



EDITO

Mobilité et sobriété : vous en êtes où ?

Le Salon « *Trendy mobilités & énergies* » organisé par la CCI Alsace Eurométropole se tiendra au Parc Expo de Colmar les 27 et 28 septembre 2023. Il est le rendez-vous incontournable des professionnels pour trouver des modes de transport alternatifs et progresser sur la voie de la sobriété énergétique.

Dans ce numéro spécial « *Salon Trendy* », nous vous emmenons à la rencontre de ceux qui explorent et proposent de nouvelles alternatives : ils participeront tous au salon pour présenter leur activité et contribuer à dynamiser l'avenir de la mobilité au service du travail et de la performance.

L'optimisation sera abordée à travers l'autopartage, la gestion intelligente de flottes ou encore les nouveaux systèmes de repérage : start-up et créateurs de « *mobilité sobre* » révolutionnent la manière dont les entreprises gèrent leurs déplacements et leurs parcs automobiles. Nous vous parlerons aussi de « *modes doux* » avec les vélos à assistance électrique ou cargos qui s'inscrivent largement et ingénieusement dans cette transition énergétique. L'innovation ne s'arrête pas là.

Les fournisseurs d'énergie seront également les grands contributeurs de ce marché de la sobriété en permettant d'avoir accès à des solutions de recharge électrique partout et à tout moment. Utilitaires et poids lourds, éléments essentiels des flottes professionnelles, connaissent également des progrès considérables en matière de construction et d'aménagement, et continueront à évoluer.

Enfin, RDV avec les constructeurs automobiles qui proposent des véhicules légers toujours plus performants avec le souci d'un service totalement adapté aux exigences de la clientèle B to B.

À travers ce numéro, vous découvrirez un monde en mouvement, où la mobilité devient synonyme d'opportunité, de durabilité, et de rentabilité pour les professionnels.

Mélanie Munch

MG Motor, la mythique marque anglaise qui a surpris le marché européen et français

Personne ne l'attendait sur le marché européen... MG Motor a créé la surprise en pénétrant le marché en 2020. Le groupe CAR Avenue est le premier concessionnaire à distribuer la mythique marque britannique en Alsace.

Elle s'est forgée sa réputation sur ses cabriolets mythiques anglais. Rachetée par le géant chinois SAIC Motors, MG a véritablement créé la surprise en 2020, en investissant le marché français et européen. Depuis son arrivée, la marque connaît une croissance à trois chiffres. Si CAR Avenue est le premier concessionnaire à distribuer la marque dans la région, MG enregistre plus de 150 concessionnaires distributeurs en France l'an passé.

Une avance technologique

Un succès qui s'explique par l'avancée technologique que présentent les modèles développés par la marque. Une avance technologique associée à un prix agressif, sans oublier une garantie de sept ans ou 150 000km. MG, c'est une gamme au spectre le plus large possible avec cinq modèles aujourd'hui (MG5, MG ZS, MG EHS, MG MARVEL R), et un modèle phare la MG4 qui vient d'être décliné en version sportive, la XPOWER. Un nombre de modèles multiplié par deux d'ici deux ans. En 2021, MG Motor s'est écoulé à 6000 voitures, plus de 20 000 en 2022 et le cap des 30 000 sera dépassé en 2023.



MG Motor, avec sa technologie avant-gardiste, son prix compétitif et ses nouveaux modèles, a captivé l'attention de nombreux professionnels. Parmi eux, Bernard Bau, Directeur de Plaque Car Avenue, qui a positionné le groupe CAR Avenue en Alsace comme le premier concessionnaire distributeur de la marque.

