » Et Jeff Norton réalise son rêve. Il met un pied dans le monde de la nuit en tant que DJ. Au bout de 11 ans, il évolue pour passer Directeur d'un restaurant festif du côté de Genève. Un établissement de 60 couverts et près de 130 personnes la nuit. « Je créais des spectacles pendant que les gens mangeaient et j'enchaînais aux platines à partir de 4h du matin », se souvient-il.

Des rituels de service

Après avoir fait le tour, Jeff Norson revient en Alsace et accepte le premier gros challenge de sa carrière, celui de prendre les manettes du City Hall. Un lieu qu'il connaissait déjà pour y avoir partagé l'un ou l'autre set. Le City Hall, c'est une équipe de 30 personnes. « Ils aiment tous le métier. J'ai beaucoup d'étudiants mais ils dégagent une bonne énergie. Et nous avons une réelle cohésion d'équipe. » Jeff Norson n'hésite d'ailleurs pas à mettre la main à la patte lorsque quelqu'un manque au sein de l'équipe. Une équipe avec laquelle il partage ce que lui-même a vécu dans ses années suisses. « Il existe des rituels de service, comme amener la bouteille jusqu'à nos clients, faire goûter aux femmes d'abord... Et je mets un point d'honneur à ce que le service soit le même pour tout le monde, quelle que soit la bouteille. » Jeff Norson a eu l'occasion de passer par tous les métiers de boîte de nuit.

Le concept Eleganza

Particularité des lieux, sa salle Eleganza, destinée aux 25 ans et plus. Un concept inspiré de l'expérience genevoise du Directeur Général Exploitant. « Nous sélectionnons notre clientèle qui peut monter jusqu'à 100 personnes. Les entrées sont restreintes pour pouvoir offrir un espace vital minimum. L'entrée et le vestiaire sont gratuits. » La musique débute aux années 80 jusqu'à nos jours. Eleganza accueille deux soirées à thème par mois. Des soirées à la scénographie soignée. « Notre but est d'éclater Mulhouse, la faire bouger la nuit. Nous investissons tous les trois mois pour

changer ou enrichir nos décorations. » L'autre salle est le City Hall Nightclub. Un espace installé dans la mythique salle des coffres de Mulhouse. Elle a été entièrement rénovée pour accueillir un public à partir de 18 ans. L'ambiance y est généraliste et ultra festive. « Nos clients aujourd'hui l'appellent encore la Salle des Coffres. C'est une boîte atypique. Il n'y en a pas deux comme ça en France. Tu as de grands plafonds, ce qui te permet de respirer et profiter. »

Un lieu qui s'adapte pour les soirées entreprises aussi

Jeff Norson et ses équipes savent également recevoir les événements d'entreprise. Des événements qu'il est capable d'organiser et d'orchestrer de A à Z grâce à leurs partenaires, boissons et traiteur sur mesure à la clé. Jeff Norson a pour ambition de nouer des liens avec les professionnels de l'extérieur. Il s'inscrit ainsi en cohérence avec les événements du moment. En période de Noël, il propose un concept à base d'huîtres, escargots et fondues, dès la fermeture du Marché de Noël. « Les gens peuvent ainsi jouer les prolongations en ville », lâche le Directeur. Les thèmes sont poussés à l'extrême. Et s'il gère cet établissement, Jeff Norson est toujours derrière les platines, mais moins souvent. Il ne mixe désormais plus que pour l'UEFA.

Emilie Jafrate

City Hall Club
74, rue du Sauvage, Mulhouse
06 28 37 69 30
cityhall-club.fr
City Hall Club

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



LiTT Sausheim, leader national de la distribution de plafonds et spécialiste de l'isolation et de l'aménagement intérieur

Leader national de la distribution de plafonds, spécialiste de l'aménagement intérieur et de l'isolation, LiTT, c'est 17 ans d'existence à Mulhouse. Une agence créée par Pascal Bléger.

Sa première vie professionnelle, Pascal Bléger la passe dans le monde de l'industrie, en tant que chargé d'affaires pour Knorr. « À un moment donné, il me manquait quelque chose. J'avais envie de gérer de l'humain. Jusque-là, j'étais toujours en transversal. Chez le distributeur, tu n'as que peu de contact en direct avec le client final. » Pascal Bléger décide d'intégrer le réseau LiTT en créant une agence dans le secteur de Mulhouse. Elles sont aujourd'hui 39 sur le territoire national. Cette création a été un véritable tournant dans la carrière professionnelle de Pascal Bléger mais avec, toujours, le plafond comme fil conducteur.

« Tous nos clients sont des clients LiTT »

L'agence sausheimoise rayonne de Sélestat à Besançon. Au-delà, ce sont les agences sœurs qui prennent le relais. Particularité du groupe, les bons inter-dépôts. « Tous nos clients sont des clients LiTT. Cela veut dire qu'il peut se rendre dans n'importe quelle agence, il sera facturé par son agence mère » souligne Pascal Bléger. « D'une agence à l'autre, nous essayons de préserver les prix au maximum, le prix d'une plaque en Bretagne n'est pas le même que dans le Sud... » Les produits LiTT se retrouvent dans les sec-

teurs du tertiaire, du résidentiel, des collectivités, de la rénovation et de l'hôtellerie restauration. LiTT propose également des solutions aux entreprises qui démarrent par un chèque services. « Notre client nous établit un chèque que nous n'encaissons pas tout de suite, il dispose d'un délai de 30 jours. Si le chèque est impayé, le montant est garanti par l'organisme contre le paiement de frais. C'est une assurance-crédit qui permet tout simplement de disposer de délais. »

Technicité et innovation

LiTT est reconnu pour ses produits de haute technicité, tout particulièrement dans le domaine du plafond. « Nous proposons par exemple des îlots acoustiques aux restaurants, ce qui leur permet de corriger le bruit ambiant à la fois pour le confort de ses clients et de son personnel, tout en évitant de grosses rénovations. » LiTT est aussi spécialisé dans la plâtrerie, l'isolation et l'aménagement intérieur, avec, toujours, cette technicité et cette innovation propres au groupe. LiTT propose des isolants bio-sourcés et "inédits". Parmi les chantiers réalisés avec les produits LiTT, les solutions acoustiques de l'Eden de Sausheim, les Papillons Blancs à Didenheim, des salles polyvalentes. « Et nous travaillons également auprès des constructeurs de maisons individuelles de la région. »

Formations auprès des fournisseurs

À Sausheim, Pascal Bléger peut compter sur une équipe de sept personnes. « Nous sommes tous polyvalents » souligne-t-il d'ailleurs. « Un vendeur comptoir peut avoir le CACES, ce qui nous permet de pallier les congés et les maladies. Et il en va de même pour notre technico-commercial. » Avec 90% de son effectif en poste depuis le début de l'aventure, LiTT Sausheim ne connaît que très peu de turn over. « Nous appartenons à un grand groupe mais c'est comme si nous étions indépendants. » Des collaborateurs sont formés

en permanence en interne, que ce soit au sujet de la sécurité, de la cybersécurité, auprès des fournisseurs produits pour être à la pointe des dernières innovations. Pascal Bléger veille également à la sécurité de ses équipes. Le zéro accident est son cheval de bataille et une lutte de tous les instants.

Emilie Jafrate

LiTT

2, rue Jean Monnet, Sausheim
03 89 31 48 96
litt.fr



Issu du monde de l'industrie, Pascal Bléger n'a jamais quitté le domaine du plafond. Il y a 17 ans, il ouvre l'agence LiTT Sausheim, la casquette de manager en plus

Sanisitt et son Espace Aubade, l'expérience client différente au coeur du Parc des Collines, à Mulhouse

Installé à Mulhouse, au Parc des Collines, Sanisitt est le spécialiste de la salle de bain, des sanitaires au carrelage, en passant par les meubles et les garnitures. Sanisitt et son Espace Aubade sont reconnus des professionnels du secteur mais aussi du particulier. L'avenir se tourne désormais vers les énergies renouvelables.

Du comptoir à l'exploitation en passant par les commerciaux itinérants, jusqu'à sa salle d'exposition, Sanisitt, c'est une trentaine de collaborateurs. Un site divisé en deux parties au Parc des Collines à Mulhouse : le comptoir et ses 850m² de salle d'exposition, l'Espace Aubade. « Aubade a d'ailleurs été élue marque préférée des Français pour deux ans dans la catégorie "Enseignes spécialisées dans la salle de bain" », souligne Aurélie Katt, responsable de la salle d'exposition Espace Aubade. Une reconnaissance, gage de qualité. L'autre point fort de cet espace reste

l'expérience client. Une expérience différente, possible grâce à sa salle d'exposition connectée. Actuellement, Timéo Sautter développe la réalité virtuelle. Un moyen de se projeter au cœur de sa nouvelle pièce. « Nos clients sont immergés dans l'espace tel qu'il sera, une fois terminé. Cela leur permet de se faire une idée bien plus facilement. »

L'importance de voir et toucher le produit

Si cette salle d'exposition attire le particulier,

elle fidélise davantage aussi sa clientèle professionnelle, déjà adepte de l'espace comptoir. « Avant la création de notre showroom, ils allaient jusqu'à Colmar pour voir le produit » souligne Aurélie Katt. « La salle de bain est devenue une véritable pièce de vie, aussi importante que la cuisine. » Ici, les produits changent tous les ans. « Et nous participons à la constitution de nos salles d'exposition. Le réseau nous demande notre avis. Cela nous permet de l'adapter selon les demandes et les typologies d'habitat qui ne sont pas les mêmes que l'on soit dans le Sundgau ou à

Mulhouse. » Chaque collaborateur est formé sur les produits de la salle d'exposition. Un moyen d'accompagner au mieux le client, selon ses besoins. Autre spécificité, chaque entité dispose de produits spécifiques, liés au marché local. « Nous sommes proches de nos clients et nous les écoutons, ce qui nous permet de sélectionner des produits qui leur tiennent à cœur. » Le point fort de Sanisitt reste l'accessibilité du produit à J-0. Un service rapide adossé à une équipe technique, à la pointe.

Professionnels comme particuliers... L'envie du beau produit

Sanisitt Mulhouse rayonne sur l'ensemble du Haut-Rhin. Sa clientèle est composée de professionnels, en majorité, des artisans installateurs de chauffage, sanitaire, climatisation, ventilation ainsi que de carreleurs. Une clientèle de particuliers, aussi, qui travaille déjà avec des professionnels ou alors que les équipes de Sanisitt redirigent vers le bon interlocuteur. « Nous avons des clients fidèles depuis 30/40 ans » souligne encore Aurélie Katt. « Notre clientèle a évolué. Chez les professionnels, nous avons de plus en plus de petites entreprises et de plus en plus de bricoleurs chez le particulier qui souhaite installer du beau produit. Certains artisans viennent directement avec leurs clients, aussi. Nous les voyons trois, quatre fois par semaine. » Proche de ses clients, Sanisitt s'inscrit dans les problématiques actuelles en se projetant désormais dans les nouvelles énergies. Un moyen d'aller plus loin encore dans les projets.