Un clin d'oeil aux origines anglaises de la marque avec la MG Cyberster

La petite dernière sera la MG Cyberster, un clin d'oeil à ses origines anglaises. « *C'est un Roadster du XXI^{ème} siècle* », souligne Bernard Bau, Directeur de la plaque CAR Avenue. 100% électrique, elle sera sur le marché en juin 2024 avec un premier prix proche de 40 000 €. Et là où tous les constructeurs se tournent vers le tout électrique, MG s'apprête à créer une nouvelle fois la surprise avec sa MG3 à la motorisation thermique mais à faible émission de CO₂. « *La marque se positionne sur une petite citadine familiale, là où toutes les autres marques sont sorties du créneau.* »

Une marque qui a su conquérir aussi les entreprises nationales

Côté marché, MG Motor a su conquérir le cœur d'une clientèle variée, des professions libérales, en passant par les chefs d'entreprises, des employés, des ouvriers. « *Cette marque entre de plus en plus dans le car policy des grandes entreprises et des collectivités publiques* », souligne Bernard Bau. « *Cela s'explique par le positionnement qualité/prix remarquable et reconnu dans un contexte d'augmentation générale. Ses véhicules permettent également aux entreprises et collecti-*

vités publiques de faire face aux obligations européennes et nationales, à savoir le transfert des mobilités thermiques vers le tout électrique pour arriver à 100% de leur parc, d'ici 2035. »

Une concession MG Motor à Colmar d'ici décembre

« *Aujourd'hui, la volonté de CAR Avenue est de se développer avec cette marque, tout en poursuivant la croissance de Kia, notre marque phare en Alsace.* » Une concession MG Motor a vu le jour le 2 juillet dernier du côté de Forbach et le 1er décembre à Colmar. Une plaque à laquelle sont dédiées cinq personnes à Mulhouse, une personne à Forbach - l'embauche d'une deuxième à venir - et deux personnes pour la concession de Colmar. Le groupe CAR Avenue s'est fixé des objectifs à horizon 2030. « *Et 40% de notre chiffre d'affaires sera dédié à d'autres mobilités que l'automobile pure.* » Au rang des nouveautés, le lancement de la marque OxyGo, une marque de scooter électrique.

Emilie Jafrate

MG Motor Mulhouse

23 rue de Thann, Mulhouse
03 89 33 19 39
mgmotor.fr

Kia Sportage.

Hybride. Hybride Rechargeable. Essence. Diesel.

KIA Entreprise

Consommations mixtes du Kia Sportage (thermique) : de 5,0 à 6,8 L/100 km du Kia Sportage (hybride) : de 4,9 à 6,5 L/100 km.
Garantie 7 ans ou 150 000 km (1^{er} des deux termes échu) valable pour tous les modèles Kia en France métropolitaine et Corse (hors OCM, TCM) et dans tous les États membres de l'UE ainsi qu'en Norvège, Suisse, Espagne, Gibraltar, Monaco et Andorre, sous réserve du respect du plan d'entretien défini par le constructeur et précisé dans le manuel utilisateur. Mouvement fluid inspiré. Du mouvement vers l'inspiration. Modèle présentée. Kia Sportage GT-line Premium 1.6 T-GDI 230 ch Hybride (avec options peinture métallique et toit noir). Voir Kia.fr



Pensez à covoiturer #SeDéplacerMoinsPolluer

Un projet d'entreprise ?

Contactez Miguel PARAUTA
Directeur Commercial Kia
miguel.parauta@caravenue.com
06 40 09 09 75

KIA | COLMAR - CAR AVENUE
11 rue J.M. Haussmann - Colmar

CAR AVENUE

Une nouvelle ère engagée par Peugeot Colmar Grand Est Automobiles, pour ses clients professionnels

Forte de 75 personnes, la concession Peugeot Colmar regroupe cinq métiers. De la vente de voitures neuves, à l'occasion, en passant par la réparation mécanique, la carrosserie, sans oublier la revente de pièces de rechanges, elle dispose d'un segment dédié aux professionnels, avec la création de véhicules sur mesure.

La concession Peugeot Colmar a ouvert ses portes en 1990. Une concession aujourd'hui forte de 75 personnes, tous métiers confondus. Chaque année, près de 1500 véhicules neufs sortent de la concession et 800 à 1000 véhicules vendus sont issus de l'occasion multi-marques. Concernant le service d'occasion, Peugeot Colmar dépend du label Spoticar et ses stocks partagés au niveau

national. Un véritable atout dans la relation de confiance, mais aussi l'efficacité vis à vis de ses clients.

« L'écoute client est primordiale »

Lorsqu'il s'agit de créer un véhicule pour les besoins d'un de leurs clients, les forces vives de Peugeot Colmar Grand Est Automobiles ne

connaissent que deux limites : le portefeuille et les normes de l'ADEME. Ses collaborateurs mettent en effet toute leur imagination au service de leurs clients pour proposer aux professionnels LE véhicule adapté à leurs besoins. « L'écoute client est primordiale » souligne d'ailleurs Olivier Weiss. « Nous créons et adaptons les véhicules en fonction des secteurs d'activité de chaque professionnel. » Des véhicules modulables et évolutifs dans le temps.

Le virage de l'électrique affiché et assumé

Le professionnel reste aujourd'hui le premier porte-drapeau de l'électrique. Un virage qu'a pleinement pris la marque avec une gamme qui ne cesse de s'étoffer. Peugeot fait en effet la part belle au "full électrique". Un passage qui s'est fait par étapes. La 408 a d'ailleurs été le premier véhicule mis sur le marché, sans sa version diesel. « Cette année 2023 s'est avérée complètement folle » souligne Olivier Weiss. « Elle marque notamment l'arrivée de notre 408 avec cette motorisation qui a tout changé. Notre marque a aussi évolué vers le premium, que ce soit en terme de style ou de finition ». Un repositionnement affiché et assumé.

Fort de 18 ans d'expérience au cœur de Peugeot Colmar, Olivier Weiss, lui, a connu toutes les évolutions de la marque. Celle-ci s'est tournée vers l'électrique, elle propose également des voitures hybrides rechargeables, ainsi que des hybrides non rechargeables, depuis peu de temps. Peugeot Colmar est l'ambassadeur du MHEV (hybride non rechargeable). Ce panel de propositions permet aux entreprises de trouver leur bonheur. Un véhicule adapté à un fort kilométrage au quotidien,

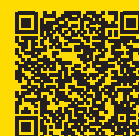
ainsi qu'une solution de mobilité propre pour atteindre les ZFE, « qui est l'actualité de demain, maintenant ».

Face à une problématique économique, s'engager sur un véhicule plus vert dispose de nombreux avantages. La diminution des rejets de gaz carbonique permet aux entrepreneurs de voir leurs taxes diminuer. Argument d'économie, rejet de gaz carbonique, avantage au niveau des taxes. Des aides de l'état permettent quant à elles, d'amortir davantage sur la valeur du véhicule et de la batterie pour un coût total d'utilisation plus faible que sur un véhicule thermique classique. Mais pour le professionnel, acquérir une voiture électrique, c'est aussi afficher un certain état d'esprit, celle de la mobilité propre. Un argument de vente, de communication aussi. « Lorsque nous livrons un véhicule à un professionnel, nous aurons d'ailleurs toujours une obligation sur nos réseaux. C'est aujourd'hui un véritable gage de crédibilité à devenir propre. » Certains métiers ont d'ailleurs facilement adhéré à l'électrique, à l'instar des pâtisseries, viticulteurs, livreurs indépendants à domicile... Si la problématique est au cœur de l'actualité de certaines entreprises... Pour d'autres, le chemin est encore long.

Emilie Jafrate



Olivier Weiss, Directeur commercial Peugeot Colmar - Grand Est Automobiles.



NOUVEAU !

Scannez pour voir l'interview !

Peugeot Colmar - Grand Est Automobiles
2A rue Timken, Colmar
03 89 24 66 66
peugeot-colmar.fr

ARKEDIA

8 Expertises au service des Particuliers, Professionnels et Collectivités

- Couverture Zinguerie
- Aménagements Paysagers
- Peinture Isolation Rénovation
- Charpente & Construction Bois
- Entreprise Générale - TCE
- Génie Civil & Gros Oeuvre
- Déconstruction & Démolition
- Travaux Publics Environnement

ARKEDIA - 03 89 27 92 60 - www.arkedia.fr

COMMUNIQUER C'EST SAVOIR ENVOYER LE BON MESSAGE À LA BONNE PERSONNE ET AU BON MOMENT !