Emilie Jafrate

Sanisitt Mulhouse

Parc des Collines
62 rue Jean Monnet, Mulhouse
03 89 60 03 50
info.mulhouse@sanisitt.fr
sanisitt.fr
espace-aubade.fr



(de gauche à droite) Mylène Promet, responsable de l'agence Sanisitt Mulhouse, Timéo Sautter, en charge du développement de la réalité virtuelle et Aurélie Katt, responsable de la salle d'exposition, Espace Aubade.

La charpente, un métier de tradition préservé par **Bois & Techniques** depuis 20 ans à Soultz

Un métier où le savoir-faire est indissociable de la technique. Un métier de tradition, que Bois & Techniques fait perdurer depuis près d'une vingtaine d'années : la charpente.

L'aventure démarre il y a 18 ans grâce à un charpentier. Le diagnostic et la réparation sont les orientations que le fondateur insufflé d'entrée à Bois & Techniques. Une entreprise que rachète Benoît Grandemange il y a deux ans et demi. Dans le textile pendant quinze ans, il s'immerge ensuite dans le monde de la cuisine en kit avant de manager 300 personnes pour une entreprise de métallurgie. Benoît Grandemange met ensuite le pied dans le monde des travaux spéciaux sur corde, l'isolation extérieure, puis le bois. « Si les univers ont été différents, le métier était à chaque fois le même, celui de chef d'entreprise » souligne-t-il. « J'ai repris d'importantes entreprises dans lesquelles il fallait changer beaucoup de choses. Ici, c'est différent, il ne faut surtout pas industrialiser le métier. » Accompagné pendant huit mois par l'ancien gérant, Benoît Grandemange s'est en parallèle entièrement plongé dans cet univers en suivant un cursus d'ingénieur du bois à Epinal. Un dirigeant qui s'appuie également sur l'expertise de ses collaborateurs.

La distance la plus courte de la décision à l'opérationnel

Benoît Grandemange s'appuie sur une vingtaine de salariés. Bois & Techniques dispose de son propre bureau d'études. La force de la société est de réaliser l'ensemble de ses opérations

en interne. Ici, pas de sous-traitance. « Nous n'avons pas d'intermédiaire, ce qui nous permet de conserver la plus courte distance entre la décision et l'opérationnel. » 70% de ses chantiers concernent de la rénovation, 30% du neuf. Bois & Techniques travaille aussi bien pour le professionnel que le particulier : 1/3 de ses chantiers sont des marchés publics, 1/3 des marchés privés et 1/3 de particuliers.

Conservation et préservation du patrimoine bâti

Bois & Techniques est aussi une entreprise à mission conservation et préservation du patrimoine bâti. « Nous établissons un diagnostic dans lequel nous répertorions les éléments de charpente, les pathologies décelées, nos préconisations », explique le dirigeant. Bois & Techniques intervient ainsi sur des chantiers d'envergure, à l'instar du château d'Ollwiller racheté par la Famille Mack à Wuenheim. « À Ribeauvillé, on nous a demandé de reproduire à l'identique les frontons de sa Mairie. Nous avons été encadrés par les architectes des Bâtiments de France et la DRAC. » B&T est aussi intervenu sur la charpente XIII^{ème} siècle de l'ancienne ferme de Murbach ou encore étayé une maison colmarienne installée place Jeanne d'Arc.

Un procédé à la résine pour préserver un maximum de bois

B&T gère six à sept chantiers en parallèle. Des chantiers qui durent en moyenne deux jours. Certains présentent un véritable caractère d'urgence. « Il arrive de constater un danger imminent après le diagnostic. Nous avons ainsi fait bloquer toute la rue des Marchands à Colmar pour sécuriser un bâtiment. » Et là où la plupart des charpentiers enlèvent le bois lorsqu'il est abîmé, B&T fait le choix de conserver un maximum de bois, comme sur cette passerelle XIII^{ème} siècle de la Cour des Corbeaux, grâce à un procédé à base de résine. Une résine imitation bois au résultat bluffant.

Capitaliser ce savoir-faire de tradition

Si Benoît Grandemange tient à conserver cette chaîne de valeur, la plus courte possible, l'enjeu aujourd'hui est de capitaliser le savoir-faire détenu par ses collaborateurs. Au rang des perspectives d'avenir aussi, un nouveau marché qui se profile aujourd'hui pour Bois & Techniques. Celui de la maison à ossature bois. Benoît Grandemange est également devenu président de la section charpente de la FFB, et il a créé une coopérative d'achat de bois, Copabat. « Nous sommes pour l'heure une trentaine avec un potentiel de 200 adhérents », souligne-t-il. Copabat se présente comme un réseau relais pour les charpentiers de taille modeste, avec une volonté de stabiliser les prix et de fluidifier les approvisionnements pour l'ensemble de ses adhérents.

Emilie Jafrate

Bois & Techniques
19, rue de l'Industrie, Soultz
03 89 53 36 58
bois-techniques.fr



Benoît Grandemange, aux manettes de Bois & Techniques depuis 2021.

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

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

Mamma Mozza Lutterbach, l'ode à la culture gastronomique italienne

Mamma Mozza, c'est l'ode à la culture gastronomique italienne. Une épicerie fine installée à Lutterbach depuis avril 2021 qui propose des pépites dénichées auprès de petits producteurs. Voyage garanti !

La première boutique est née au centre-ville de Mulhouse en 2015. Six ans plus tard, Mamma Mozza s'installe à Lutterbach. Après cinq ans passés au centre-ville, Jacky Muller prend les manettes de la boutique lutterbachoise. Chaque jour, il se plaît à raconter les histoires qui font le charme de chacun des produits proposés chez Mamma Mozza. « J'étais déjà dans le commerce, mais dans le secteur de l'électroménager » se souvient-il. « C'était un métier totalement différent. On vendait des problèmes. Ici, on vend du bonheur. » Un bonheur gourmand.

Plus de 300 références rigoureusement sélectionnées

Mamma Mozza lui a permis de se plonger dans une culture qu'il ne connaissait pas jusque-là. « La seule notion que j'avais de l'Italie, c'était la pizza » sourit-il. « Mais la gastronomie italienne est riche. » La particularité de Mamma Mozza est de proposer des produits exclusifs, dénichés auprès de petits producteurs. L'ensemble des 300 références proposées dans cette épicerie fine est importé d'Italie. Ses clients peuvent ainsi découvrir la mortadelle traditionnelle ou alors agrémentée de truffe. Le prosciutto Los Valdo reste une exclusivité de la maison. « Nous ne sommes que deux à le vendre en France. Une boutique à Paris et nous », souligne Jacky Muller.

Une pâte à tartiner composée à 55% de noisettes du Piémont

Maman Mozza propose également quelques sauces du Napoli à base de tomates cultivées sur

sol volcanique, autour du Vésuve. Du fromage spécial, trempé dans du vin rouge pendant plusieurs mois, aussi bien que du fromage à raclette, très digeste. Et dans l'Italie version sucrée, Jacky Muller, lui, craque complètement sur la crème de noisettes du piémont IGP. « Elle n'est composée que de trois ingrédients pour 55% de noisette. C'est une explosion de saveurs en bouche. » En sucré toujours, le client peut découvrir des spécialités de Bronte, une ville de Sicile, où la pistache est la reine.

Des plats traiteurs maison pour la pause déjeuner

Du frais, du sec et des plats traiteurs pour la pause déjeuner. Chaque plat est cuisiné et fabriqué dans la cuisine Mamma Mozza installée à Sausheim. Tous sont réalisés à partir de produits frais, là aussi soigneusement sélectionnés. Une pause italienne version lasagnes à la bolonaise, gnocchis à la romaine, cannelloni ricotta et épinards, raviolis frais, pizzas, en passant par la focaccia, sans oublier le fameux tiramisu pour clôturer en beauté. Mamma Mozza propose également des paniers garnis, très prisés en période de fête, autant par le particulier que le professionnel. La commande la plus importante était composée de 60 paniers garnis.

Une réputation construite sur la qualité des produits

La qualité des produits à incontestablement fait la réputation de Mamma Mozza. Une adresse que continuent de découvrir de nouveaux clients, malgré les deux ans d'existence de la boutique lutterbachoise et les huit années d'existence pour



Jacky Muller, le visage souriant de Mamma Mozza Lutterbach.

Mulhouse. Au rang des ambitions à venir, celle de développer le e-commerce. L'idée de développer une boîte surprise sur abonnement au mois en est également en train de mûrir.

Emilie Jafrate

Mamma Mozza
19 rue du Général de Gaulle, Lutterbach
03 89 62 94 94
mamamozza.com

Sinne Optique Mulhouse l'optique artisanale, sur mesure et exclusive

La lunette de créateur faite main est leur cheval de bataille. Sinne Optique, c'est le concept store de la lunette exclusive, installé à Mulhouse depuis 2015.

L'histoire démarre à l'école d'optique de Strasbourg. Kévin Mendi et Alexandre Zink y passent leur BTS ensemble. Ils travaillent ensuite pour le même groupe mais pas le même magasin. Chacun évolue de son côté, à sa manière mais sans jamais rompre le contact. Kévin et Alexandre finissent par se retrouver au cœur d'un projet commun : Sinne Optique. Le duo ouvre sa première boutique en décembre 2015.

L'amour du travail de la lunette

Leur volonté était et reste celle d'offrir quelque chose de nouveau et de différent, tout en conservant leur liberté et leur indépendance. Kévin et Alexandre sont à l'affût de pépites, d'exclusivités. Leur cheval de bataille reste la lunette de créateur, faite main et Made In France. Un amour du travail autour de la lunette partagé. À mesure que passent les années, le duo ose des lunettes de plus en plus

découlées, atypiques. Elles sont d'ailleurs devenues leur marque de fabrique.