-25%
SUR TOUTE LA GAMME
DES BOUÉES MICHEL

zechoz.
Agence Conseil en Communication

PROPULSEUR D'IMPACT POUR MARQUES ACTIVES
03 67 30 10 35 | zechoz.com



Krebs Modul System, le spécialiste de l'aménagement d'utilitaires à Guémar

Créée en 1990, Krebs Modul System est une entreprise familiale spécialisée dans l'aménagement des véhicules utilitaires. Une entreprise précurseur en la matière. Depuis 2012, elle est entre les mains de Céline Krebs, la fille du fondateur.



Céline Krebs et une partie de son équipe à Guémar. DR

Elle approchait de la fin de ses études, son père, lui, préparait simultanément son départ en retraite. Céline Krebs décide alors d'assurer la reprise de l'entreprise familiale. Une reprise qui lui permet de découvrir un aspect de l'activité qu'elle ne soupçonnait pas. « Chaque projet nous confronte à de nouvelles problématiques, à une nouvelle histoire, souligne-t-elle. Il n'y a pas deux véhicules qui se ressemblent. »

Une réponse aux besoins de rangements des professionnels

Des véhicules adaptés sur mesure, selon les besoins du professionnel. Krebs Modul System s'adresse à un public varié, de l'artisan aux collectivités, en passant par la police municipale, les ambulances... Le fil rouge de tous ces corps de métier reste le besoin de rangements. Un aménagement intérieur, extérieur aussi, jusqu'aux galeries de toit, gyrophares, trirails, rampes lumineuses, serrures de sécurité, rails d'arrimages, rampes

de chargement, aérateur de toit... Krebs Modul System dispose d'une équipe de cinq personnes. « Tous sont de bons bricoleurs. » sourit Céline Krebs. « Il n'y a pas de cursus qui prépare à ce métier. Il faut aussi bien être compétent en électricité que dans le travail du bois. »

Des aménagements métalliques modulaires et ultra-légers

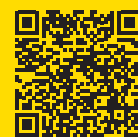
Une relation au long cours. Certains projets mettent plus d'une année à aboutir. Des délais im-

pactés, déjà, par la livraison du véhicule. « Chaque projet nous demande également plusieurs rendez-vous et plusieurs plans. » Au début de l'histoire familiale, tous les aménagements étaient faits maison, en bois. Dans les années 90, le marché n'en n'était en effet qu'à ses débuts. Et puis les premières marques internationales ont fini par arriver en France. C'est le cas de Modul System. « Les aménagements sont réalisés dans un métal particulier, retravaillé, pour un résultat à la fois modulaire et ultra-léger. »

Une habilitation pour l'aménagement des véhicules électriques depuis dix ans déjà

Ce souci de poids est une préoccupation d'autant plus importante avec l'arrivée de l'électricité et de l'hydrogène. « Pour aménager ces nouveaux véhicules, nous avons besoin de passer des habilitations. » Une habilitation dont dispose l'entreprise familiale depuis une dizaine d'années déjà. « Nous sommes prêts, nous avons peut-être même anticipé un peu trop tôt ce nouveau marché. L'électricité arrive mais tout doucement. » Au rang des tendances actuelles, celle de l'énergie embarquée. Le principe ? Installer des panneaux photovoltaïques sur les véhicules. Un moyen d'utiliser de l'électricité sur les chantiers, sans avoir recours au groupe électrogène.

Emilie Jafrate



NOUVEAU !

Scannez pour voir l'interview !

KREBS Modul System

8 Chemin du Château d'Eau, Guémar
03 89 71 83 66
modul-system-krebs.com
@krebs_utilitaire

Mercedes Benz Kroely Mulhouse, dans la course à l'innovation pour proposer aux professionnels des camions et des utilitaires 100% électriques, toujours plus performants

L'offensive tout électrique est lancée. À Mulhouse, la concession Kroely propose des modèles de plus en plus performants, dans l'utilitaire aussi bien que dans le poids lourd. La concession mulhousienne dispose également désormais d'e-consultants. Des experts dédiés qui accompagnent les entreprises dans tout le processus d'acquisition, jusqu'à la conduite de ces nouveaux véhicules.

« Nous sommes parmi les premiers en France à participer à un salon tout électrique », souligne d'emblée Adrien Joliot, conseiller commercial véhicules industriels mais aussi désormais e-consultant, à l'évocation du Salon Trendy. Voilà huit ans qu'il a intégré la marque Mercedes-Benz Trucks. Démonstrateur pendant quatre ans, il a passé les quatre années suivantes dans la vente. Mais dans sa première vie professionnelle, il était chauffeur poids lourd. Un véritable atout dans le conseil.

Rassurer et accompagner

« Avec l'électricité, il faut désormais rassurer nos clients, enlever les peurs, être dans le conseil juste. L'électricité aujourd'hui, n'est pas adaptée à tout le monde », souligne-t-il d'ailleurs. Et en qualité d'e-consultant, Adrien Joliot accompagne chacun de ses clients dans la réflexion, en premier lieu. « Il faut analyser l'environnement, s'assurer que notre client dispose du bon courant, que le circuit puisse être mis en place... » Si les voyants sont au vert, alors l'accompagnement se poursuit dans le choix du véhicule, puis dans le service après vente.

Après les poids lourds 100% électriques, le tracteur de 44 tonnes et ses 500km d'autonomie

Concernant les poids lourds, la marque Mercedes-Benz-Trucks propose désormais une gamme 100% électrique, à commencer par le e-CANTER, du 3,5 au 9 tonnes. Autre modèle, le e-ACTROS,

un porteur de 19 à 26 tonnes. Le tracteur de 44 tonnes, doté d'une autonomie de 500 km sera lui commercialisé fin 2024. Des modèles dans lesquels a été élaborée une innovation propre à la marque. « La chaîne cinématique a été entièrement repensée avec un tout nouveau bloc motopropulseur directement intégré sur le pont arrière », souligne d'ailleurs Adrien Joliot. Un moyen d'optimiser la consommation au maximum. Le prochain modèle devrait arriver d'ici 2027, un camion électrique à piles hydrogène destiné aux transports longues distances. Une partie de ces véhicules est transformée sur le site Mercedes-Benz Trucks à Molsheim.

Optimiser au mieux la consommation des chauffeurs à travers l'accompagnement à la conduite

Mobilité électrique, connectivité intelligente et technologies avancées sont les ingrédients de la gamme des utilitaires légers développées par Mercedes-Benz Van. Une gamme électrique audacieuse composée de l'e-Citan, l'e-Vito et l'e-Sprinter. Des modèles prisés par les TPE-PME. À Mulhouse, François Pes est le Van expert dédié. Il accompagne chacun de ses clients dans leur transition. « Nous suivons leurs déplacements pendant une semaine à travers l'application e-ready, pour voir si l'électricité est adaptée à leur situa-

tion », explique-t-il. Avec l'électricité, le devoir du conseiller s'est totalement transformé. Il va désormais jusqu'à l'accompagnement des chauffeurs pendant une demi-journée, pour les aider à optimiser au mieux leur consommation à travers leur conduite. L'avenir concernant l'utilitaire, c'est l'arrivée d'une nouvelle plateforme VAN.EA. Tous

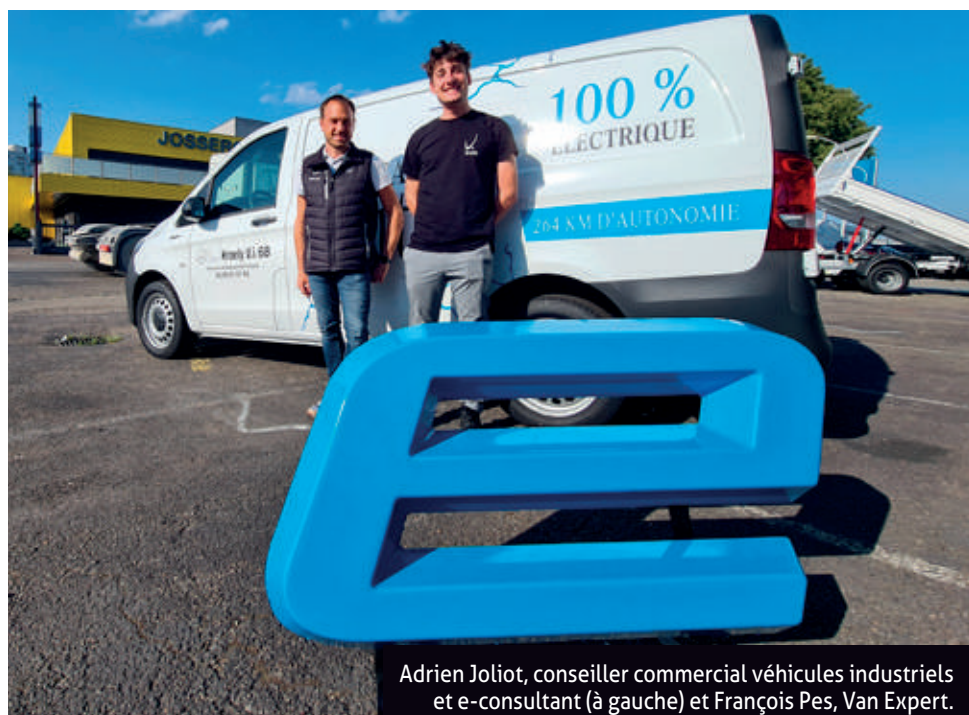
les utilitaires seront alors basés sur une seule architecture, innovante, modulaire et évolutive. Un nouveau tournant dans la course à l'électrification, d'ici 2026.