Des éditions limitées

Sinne Optique propose ainsi la marque Kuboraum, installée à Berlin qui proposent des lunettes "spécimens", par le façonnage des formes. Des éditions limitées à 20 exemplaires pour l'ensemble de l'Europe. La marque japonaise VTR, quant à elle, ne fabrique que 400 à 500 paires par an avec un travail

de la matière poussé. « Ils laissent sécher l'acétate de cellulose plus longtemps, ce qui la rend plus dense, plus rigide aussi. Chacun de leur huit artisans ne travaille que sur une seule forme. »

Des montures sur mesure réalisées artisanalement au cœur de leur atelier mulhousien

En amoureux de leur métier qui se respectent, Kévin et Alexandre réalisent leurs propres montures, sur mesure. « Nous établissons le design avec notre client et une fois validé, nous façonnons le tout à l'ancienne, à la scie et à la lime. » Les matières, les couleurs, les formes rendent les possibilités infinies. « Nous avons toujours cultivé l'exclusivité et il ne faut pas oublier que nous ne sommes pas de simples vendeurs, mais de véritables visagistes. Aujourd'hui, proposer des montures sur mesure et réalisées par nos soins à nos clients est notre moyen à nous de faire ressortir la personnalité de la personne. N'oublions pas que nous voyons les lunettes avant les yeux. Elles habillent littéralement le visage. »

Une première embauche en 2023

Le binôme a d'abord fait le pari mulhousien pour proposer ses montures haut de gamme. Des lunettes qui ont tout de suite suscité de l'engouement, malgré un équipement plus onéreux et un reste à charge important. En octobre dernier, Sinne Optique est parti à la conquête du marché colmarien et sa clientèle plus touristique. « Nous avons déjà vendu à des Mexicains, des Israéliens, des Asiatiques, des Américains aussi. C'est l'achat coup de cœur. Ils font ensuite faire leurs verres chez leur opticien. » Le duo de Sinne Optique est en quête de son premier salarié pour la boutique de Mulhouse.

Emilie Jafrate

Sinne Optique Mulhouse
23 rue de la Sinne, Mulhouse
03 89 42 84 71
sinne-optique.fr
Sinne Optique



Avec Sinne Optique, Kévin Mendi et Alexandre Zink pratiquent leur métier d'opticien selon leurs valeurs. DR.

Au Look Canin, 35 ans d'expérience et de technicité, au service de la beauté des chiens et des chats

Il est le plus ancien salon de toilettage de Mulhouse. "Au Look Canin" a été fondé en 1988 par Elisabeth Grau, pour le plus grand bonheur de leurs clients et leurs amis à quatre pattes.

Ici, plus besoin de passer les consignes. Un "comme d'habitude" lancé à la volée suffit. « Certains clients viennent depuis plus de 30 ans », souligne, tout sourire, Elisabeth Grau. « On a vu leurs chiens bébés, nous les avons vu grandir et vieillir. Il y a quelques années, nos clients venaient avec leurs enfants. Aujourd'hui, leurs enfants aussi nous amènent leurs chiens. » Une longévité connue et reconnue. Le planning se remplit d'ailleurs toujours très rapidement. En février déjà, il n'y avait plus aucune place de libre jusqu'en avril.

Reconversions passions

C'est à la suite d'un licenciement économique qu'Elisabeth décide de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale en revenant à ses premiers amours. « Mon premier stage, je l'avais passé dans un salon de toilettage, justement. Je n'avais alors que quinze ans. » En 1988, lorsqu'elle revient sur Mulhouse, elle ouvre donc son propre salon de toilettage, toute seule. Son mari, Thierry Chailly la rejoint en 1991. Une reconversion, pour lui aussi. « Je suis également un amoureux des animaux. J'aime être à leur contact, leur apporter des soins. C'est une véritable passion », glisse-t-il. L'équipe est complétée par Nathalie Fuentes, 26 ans de métier à son actif. Elle a poussé les portes d'Au Look Canin pour son apprentissage et elle n'est plus jamais repartie depuis. Et elle devrait d'ail-

leurs reprendre la maison. Si elle a pris sa retraite il y a deux ans, Elisabeth Grau est encore entre les murs de son salon de toilettage.

Expérience, technicité et savoir-faire

Le métier de toiletteur n'est pas un long fleuve tranquille. Il faut mettre le chien en confiance, et apprendre à gérer son stress. « Il ne faut pas travailler trop vite, adapter son geste au tempérament de l'animal, aussi. Typiquement, on ne peut pas empêcher un chat de bouger. Pour les chiens, ce n'est pas évident non plus, ils se retrouvent dans une situation absolument pas naturelle. » Cette maîtrise, l'équipe d'Au Look Canin l'a acquise au fil des années. Le geste est sûr et technique. « Il n'y a pas d'école de toilettage, nous nous sommes renseignés auprès d'éleveurs, dans des livres aussi. » Au Look Canin pratique par exemple le trimming. Une technique qui prend davantage de temps que la tondeuse, mais bien plus adaptée. « Si on ne prend pas le temps, on change tout simplement la texture du poil de l'animal. »

Quinze à vingt coupes par jour

Lorsque l'aventure démarre, il n'y avait pas de petits chiens. Les bergers-allemands et les labradors étaient les races les plus prisées. Et puis la clientèle à quatre pattes s'est diversifiée avec davan-



(De gauche à droite) Nathalie Fuentes, 26 ans de métier au cœur du salon mulhousien, Thierry Chailly et Elisabeth Grau, la fondatrice des lieux.

tage de bichons et de shitzu. Aujourd'hui, Au Look Canin peut s'occuper de 15 à 20 animaux par jour, selon leur taille. La clientèle qui pousse la porte de ce salon est en recherche d'un entretien tout ce qu'il y a de plus classique. Une clientèle dont l'âge est compris entre 25 et 70 ans. Si elle est locale, certains n'hésitent pas à venir depuis Belfort pour que leurs compagnons à quatre pattes puissent se faire chouchouter et devenir les plus beaux pour aller se promener.

Emilie Jafrate

Au Look Canin

11 rue de Belfort, Mulhouse
03 89 59 98 81

Salon de toilettage "Au Look Canin" - Mulhouse

PUBLI-INFO



(De gauche à droite). Maud Martin apprentie, Stéphanie Runser, responsable d'Ambiance & Styles Altkirch et Stéphane Flota, le gérant de la maison.

Ambiance & Styles Altkirch, l'Alsace conjuguée à la décoration de la maison

Du haut de ses 45 ans d'existence, elle est une véritable institution à Altkirch. Une institution sans repreneur en 2020. Stéphane Flota choisi alors de relever ce nouveau challenge. Le repreneur d'Ambiance & Styles est déjà bien connu dans le paysage du commerce altkirchois pour sa boutique Black&Tea.

« C'est un magasin qui restait sans repreneur jusqu'à la date limite » se souvient Stéphane Flota. « Je ne pouvais me résoudre à laisser mourir cette si belle enseigne. Ambiance et Styles a toujours été un moteur important de la rue. Il fallait qu'elle perdure. » La boutique devait rouvrir en février 2020. Elle prend le Covid de plein fouet et ne rouvre finalement que le 13 juin 2020.

« Concilier nos propositions avec le budget des gens »

C'est un Ambiance & Styles nouvelle génération qui rouvre ses portes. Plus frais, plus moderne. Une atmosphère dans laquelle l'Alsace se conjugue avec la décoration. Un soin tout particulier est apporté à la sélection de chacun des objets qui composent cette boutique pleine de charmes. « Nous nous attachons aussi à concilier

nos propositions avec le budget des gens », souligne Stéphane Flota.

Une clientèle locale

Trois salariées œuvrent au cœur d'Ambiance & Styles Altkirch. La responsable des lieux, Stéphanie Runser, s'est entourée d'une vendeuse, Evelyne Brand, et d'une apprentie, Maud Martin. Elles accueillent une clientèle locale, en

majorité, issue du Sundgau et de la région des Trois Frontières. La boutique a d'ailleurs décroché l'argent pour le label qualité accueil, décerné par la CCI Alsace Eurométropole Alsace. Une équipe à l'écoute, force de conseil qui n'hésite d'ailleurs pas à aider ses clients à charger leur voiture, lorsque les achats nécessitent de l'aide.

De grandes marques pour « s'équiper durablement tout en se faisant plaisir »

Pour faire plaisir, se faire plaisir, ou par nécessité... Ambiance & Styles Altkirch propose des objets de la cuisine à la table, en passant par la décoration. Particularité côté cuisine, de grandes marques pour « s'équiper durablement, tout en se faisant plaisir ». Du matériel qualitatif, digne des plus grands chefs. Le client peut ainsi s'offrir une poêle à viande Beka, des couteaux Dumas Sabatier, aussi bien qu'une cocotte Staub ou une batterie de cuisine Cristel. Particularité, les équipes sont formées à ces produits, à leur matière et leur technicité. La qualité et la spécificité des références proposées est une façon de se démarquer de la concurrence, à l'instar du véritable appareil à raclette demi-meule, vendu, d'ailleurs, à prix raisonnable.

Des exclusivités

La boutique propose également des petits ustensiles indispensables dans sa cuisine. Des petits ustensiles que l'on ne trouve nulle part ailleurs. Des produits étonnants aussi, comme la réglisse à croquer avant de boire son café, pour une explosion de saveurs en bouche, ou encore des capsules de machine à café réutilisables. Et les exclusivités ne manquent pas ! Stéphanie Runser se plaît à dénicher des pépites auprès de fournisseurs français et européens, pour le plus grand plaisir de sa clientèle.

Emilie Jafrate

Ambiance & Styles Altkirch

6 rue du Château, Altkirch
03 89 40 26 54

ambianceetstyles.com

Ambiance et Styles Altkirch

A2P Mulhouse l'expert de l'accompagnement sur mesure des besoins en protection sociale et patrimoniale des entreprises

La personne est au cœur de son métier. Agent Général d'Assurances, Philippe Tremsal a fait de la protection sociale et patrimoniale ses spécialités.

Il y a treize ans, Philippe Tremsal partait d'une feuille blanche. Sa première vie professionnelle, il la passe à produire des films européens de montagne pour de grosses marques. Et puis il a eu envie de revenir à un métier plus conventionnel. Philippe Tremsal reprend alors des études de commerce qu'il mène en parallèle avec une alternance dans un cabinet comptable. Le hasard des rencontres le mène jusqu'au monde de l'assurance. « Le contact client m'a immédiatement séduit » glisse Philippe Tremsal. « L'assurance, c'est le croisement de la finance, du droit et du commerce. »

Le spécialiste des professions libérales de santé

Agent général d'assurances indépendant, Philippe Tremsal dispose d'un contrat d'exclusivité avec le groupe Axa. Les professions libérales de santé constituent l'essentiel de sa clientèle. « C'est un choix. À force de les rencontrer, nous maîtrisons toutes les spécificités de ce secteur d'activité. Nous maîtrisons l'ensemble des obligations liées à ces métiers. » Philippe Tremsal s'occupe également de chefs d'entreprises d'une à dix personnes. Son secteur géographique balaie l'ensemble de l'Alsace - Haut-Rhin et Bas-Rhin - ainsi que le Territoire de Belfort.

Un bilan puis une démarche sur mesure en trois rendez-vous

« Nous complétons les régimes obligatoires pour que nos clients puissent faire face aux événements heureux ou malheureux de la vie. Notre tra-

vail commence là où s'arrêtent les régimes obligatoires. » Philippe Tremsal et ses collaborateurs réalisent ainsi une étude sociale et patrimoniale. Il s'agit d'un bilan qui porte sur la personne. Un moyen de recenser toutes les garanties, de déceler les doublons, aussi. « Nous optimisons ce qui existe, nous conservons l'existant auquel nous apportons des ajustements. » Après le bilan arrive la démarche sur mesure. « Nous proposons toujours trois rendez-vous. Le premier pour découvrir la personne que nous avons en face de nous. Nous la bombardons de questions. La deuxième pour détailler le bilan et nos préconisations et le troisième pour la mise en place. 95% du job, c'est après ces trois rendez-vous. »

Un rendez-vous physique par an

Le cabinet A2P soigne en effet le suivi. La règle est une rencontre physique de chaque client par an. « Cela nous permet de déterminer si nous sommes toujours en adéquation avec la situation actuelle. » Philippe Tremsal reste également en veille quant aux réglementations de chaque secteur d'activité. « Et le rendez-vous annuel nous permet de les informer sur leur évolution, en quoi cela les concerne pour, le cas échéant, arbitrer de nouvelles solutions. »

« Nos plus belles affaires, ce sont celles de nos clients fidèles »

Le cabinet A2P, c'est aujourd'hui plus de 900 clients suivis. « La valeur d'une agence, à mon sens, c'est la qualité de la relation, sa durabilité et le lien de confiance tissé. Nos plus belles affaires

ce sont celles de nos clients fidèles. » L'équipe du cabinet A2P est actuellement composée de trois personnes. Une quatrième est en cours de recrutement.

Emilie Jafrate

Cabinet A2P
Prévoyance et Patrimoine Philippe Tremsal
43 rue de la Sinne, Mulhouse
03 69 07 43 93
agencea2p.philippe.tremsal@axa.fr
Cabinet A2P Philippe Tremsal



Philippe Tremsal. Agent général d'assurance, aux manettes du cabinet A2P à Mulhouse.DR

Chez Sofitha l'expertise comptable s'écrit en famille depuis trois générations à Thann

La Société Fiduciaire de Thann, c'est 42 ans d'expertise. Une entreprise créée en 1961 par Jean-Marc Richert, reprise en 2000 par Mireille, sa fille, et au cœur de laquelle œuvrent désormais ses petits-fils, Yannick et Baptiste. Une entreprise familiale, dont le secret est l'écoute de ses clients.

Mireille Schwartz a réalisé toute sa carrière dans la comptabilité. « C'est comme Obélix, je suis tombée dedans lorsque j'étais petite », glisse-t-elle tout sourire. Les chiffres associés à la relation client ont fini de la convaincre. À sa sortie de BTS, elle intègre tout naturellement l'entreprise fondée par son père. Arrive ensuite la troisième génération, avec Yannick Schwartz, qui intègre la société en 2008, après avoir multiplié les expériences au sein de plusieurs cabinets d'expertise comptable. « C'est un métier dans lequel nous avons toujours des imprévus. Aucun jour ne se ressemble », souligne-t-il. « On fait aussi bien du conseil social pour le bâtiment que du calcul de coût pour des entreprises de transport. » Baptiste, lui, est venu étoffer l'équipe en 2020, après un DUT en techniques de commercialisation et un apprentissage en audit financier à la Défense. « J'avais fait un stage au sein de Sofitha avant de partir en apprentissage. J'y ai découvert le métier. Pour moi, nous sommes les couteaux suisses des chefs d'entreprise et c'est ça qui me plaît. »

L'écoute, leur atout majeur

Sofitha accompagne les entrepreneurs, qu'ils soient artisans, commerçants, professions libérales ou petites PME. Des entreprises installées dans le secteur : Vallée de Thann, Masevaux, Guebwiller, Cernay, jusqu'à Mulhouse. Plus ponctuellement à Strasbourg et Paris. Ici, pas de solution toute faite. Les équipes sont avant tout à l'écoute de leurs clients. « On définit ensemble leurs besoins avant d'établir une stratégie. » L'équipe est aujourd'hui composée de neuf per-

sonnes avec l'objectif, à terme, d'atteindre les quinze collaborateurs. Chacun a son propre portefeuille clients. « Nous travaillons toujours en binôme. L'un de nous trois accompagne notre collaborateur sur chacun des dossiers traités. » Un

fonctionnement, gage de proximité. Pour la petite histoire, ce cabinet a récemment célébré les 100 ans d'ancienneté cumulées de trois de ses salariés.



(de gauche à droite) Baptiste Richert, expert-comptable mémorialiste, Mireille Schwartz, expert-comptable et présidente de la société, Yannick Schwartz, diplômé d'expertise comptable.

L'esprit critique en plus

Si elle est plutôt généraliste, Sofitha accompagne également de nombreuses créations d'entreprises, des bilans prévisionnels aux comptes de résultats, en passant par les tableaux de trésorerie. « Et nous nous inscrivons dans la réalité avec des données qui tiennent la route. Si le projet n'est pas viable, nous tirons la sonnette d'alarme. Nous réagissons comme si c'était notre propre projet. Notre rôle aussi est d'avoir un esprit critique », précise Yannick. Le cabinet a aussi fait des tranches de vie exceptionnelles d'une entreprise - comme la dissolution, la liquidation, aussi bien que le développement - ses spécialités.

Un nouveau local et des recrutements

Désormais à l'étroit dans les locaux de ses débuts, Sofitha cherche à déménager. La société familiale a besoin d'une surface de 200m2 pour continuer à se développer. Un projet auquel est associé l'ensemble des forces vives de la maison. « Nous avons sondé nos équipes en leur demandant ce qui leur plairait ou non, comme conserver les bureaux individuels ou alors passer en Open Space, une cuisine fermée, un vélo elliptique dans la salle de sport... », explique Yannick. Ce projet de construction marque un nouveau tournant dans l'histoire de ce cabinet d'expertise comptable. Un cabinet qui planche aussi sur une nouvelle offre, dédiée aux auto-entrepreneurs. Si le cabinet se développe, les maîtres mots de la maison que sont le conseil et le contact client, eux, traversent les générations.

Emilie Jafrate

Société Fiduciaire de Thann - SOFITHA
43, rue du Floridor, Thann
03 89 37 09 48
sofitha.fr
SOFITHA Thann
SOFITHA

Avec **KD Pro**, Rodolphe Kirsch traite les nuisibles pour le bien-être humain

Rodolphe Kirsch créé KD Pro en 2019. Son cœur de métier est la dératisation, la désinsectisation et la désinfection. S'il intervient chez le particulier, sa clientèle est également professionnelle, avec une spécialisation pour les industries chimiques.



Rodolphe Kirsch a fondé KD Pro en 2019. Sur le terrain pendant la crise sanitaire, le Covid a représenté une véritable rampe de lancement pour son entreprise. DR.

Rodolphe Kirsch piège les nuisibles depuis plus de 20 ans. En 2019, il décide de s'installer à son compte et fonde KD Pro. Un an plus tard débarque la Covid. La crise sanitaire représente un véritable tournant. Son activité explose. En parallèle de la dératisation classique, Rodolphe Kirsch est appelé pour de la désinfection. « J'ai commandé du viruside pour un traitement par nébulisation », se souvient-il. « J'étais seul, j'ai pris deux intérimaires pour m'épauler. J'intervenais régulièrement après les décès, j'étais appelé dans les entreprises... » C'est ainsi qu'il se constitue un réseau solide. La crise sanitaire lui a permis de se faire connaître et de forger sa réputation. Elle a constitué une rampe de lancement à son activité.

« J'interviens pour rendre leur vie plus sereine, plus facile »

S'il vient à bout des nuisibles, le cœur de son métier reste l'humain. « Il faut aimer les gens. J'interviens pour rendre leur vie plus sereine, plus facile. Lorsque l'on m'appelle, c'est que la personne est à bout, qu'elle n'en peut plus. » Un métier que Rodolphe Kirsch pratique avec délicatesse. « En l'espace de dix minutes, nous rentrons dans la sphère privée des gens. Il faut savoir mettre les gens à l'aise. » Et Rodolphe Kirsch n'est pas avare de conseils. Il partage ces petits trucs qui peuvent changer la vie. « Les punaises de lit, par exemple, concernent tout le monde. Il suffit de voyager un peu. Alors les valises, jamais dans la chambre et je conseille un vaporetto pour les passer à la vapeur avant de les ranger, par exemple. »

La détection par l'œil et l'odeur

Rodolphe Kirsch dispose de nombreux outils professionnels et respectueux de l'environnement. Mais la première étape reste la détection par l'œil et l'odeur. « Nos propres sens nous permettent de savoir où intervenir. Il faut aussi déterminer la cause de l'apparition de nuisibles. » Et cela passe par une série de questions. Lorsque la demande est géographiquement trop éloignée, Rodolphe Kirsch prend le temps, au téléphone. « Je leur demande où se trouve la poubelle. Si c'est sous l'évier, je leur demande s'il y a un trou menant à la cave... Je rappelle dans les quinze jours pour m'assurer que cela aille mieux. » Avec KD Pro, pas de traitement de masse. « Pourquoi prévoir le pire et ne pas tout simplement s'occuper de la zone infestée ? Pour les blattes, par exemple, la prévention ne fonctionne pas. » Rodolphe Kirsch vient en aide au particulier aux professionnels, aussi, qu'ils soient syndicats de copropriétés, grands groupes, avec une appétence toute particulière pour les industries chimiques. KD Pro intervient dans tout le Haut-Rhin, jusqu'au Territoire de Belfort, Gérardmer et Remiremont au plus loin.

À l'avenir, encadrer le métier

Tout l'enjeu aujourd'hui pour Rodolphe Kirsch est d'encadrer le métier. « J'aimerais pouvoir créer une école pour que les jeunes puissent avoir la formation adéquate, les bons outils, les bonnes bases, comme la façon de dire bonjour, au revoir, de gérer une situation phobique, de calmer la situation. »

Emilie Jafrate

KD Pro

3 rue des Flandres, Vieux-Thann
06 12 83 28 32
kdpro-alsace.fr
f KD PRO Vieux Thann

CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

PUBLI-INFO

La CCI Alsace Eurométropole, l'interlocuteur privilégié de la cession/transmission des entreprises

Chapeauté par Marie-Paule Gilardoni, le pôle cession-transmission de la CCI Alsace Eurométropole est composé de quatre conseillers experts dédiés. Confidentialité et neutralité sont les maîtres mots dans l'accompagnement de ce moment important dans la vie de l'entrepreneur.

Elle baigne dans le monde de l'entrepreneuriat depuis toujours. Cette appétence, Marie-Paule Gilardoni la met chaque jour au service de la CCI Alsace Eurométropole et ce, depuis 13 ans déjà. Il y a cinq ans, elle prend les rênes du pôle cession/transmission des entreprises. « L'accompagnement à la cession/transmission est une mission primordiale et centrale pour le maintien des emplois mais aussi des savoir-faire », souligne-t-elle d'ailleurs.

Une réflexion à mener dès 55 ans

Cet accompagnement passe par des actions de sensibilisation. À travers des campagnes de phoning, le pôle contacte chaque année plusieurs milliers de dirigeants pour savoir où ils en sont dans leur réflexion, s'ils ont déjà une échéance à laquelle ils souhaiteraient céder. « Nous ciblons les chefs d'entreprises, ressortissants de la CCI AE, à partir de leurs 55 ans », explique Marie-Paule Gilardoni. « Cela paraît jeune, mais il faut prendre en compte le temps de préparation et d'acceptation. C'est toute une réflexion qu'il faut mener. » Statistiquement parlant, la cession/transmission après 60 ans est bien plus compliquée et les chances d'aboutir diminuent.

Les forums de la transmission quatre fois par an

La CCI Alsace Eurométropole et la Chambre de Métiers d'Alsace organisent également chaque année des événements autour de cette thématique, à commencer par quatre forums de la transmission délocalisés sur l'ensemble du territoire. Un moyen pour les futurs cédants de rencontrer les acteurs de la transmission, comme des avocats, des experts comptables,

des notaires aussi bien que des acteurs de la prévoyance. Les rencontres de la cession/transmission restent un autre temps fort organisé par les chambres consulaires. « L'idée est de proposer des informations, des témoignages, aussi. En deuxième partie de soirée, les cédants et les repreneurs peuvent échanger. »

Un accompagnement technique individuel en plusieurs étapes

Le cœur du métier reste l'accompagnement technique individuel. Un accompagnement payant en plusieurs temps : l'entretien de prise en charge, l'approche de la valeur de l'entreprise, le diagnostic de l'entreprise, la mise en relations avec des repreneurs potentiels préalablement qualifiés par les conseillers, jusqu'à la signature finale de la vente. « Pour le cédant, l'accompagnement peut se faire à la carte, selon son niveau d'avancement. Les dirigeants peuvent également bénéficier d'un package global, qui comprend toute l'offre de service. »

L'affect à ne pas négliger

La cession/transmission demande de l'anticipation. « Il faut par exemple vérifier que son régime matrimonial soit encore bien adapté. Réaliser un bilan patrimonial est également une étape indispensable afin de trouver des leviers d'optimisation sur le plan de la fiscalité. » L'évaluation de l'entreprise est souvent une étape délicate où la subjectivité du dirigeant peut prendre le dessus. L'approche psycho-émotionnelle n'est donc pas à négliger. « Il faut du temps pour tout digérer, accepter certaines étapes et aller de l'avant. Il peut aussi y avoir beaucoup de fantasmes autour du repreneur « idéal » projeté par le cédant. » Un affect à bien gérer... Les deux

atouts majeurs de la CCI Alsace Eurométropole c'est de se montrer complètement neutre face à ces entrepreneurs. « Nous n'avons pas d'historique avec les entreprises. » En qualité de tiers de confiance, l'institution garantit aussi la confidentialité de chaque histoire.

Emilie Jafrate

Marie-Paule Gilardoni

Responsable Cession d'Entreprises
Direction Entrepreneuriat et Cession
CCI Alsace Eurométropole
1 Place de la Gare, 68001 Colmar Cedex

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



Marie-Paule Gilardoni, Responsable du pôle Cession d'Entreprises à la CCI Alsace Eurométropole. DR

Tout & Bon Mulhouse, le traiteur au service du bien manger des entreprises

Cette adresse régale les papilles des salariés de la zone du Parc des Collines à l'heure du déjeuner depuis avril dernier. Marine Lesne et la franchise Tout & Bon se sont implantées à Mulhouse pour proposer des plats sains, savoureux, colorés et innovants.

Ingénieur de formation, Marine Lesne travaille pendant six ans au développement de meubles de cuisine au cœur du bureau d'études d'un grand groupe. Elle se prend ensuite de passion pour le marketing. Une passion qui lui fait reprendre ses études. Un bébé et un Covid plus tard, elle décroche un poste au cœur d'une entreprise de plasturgie qu'elle accompagne dans le développement de produits plus verts. Et puis est venu le temps du questionnement. « Je suis ingénieure, je sais manier les chiffres, je sais manager, je connais les techniques commerciales et marketing... J'avais besoin d'un projet avec des valeurs, mais je ne voulais pas me lancer seule. », se souvient-elle. C'est là que Tout & Bon lui tape dans l'œil.

Des livraisons dans un rayon de 30 minutes autour de Mulhouse

Tout & Bon est le traiteur des entreprises. Sa clientèle est composée de tout type de société, d'administrations et de centres de formations. « Se nourrir est un besoin primaire, tout le monde a besoin de manger et puis les horaires de la franchise sont compatibles avec une vie de famille », souligne Marine Lesne. Les journées débutent à 5h pour se terminer à 13h avec des livraisons entre 10h et 12h dans un secteur de 30 minutes autour du Parc des Collines. Les commandes se passent la veille jusqu'à 16h. « Mais nous avons bien conscience que les entreprises doivent faire face à des imprévus. Il est possible de nous appeler à 9h le matin pour du dépannage. »

Une carte au fil des saisons

Particularité, Tout & Bon maîtrise l'ensemble de la chaîne alimentaire, du fournisseur, à la livraison, en passant par la transformation. Ici, la cuisine est saine, colorée, savoureuse, innovante et donne envie. La viande, le poisson et les œufs sont d'origine française, les féculents issus de l'agriculture biologique. La carte suit les saisons et change tous les six mois. « Je suis en train de trouver des fournisseurs locaux, que ce soit pour les boissons, les fruits et les légumes. Certains produits sont propres à la franchise, pour d'autres, nous sommes libres de travailler en local. » Des plats proposés aussi en version végétarienne sans gluten, sans lactose et vegan.

Des formules pour chaque événement

Marine Lesne dispose aussi d'offres cocktail ou buffets à partager. « Nous ciblons également les assistants de direction en charge de trouver des traiteurs pour leurs événements. Nous sommes force de conseils pour définir avec eux le type de produits mais aussi la quantité. » Tout & Bon est aussi bien capable de proposer un pain surprise traditionnel, qu'une couronne d'été colorée composée de fruits et légumes de saison, véritable bestseller de la maison.

Quatre personnes supplémentaires d'ici 2026 et un déploiement envisagé à Belfort ou Colmar



Marine Lesne, gérante franchisée de Tout & Bon à Mulhouse.

Ils sont quatre à œuvrer au Parc des Collines, dont un responsable de cuisine, Raphaël Nussbaum. Tout & Bon Mulhouse est actuellement capable de produire jusqu'à 55 plateaux repas par jour. Marine Lesne a établi un plan de croissance sur les trois prochaines années. Elle envisage d' étoffer son équipe de quatre personnes supplémentaires d'ici 2026 pour atteindre un effectif de huit

personnes, ainsi qu'un déploiement du côté de Belfort ou Colmar.

Emilie Jafrate

Tout & Bon Mulhouse
3 Avenue de Bruxelles, Brunstatt-Didenheim
03 67 26 74 50
toutetbon.fr

RENDEZ-VOUS LANGUES ÉTRANGÈRES

Découvrez nos
cours de langues

Testez votre niveau

+ de 10 langues enseignées

Des formules pour
tous les besoins

**LUNDI
19 JUIN 2023
// DE 13H À 19H**

**ÉLIGIBLE
CPF**

CCI CAMPUS MULHOUSE
15 RUE DES FRÈRES LUMIÈRE

#ccicampusalsace
f @ t w i n

>> INFORMATION ET INSCRIPTION <<

03 89 202 203 - cel-mulhouse@alsace.cci.fr

www.ccicampus.fr



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

Efco Immo Saint-Louis, l'expert de la transaction immobilière - vise le leadership du secteur

Fort de vingt années de promotion immobilière, le groupe Efco se dote d'une agence immobilière. C'est ainsi que naît Efco Immo en 2008. Il y a deux ans, elle s'installe dans de nouveaux locaux à Saint-Louis. Une agence dont Laurent Miskiewicz prend la gérance.



Laurent Miskiewicz a pris la gérance de l'agence immobilière ludovicienne Efco Immo il y a deux ans.

L'aventure Efco démarre par la promotion immobilière il y a plus de vingt ans. Son créateur, Patrick Harmuth, développe petit à petit le groupe pour lui attacher plusieurs pôles de compétences, tels que le financement et la gestion de patrimoine, l'hôtellerie-restauration-spa et l'agence immobilière. Une agence immobilière installée depuis deux ans à Saint-Louis, dans des locaux flambants neufs et désormais entre les mains de Laurent Miskiewicz.

Du sport auto à l'immo

Il ne se prédestinait pas à l'immobilier, et pourtant, Laurent Miskiewicz a fini par se laisser gagner par le virus. Il réalise son alternance aux côtés de Patrick Harmuth au cœur du groupe Efco. Un groupe au sein duquel il évolue jusqu'à endosser la casquette de gérant d'Efco Immo Saint-Louis. « Je suis friand de sport auto et je retrouve cet esprit de compétition propre au sport dans l'immobilier » souligne-t-il. « J'aime aussi les rencontres. Chaque client est une nouvelle histoire, aucun jour ne se ressemble. Et puis l'immobilier reste un domaine très valorisant. »

La formation de ses agents co pour cheval de bataille

Laurent Miskiewicz est à la tête d'une agence de huit personnes. Des agents co qu'il suit au quotidien. « Je les ai tous accompagnés dans leur premier rendez-vous » souligne le responsable d'agence. « Je tiens à leur montrer comment cela fonctionne et surtout que cela marche. Il est important pour moi de les garder motivés. » La rigueur est la clé de leur fonctionnement. « Je veille à ce que tout le monde soit bien formé. Notre meilleur mandat reste le relationnel. » Une équipe appréciée aussi pour sa réactivité.

Une estimation de biens rigoureuse et précise

Efco Immo, c'est une vision particulière. Une vision différente, nourrie par la force d'un groupe d'experts chacun dans leur domaine. « Nous sommes multi-casquette, de la recherche du bien, à la vente, en passant par le financement que nous sommes capables de pousser », souligne encore Laurent Miskiewicz. Une rigueur et une précision qui font règle aussi dans les estimations de biens.

« Les chiffres sont dans l'ADN de notre groupe. Et nous sommes capables de les expliquer à nos clients. Nous sortons la calculatrice et nous mettons cartes sur table en leur donnant les tenants et aboutissants immédiats. » Efco Immo met également un point d'honneur à sécuriser ses vendeurs. « Le taux d'échecs dans la vente entre particuliers est aujourd'hui de 72% en moyenne dans le secteur. Nous, nous vérifions la solvabilité de chacun de nos acheteurs. Nous allons aussi loin que nous le pouvons. Notre affiliation à la SNPI nous permet d'établir les compromis de vente. Il nous est primordial de prendre toutes les précautions nécessaires pour que la vente se passe bien et qu'elle aille au bout. »

Une clientèle tri nationale

Saint-Louis est un emplacement privilégié pour Efco Immo. L'agence immobilière rayonne majoritairement sur le Sud Alsace. Sa clientèle est tri nationale : française - frontalière ou non - suisse et allemande. « Cette typologie de clientèle passe la frontière pour trouver un standing à un prix inférieur à leur maison. » L'atout de cette agence immobilière, est de rester dans le réseau de ses clients. Une fidélité qui passe par un lien de confiance. « Nous avons déjà revendu trois fois le même bien. Il nous est également arrivé de vendre aux parents puis aux enfants d'une même famille. »

Devenir l'agence de référence à Saint-Louis

L'ambition désormais, est de devenir l'agence de référence à Saint-Louis. « Nous ne sommes pas dans un sprint, mais dans un marathon. L'idée est de conserver notre réputation. » Une réputation qui s'assoit sur l'expertise de ses forces vives.

Emilie Jafrate

Efco Immo - Agence Immobilière
2 rue de la Concorde, Saint Louis
03 89 89 90 58
agence-efco-immo.com
f Efco Immo Saint-Louis

Vous êtes propriétaire occupant⁽¹⁾...
Vous êtes propriétaire bailleur⁽²⁾...
Vous êtes syndicat de copropriétaires⁽³⁾...

Chez JF2C,
nos travaux*
sont ÉLIGIBLES
à MaPrimeRénov'



- (1) Vous souhaitez améliorer le confort de votre logement, tout en réduisant vos factures d'énergie ou
- (2) Améliorer la performance énergétique de votre logement pour le rendre plus attractif sur le marché locatif ou
- (3) Participer à la réduction des factures d'énergie de votre immeuble en portant un projet de rénovation.

Les experts JF2C qualifiés QUALIBAT RGE sont à votre disposition pour vous accompagner, à chaque étape, pour ces travaux :

- 1 La peinture et le ravalement
- 2 Les revêtements résilients PVC
- 3 L'isolation thermique par l'extérieur
- 4 La fourniture et pose de menuiseries extérieures

Venez nous rencontrer et prenez contact au :
03 89 34 35 70

* Travaux de rénovation dans les domaines de la peinture, ravalement de façade, de sol PVC, d'isolation thermique par l'extérieur et la pose de menuiseries extérieures.



69 Rue de la Charte - 68400 Riedisheim
travaux@jf2c.fr - Tél. : 03 89 34 35 70

www.jf2c.fr

VOTRE EXPERT LOCAL

Atypik

AGENCE IMMOBILIÈRE D'ENTREPRISE

UNE EQUIPE 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 !

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

Automatic Valve Réalisation Fellingering, la vanne automatique sur mesure envoyée aux quatre coins du monde

Automatic Valve Realisation a fait de la vanne automatique sa spécialité et ce, depuis sa création en 1946. La quasi-totalité de son chiffre d'affaires est réalisé à travers le monde. Un marché de niche dans lequel l'entreprise alsacienne a su se faire un nom et une réputation.



L'équipe d'Automatic Valve Réalisation au cœur de son atelier de fabrication. Serge Nied - Studio Chlorophylle.



De la Malaisie à l'Inde en passant par le Brésil... Les vannes automatiques d'Automatic Valve Réalisation voyagent aux quatre coins du monde. 95% de son chiffre d'affaires est réalisé à l'export et ce, depuis les années 80. Les principaux utilisateurs de ces vannes automatiques sont les industries sidérurgiques et la verrerie. En Malaisie, elles ont été installées sur des lignes de fabrication de chewing-gums. Dans la majorité des cas, ces vannes produites à Fellingering sont installées sur des fours d'où sortent des tôles à destination du bâtiment ou de l'automobile. Ces vannes régulent les fluides qui viennent alimenter les brûleurs en gaz ou en air des fours.

5 à 6000 vannes en moyenne par an

Automatic Valve Réalisation produit 5 à 6000 vannes en moyenne par an. Sur le marché, ils ne sont que quatre à cinq fabricants à l'échelle européenne. « *Nous sommes de vrais fabricants* », souligne Marie Nussbaum, assistante de gestion. Les modèles sont élaborés à Fellingering avant d'être envoyés en fonderie, du côté de Molsheim. Les pièces reviennent brutes au cœur de l'atelier haut-rhinois pour être ensuite usinées à domicile. « *Toutes les opérations liées à nos vannes sont réalisées en interne et lorsque nous sous-traitons, pour la partie fonderie par exemple, mais aussi pour les petits accessoires comme les positionneurs, nous travaillons en local.* »

Robustesse et longévité

Si ces vannes automatiques sont reconnaissables à leur couleur jaune et leur plaquette rouge, elles le sont tout autant par leur robustesse et leur longévité. L'entreprise familiale réalise d'ailleurs également les révisions complètes de ses vannes. « *Nous les révisons, nous les resablons et nous changeons toutes nos pièces. Une de nos vannes nous est revenue tout récemment. Elle date de 1990. Certaines de nos pièces ont évolué alors, en plus de les réviser, ou nous reproduisons d'anciens composants ou alors nous adaptons nos nouvelles pièces sur nos anciens modèles.* » Des vannes qui ressortent de leurs ateliers comme neuves. L'autre point fort reste la réactivité des équipes d'Automatic Valve Réalisation. Aujourd'hui, plus de 300 clients font confiance à l'expertise de cette entreprise familiale.

Personnalisation, sur-mesure et réactivité

Des vannes papillon aux robinets à soupape en passant par les robinetteries spéciales, les robinets automoteurs, sans oublier les actionneurs pneumatiques ou électrohydrauliques, les produits d'Automatic Valve Réalisation sont en constante évolution. « *Nous avons par exemple intégré du téflon dans certains modèles, parce que nous nous sommes rendu compte que les gaz créaient beaucoup de dépôt.* » Chaque vanne peut être réalisée sur mesure, selon les besoins et le champ d'action du client.

Passer le cap des deux millions pour 2023

Neuf personnes, dont six à l'atelier, travaillent au cœur d'Automatic Valve Réalisation. Aux manettes, Bernard Kuhner, président délégué depuis les années 80 et fils du fondateur de la société. Automatic Valve Réalisation dispose également de relais à l'étranger avec des agents installés en Inde, en Turquie et au Vietnam. 2023 s'annonce comme une nouvelle année de croissance. « *Nous avons réalisé 1 million 900 000 euros de chiffres d'affaires en 2022. Nous visons la barre des deux millions pour 2023* », souligne Marie Nussbaum.

Emilie Jafrate

Automatic Valve Realisation
11, Grand Rue, Fellingering
03 89 38 71 03
automatic-valve.eu
Automatic Valve Réalisation

**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
 Charlene
 Sophie
 Grégory
 Véréna

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

Une marque du GROUPE WS
LA MARQUE DU TRAVAIL, BIEN FAIT

Membre du réseau **reséo**

**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

Holo3 métrologie optique, le Centre de Ressources Technologique de métrologie, au service des industriels, basé à Saint-Louis

Il est le seul Centre de Ressources Technologiques en France dédié à la métrologie.



Sacha Bernet est le nouveau Directeur d'Holo3. Il est entré en fonction mi décembre 2022.

Holo3 existe depuis 1986. Cette structure est une émanation du laboratoire de l'Institut de recherche et d'armement franco-allemand de Saint-Louis. Son cœur de métier premier était l'holographie à usage militaire. Holo3 est aujourd'hui centre de ressources technologiques (CRT). Son rôle est de transférer les technologies innovantes de l'imagerie et la vision 2D et 3D dans le monde industriel.

Entre recherche et sujets industriels

Les ingénieurs de ce CRT passent 50% de leur temps à la recherche et les autres 50% de leur temps sur des sujets industriels. Sa plus grosse activité reste la mesure sans contact. « Cette technologie nous permet de dire si une pièce est bonne ou non », explique Sacha Bernet, le Directeur d'Holo3. Avec la métrologie, Holo3 est capable de contrôler les mesures d'un moule

d'une pièce bien précise. « Cela nous permet également de reproduire le moule d'une pièce réalisée il y a trente ans et qui n'existerait plus, par exemple. » Une technologie qui permet aussi de créer des machines spécifiques. « Nous avons également développé un logiciel appelé Correli. Il nous permet de comprendre certains phénomènes, de comprendre par exemple pourquoi une presse de découpe ne fonctionne pas. »

« Lorsque l'on vient nous voir, en général, c'est que la situation est compliquée »

Vingt personnes travaillent au cœur de la structure. Ses clients sont majoritairement installés en Région Grand Est. Des clients issus de l'industrie du verre, des transports, du textile, aussi bien que du plastique. « Nous couvrons toutes les industries ayant besoin de contrôle » souligne Sacha Bernet. « Lorsque l'on vient nous voir, en général, c'est que la situation est compliquée. » Le site ludovicien dispose des outils nécessaires pour reproduire les conditions que l'on trouve en industrie. Son tunnel déflectométrique permet de visualiser les déformations d'une surface comme une vitre de voiture et surtout de les quantifier par réflexion de la lumière. « Nous avons également développé une machine bien plus petite qui permet de mettre en lumière la rugosité des surfaces. Nous réalisons des tests sur des verres de montre à destination de l'horlogerie. » Les mesures réalisées par Holo3 peuvent être de l'ordre du micron.

Une machine dédiée au textile, pour traquer les défauts

Le textile n'est pas en reste. Holo3 a développé une machine qui permet de traquer facilement les anomalies. « Elle fonctionne sur les textiles unis par réflexion ou transmission d'éclairage par dessous. Les défauts détectés sont classés dans des fichiers. Ces fichiers sont ensuite transmis à la machine de coupe qui découpe en fonction des anomalies. » Un moyen d'économiser le tissu.

Plus dix personnes à horizon 2028

Se développer, tel est le maître mot de la maison à horizon 5 ans. L'équipe devrait s'étoffer jusqu'à atteindre les 30 personnes. « Nous ambitionnons d'être reconnus à l'échelle européenne » Holo3 cherche à entrer plus encore dans le monde de l'entreprise. « Nous avons un réel savoir-faire mais il nous reste encore à le démontrer. » Holo3 dispose d'une antenne à Illkich-Graffenstaden spécialisée dans la réalité virtuelle. Une antenne dans le même esprit que son secteur métrologie. Là aussi, la structure crée des outils pour rendre la réalité virtuelle lisible aux entreprises. Intégré au Cœur de l'entreprise, Cryostar utilise cette technologie pour se former aux risques métiers. La réalité virtuelle permet aussi l'accès au patrimoine, comme cette visite de la Cathédrale de Strasbourg. Un projet de recherche est en cours sur la captation des gestes et savoir-faire.

Emilie Jafrate

Holo3 métrologie optique
7 rue du Général Cassagnou, Saint-Louis
03 89 69 82 08
holo3.com

CPME 68

cpme 68
HAUT-RHIN

Droit au but avec la

cpme 68 et

BARTHÉLÉMY
AVOCATS

La CPME du Haut-Rhin et le Cabinet Barthélémy Avocats partagent une conviction forte : **le droit social est davantage une technique d'organisation qu'une contrainte.**

Avec le dialogue social, il est un levier d'optimisation et concentre les missions économiques et humaines de l'entreprise.

À travers nos rdv du Dialogue Social nous accompagnons les entreprises et employeurs du Haut-Rhin en conseil, formation et contentieux, dans une relation de proximité forte, renforcée par l'ancrage territorial.

Les prochains rdv du Dialogue Social CPME 68 :

-31/05 : Négocier dans vos entreprises sans délégué syndical

-20/09 : Anticiper et organiser les élections du CSE

-18/10 : La paie et la durée du travail savoir anticiper les risques et les contentieux

-17/11 : Maîtriser les entretiens RH, un passage obligé avant la fin d'année



Flashez pour vous inscrire!

CPME 68
10 rue de la Bourse, Mulhouse
68 avenue de la République, Colmar
03 89 45 15 56
cpme68.fr
f t i n

PUBLI-INFO

LES RDV DU
DIALOGUE SOCIAL



De gauche à droite : Sophie Loth Directrice CPME 68, Jean-Michel Haget Président CPME 68, Julien Demaël Avocat associé Barthélémy Avocats et Laurent Toussaint Avocat Barthélémy Avocats du cabinet de Mulhouse



Forte d'un parcours dans l'Education Nationale, Christine Schmuck a créé sa Bulle en octobre 2022, au cœur de Mulhouse.

Christine Schmuck, La Bulle de sérénité dédiée aux jeunes pour les mettre sur les bons rails de l'orientation

Après un parcours dans l'Education Nationale, Christine Schmuck créé en octobre 2022 "sa Bulle". Une bulle dans laquelle elle développe le potentiel de jeunes en difficulté d'apprentissage ou en proie au doute quant à leur orientation.

L'orientation a toujours eu du sens pour elle. Christine Schmuck a accompagné bon nombre de jeunes au cours de son parcours dans l'Éducation

Nationale. Biotechnologie de formation, elle quitte le monde de l'entreprise pour devenir enseignante. Elle évolue ensuite au poste de

directrice déléguée à la formation professionnelle et technologique au lycée Sonnenberg de Carspach avant de prendre la direction du lycée Saint-Joseph-de-Cluny de Mulhouse. 2022 marque un nouveau tournant dans sa carrière. Christine Schmuck décide de créer la Bulle, pour accompagner, à sa façon, des jeunes désorientés.

Un projet d'orientation construit par étapes

Dans sa Bulle, elle prend le temps. L'environnement est serein et propice au questionnement. Dans cette Bulle, le jeune se construit, jusqu'à la faire éclater, lorsqu'il est prêt. « L'idée est de permettre à l'élève que j'ai en face de moi de trouver ses ressources en lui-même. Je l'aide à se poser des questions, pour engager la réflexion. Je suis le déclencheur de ses envies, je leur permets de découvrir ce qu'ils veulent ou ne veulent plus. » Le projet se construit ainsi petit à petit. Un accom-

pagnement à la carte, sur mesure, établi selon les difficultés. « Certains ont juste besoin d'aide pour s'inscrire à Parcours Sup, d'autres sont véritablement perdus. » Christine Schmuck s'attache à mettre en avant les qualités de ces jeunes qu'elle a en face d'elle, pointer ce qui va, travailler sur les points forts de chaque individu.

Un accompagnement à destination des 13/25 ans

Christine Schmuck a tout simplement adapté la reconversion des adultes au public jeune. Un public de 13/25 ans. Elle accueille aussi bien des collégiens de 3e, que des lycéens, des post bac, ou des jeunes engagés dans une formation qui ne leur plaît pas. Aujourd'hui, plus de 30% des jeunes arrêtent leur formation en post bac. « Ils sont noyés dans les schémas d'orientation. Aujourd'hui, on peut arriver à un métier de différentes façons. Il faut juste trouver laquelle et l'adapter. Le champ des possibles est large. Je leur permets de se remettre sur les bons rails. Je suis la petite lanterne qui permet de trouver le chemin dans tout ce brouillard. » À l'issue de cet accompagnement, le jeune reçoit un bilan écrit de ce qu'il en est.

Accompagnement des jeunes et formation des chefs d'établissement dans leur prise de poste

La Bulle rayonne sur Mulhouse et sa région, Altkirch et Colmar. Christine Schmuck a pour ambition de travailler avec des associations et des établissements scolaires. En contact avec les jeunes, Christine Schmuck fait également de la formation. Membre de la Commission Nationale Orientation de l'enseignement catholique, elle propose un accompagnement professionnel des chefs d'établissement dans leur prise de poste.

Emilie Jafrate

La Bulle
2 Passage de l'Hôtel de Ville, Mulhouse
06 02 32 65 90
labulle-education.fr

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




Hyundai TUCSON Plug-in Hybrid



A 31 gCO₂/km

Consommations mixtes (WLTP) de la gamme TUCSON (l/100 km) : 1,4 - 6,7.
Modèle présenté : Hyundai TUCSON Plug-in 265 HTRAC Executive avec peinture métallisée. Détails : hyundai.com/fr

Hyundai IONIQ 6

100% électrique
Jusqu'à 614 km d'autonomie*



A 0 gCO₂/km

Consommations mixtes de la gamme IONIQ 6 (kWh/100 km) : 14,3 - 18,9 (cycle mixte WLTP).
(*) Recharge de 0 à 100 km/h en 18 min (charge de 10 à 80 km/h). Modèle présenté : Hyundai IONIQ 6 77 kWh Executive avec options peinture métallisée et rétroviseurs extérieurs Caméra. Détails : hyundai.com/fr

Pensez à covoiturer. #SeDéplacerMoinsPolluer.

CAR AVENUE

HYUNDAI CAR AVENUE

21G rue de Thann - MULHOUSE - 03 89 33 35 62
11 rue J.M. Haussmann - COLMAR - 03 89 41 19 50



Jean-Jacques Doutau, le fondateur de Discoverbox.

Discoverbox, la boîte à outils digitale du bien-être

Réunir les spécialistes bien-être et du développement personnel sur une seule et même plateforme, c'est la raison d'être de Discoverbox. Une box dématérialisée - une première - créée et lancée par Jean-Jacques Doutau en décembre 2022.

Il navigue depuis une trentaine d'années dans le domaine du développement personnel. Coach professionnel, sophrologue, formateur et praticien TOP (Techniques d'Optimisation du Potentiel), Jean-Jacques Doutau dispose de plusieurs formations qui lui permettent de vivre une vie épanouie. « *Investir sur soi n'est pas encore une habitude* » souligne-t-il d'ailleurs. « *Or, chacun a un potentiel à faire grandir. Il y a tout un équilibre à trouver et construire dans son harmonie de vie.* » Avec le Covid, il a découvert la visio et constaté que le coaching en distanciel portait tout autant ses fruits. C'est ainsi qu'a germé sa Discoverbox.

Les spécialistes bien-être et développement personnel réunis sur une seule et même plateforme

Le principe ? Réunir en une seule et même plateforme les spécialistes de l'accompagnement dans les secteurs du bien-être et du développement personnel. Au lancement, ils étaient 34 partenaires répartis en 18 thématiques. « *Mon objectif est de donner la possibilité à n'importe quelle personne de trouver un professionnel à un tarif attractif.* » L'offre découverte comprend 3h d'accompagnement en distanciel avec le spécialiste de son choix pour 139€97.

À destination aussi du monde de l'entreprise

Des coaches de vie, des spécialistes de la nutrition, de la confiance en soi, aussi bien que des experts de soins énergétiques... Le panel est large et

l'offre diversifiée. Il y a l'indispensable, pour les personnes ayant envie de passer à l'action mais qui ne savent pas vers qui se tourner. « *Ils disposent de six mois pour faire leur choix.* » L'offre sur mesure est destinée aux personnes dont le besoin est défini. Elles ont trois mois pour trouver leur expert. Il y a la carte cadeau, pour les anniversaires, les départs à la retraite, aider un ami dans un moment difficile... « *C'est un outil pour permettre de venir en aide à une personne qui traverserait une passe difficile.* » Jean-Jacques Doutau a également mis en place une offre "côté entreprise". « *Elle est destinée aux CSE, aux amicales, aux dirigeants de plus en plus préoccupés par le bien-être de leurs salariés. Cette offre peut être un complément à la politique RSE d'une entreprise.* »

Une version premium pour 2024

Jean-Jacques Doutau cherche à étoffer son réseau de partenaires. La sélection de ses professionnels se fait sur entretien. « *Il est indispensable qu'ils correspondent aux critères de nos codes de déontologie* », souligne-t-il. L'ambition est de disposer de 12 praticiens par pratique. Une version premium, plus étoffée est en cours d'élaboration avec une sortie prévue pour 2024.

Emilie Jafrate

Discoverbox
Centre d'Affaires Ulysse,
9 avenue d'Italie, Illzach
06 67 01 61 24
discoverbox.fr

Libera Luminosa, le voyage olfactif pour libérer la lumière cachée en soi depuis Aspach-Le-Bas

Séverine Kohler propose l'olfactothérapie depuis novembre 2022. À Aspach-le-Bas, cette ancienne aide soignante accompagne les maux de ses consultants par l'odeur. Parce que l'odorat est le lien direct vers les émotions, sans passer par le mental.

Sa rencontre avec l'olfactothérapie a changé sa vie. Aide soignante de métier, Séverine Kohler opère un virage à 360 degrés. « *Je ne me retrouvais plus dans mon métier premier* », confie-t-elle. « *Ce que j'aimais en revanche, c'était bichonner mes personnes âgées. Je leur ramenaient toujours de bonnes odeurs.* » Séverine Kohler a "le nez". Elle a toujours créé des parfums. Des parfums élaborés selon la personnalité de chacun. Et puis, alors qu'elle cherchait à se réorienter, l'olfactothérapie a fini par l'appeler... Séverine Kohler découvre la méthode Gilles Fournil. Un concept récent et encore méconnu.

Un accès aux émotions et à l'inconscient sans passer par le mental

L'odorat, parent pauvre de la thérapie, c'est le constat qu'a fait Gilles Fournil, créateur de l'olfactothérapie. Or, il est le sens qui permettrait d'accéder aux émotions et à l'inconscient de manière directe, sans passer par le mental. C'est ainsi que naît cette thérapie en 1992. Une thérapie basée sur des huiles essentielles particulières, créées par Gilles Fournil. « *Chaque odeur va envoyer un message* », souligne Séverine Kohler. « *Pour une même odeur, le message sera différent d'une personne à l'autre. Et derrière chaque odeur - aimée ou non aimée - se cache quelque chose. Parfois même, des images, des sensations reviennent.* »

Olfactothérapie et olfactocoaching

Séverine Kohler pousse la démarche plus loin encore en proposant de l'olfactocoaching. « *Il s'agit d'un accompagnement de manière douce à travers un objectif, un projet. Il peut concerner la confiance en soi, un besoin de perte de poids, l'arrêt d'une dépendance comme le tabac. L'idée est de dépasser un blocage. Tous ces freins finissent par émerger de l'inconscient via les odeurs. Elles permettent l'ouverture du cœur.* » Séverine Kohler est le petit décliné aux maux de ses consultants. Chaque protocole est adapté à la problématique de la personne qu'elle reçoit.

Une plongée, un voyage au gré des odeurs

Si elle a quitté son métier d'aide soignante, celui d'olfactothérapeute a le même but que le précédent... Prendre soin des gens. « *J'essaie d'apporter ma petite lumière, d'accompagner mes consultants dans cette plongée au fond d'eux-mêmes.* » Une plongée, un voyage aussi à travers les odeurs et les émotions qu'elles suscitent, pour ressortir de là avec sérénité.

Réflexologie pluridisciplinaire et aromatouch à venir

Séverine Kohler propose régulièrement des Apéros de Libera Luminosa Harmonie. Le principe ? Une découverte gratuite de 30 minutes de l'olfactothérapie, évasion à la clé. D'ici quelques mois,

Séverine Kohler proposera également de la réflexologie pluridisciplinaire - plantaire, palmaire et crânien - ainsi que de l'aromatouch.

Emilie Jafrate

Libera Luminosa
30, rue de la Station, Aspach-Le-Bas
06 51 80 84 36
Libera Luminosa



Séverine Kohler s'est installée en novembre 2022 à Aspach-le-Bas. Elle y pratique l'olfactothérapie, une méthode récente et encore peu connue.

L'Éveil du Bois, à Moosch, la restauration de trésors de l'Histoire, dans les règles de l'art par **Vincent Mourer**

Ce sont des centaines d'années d'Histoire qui passent entre ses mains. Vincent Mourer est ébéniste d'art. Il donne une seconde vie à ces meubles d'exception mais en les travaillant de manière traditionnelle, dans le respect de ses prédécesseurs.

Vincent Mourer a un parcours pour le moins atypique. Serrurier métallier de formation, il a exercé plusieurs métiers avant de devenir ébéniste d'art.

C'est après un licenciement économique qu'il revient au bois en fondant son entreprise, l'Éveil du Bois, en 2010. Il commence par se faire connaître

sur les marchés de Noël, à travers des animations aussi, avant de se tourner vers des pièces d'exception.

Un travail dans le respect de ses prédécesseurs

Lorsqu'une pièce passe entre ses mains, Vincent Mourer apporte un soin tout particulier à la travailler de manière traditionnelle. Dans le respect de ses prédécesseurs. « *Il est passé entre les mains de restaurateurs, comme moi. Mon but est de faire durer le meuble 200 ans de plus, pour qu'un ébéniste comme moi puisse le restaurer à son tour* », souligne l'artisan. Certains meubles révèlent leurs mystères. À l'instar de ce meuble du XVIII^{ème} siècle. « *Il y avait un tiroir secret que j'ai dévoilé à mon client, après l'avoir fait chercher quelques minutes. Ces tiroirs secrets, je les ouvre devant mes clients. On trouve des épingles à cheveux, des pièces percées de la guerre.* » Au rang des autres belles surprises, cette coupure de presse datant de 1733, dissimulée derrière la glace de cette coiffeuse Napoléon. « *J'y ai ajouté ma carte. Peut-être que quelqu'un la retrouvera dans 300 ans.* » Particularité, l'artisan alsacien a été retenu pour restaurer le mobilier national. Son travail a débuté par le lit de Charles X.

Le vernis au tampon

Restaurer un meuble est un véritable art. Vincent

Mourer l'observe d'abord précautionneusement pour en enregistrer chaque détail, avant de le désosser entièrement. « *Restaurer un meuble, ce n'est pas du rajout de colle. Le bois bouge, travaille, vit...* » Il utilise des méthodes ancestrales, comme le vernis au tampon. Une technique qui ne s'acquiert qu'avec l'expérience. « *Il faut de la méthode, de la patience aussi. Il faut des années pour la maîtriser.* » Autre élément essentiel de la restauration d'art : la matière première. « *Toutes les essences ont leur charme. Elles sont toutes adaptées à une époque de la restauration.* » Aucun meuble ne sort de son atelier tant que l'artisan n'en n'est pas satisfait. « *Il m'arrive de le mettre dans la voiture pour en voir les défauts. Des fois aussi, je préfère le mettre de côté et y revenir quelques heures après pour en voir les détails, les défauts...* »

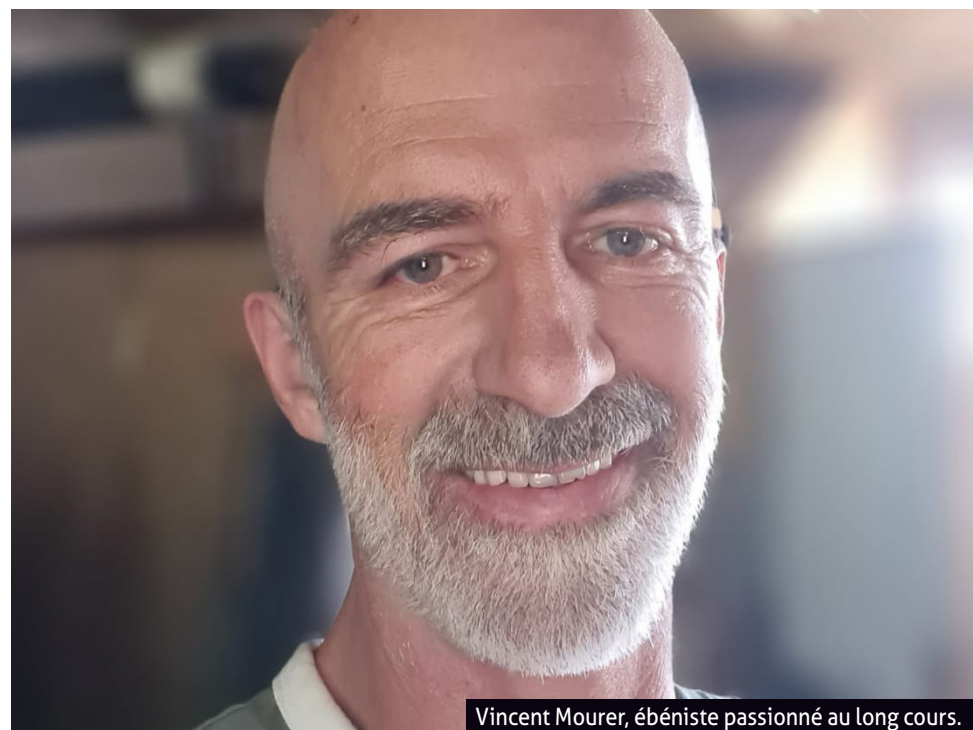
De la création contemporaine, ancienne ou design

Si 99% de son travail reste la restauration, Vincent Mourer fait aussi de la création. Mobilier contemporain, ancien ou design, copies de meubles anciens... Son truc à lui, ce sont les "moutons à cinq pattes". À chaque création, son croquis fait main. Vincent Mourer ne s'impose aucune limite. Des meubles aussi esthétiques que fonctionnels et adaptés à la configuration de la pièce dans laquelle il trouvera sa place. Sa clientèle est hétéroclite. Si la moyenne d'âge est de 60 ans, elle oscille entre 30 et 75 ans. Vincent Mourer reçoit des pièces du Grand Est, de Bourgogne-Franche-Comté, de Nancy, de la couronne mulhousienne et Sud-Alsace, jusqu'à Paris.

Emilie Jafrate

Ebenisterie d'Art L'Éveil du Bois

7 rue Brand, Moosch
06 62 75 21 89
leveildubois.fr



Vincent Mourer, ébéniste passionné au long cours.

Vous désirez communiquer dans

Le Périscopie
Le média des entreprises locales

**sous forme d'annonce publicitaire ?
Contactez notre service commercial
au 06 26 52 40 56**

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

Efco
ESPACE FINANCE & CONSEIL

2 rue Concorde
68300 Saint-Louis
c.kopff@efco.fr
06 06 44 42 62

GESTIONNAIRES DE PATRIMOINE ET COURTIER

- Investissements financiers et immobiliers
- Optimisation fiscale
- Préparer sa retraite
- Transmission de patrimoine