Emilie Jafrate

Kroely V.I 68

Mercedes-Benz Utilitaires et Poids Lourds

34 Avenue de Belgique - ZI de Mulhouse, Illzach
03 89 61 77 50
pro.mercedes-kroely.fr



Adrien Joliot, conseiller commercial véhicules industriels et e-consultant (à gauche) et François Pes, Van Expert.

Les poids lourds d'aujourd'hui et de demain avec **Victor Lefevre**, directeur du site Rixheimois du **Groupe Lefevre**

L'entreprise distribue les marques Isuzu, Nissan et DAF dans ses 14 concessions du Grand Est. Elle est exposante sur le salon Trendy pour présenter les différentes solutions qui s'inscrivent dans le cadre de la transition énergétique.



Victor Lefevre, devant un tracteur DAF garé à la concession du groupe Lefevre à Rixheim.

La première solution est électrique. « Nos clients peuvent déjà configurer des véhicules, tracteurs et porteurs chez nous, et nous pouvons les vendre » commence Victor Lefevre avant de préciser que « ces camions électriques, on pourra les voir à partir de l'hiver 2024 » dans leurs centres. Aujourd'hui, les véhicules de plus de 3.5 tonnes ont des batteries permettant une autonomie allant de 150 à plus de 500 Km. « Les modèles électriques arrivent sur le marché pour permettre aux poids lourds d'entrer dans les ZFE » explique le dirigeant. « Ça sera bientôt la solution principale pour partir d'une centrale de distribution et livrer un supermarché dans une ville ou une agglomération classée Zone à Faibles Emissions », poursuit-il.

L'hydrogène

Pour les entreprises de transport qui font de longues distances, le futur se conjuguera aussi à l'hydrogène. « DAF a grandement investi dans l'innovation en 2022 » nous dit Victor Lefevre qui se réjouit de « l'existence d'un premier véhicule poids lourd à hydrogène ». Selon lui, « il n'y aura plus de frein à développer cette technologie à grande échelle d'ici 5 ans ». Pour que le territoire soit équipé et permette à des camions de circuler avec cette énergie, il faut qu'il y ait beaucoup plus de stations en Europe. « Pour y arriver, on a besoin qu'un géant tel que Total, investisse pour distribuer l'hydrogène partout sur notre territoire et chez nos voisins » explique le responsable.

L'évolution des camions

Participer à Trendy, salon Mobilités et Energies, c'est l'occasion pour le groupe Lefevre de mon-

trer aux transporteurs, au monde économique et aux collectivités, ce qu'est devenu un véhicule poids lourd. « Isuzu, Nissan et DAF fabriquent des véhicules de haute technologie avec anti franchissement de ligne, anti collision c'est-à-dire que le camion freine automatiquement si l'engin qui le précède freine subitement » présente Victor Lefevre. Le système à bord permet de décélérer les pannes à venir, de trouver rapidement les ateliers les plus proches grâce à la géolocalisation du véhicule. Le groupe familial qui compte 230 collaborateurs a la volonté de montrer « qu'en 20 ans, on est passé de 45 à 25 litres de consommation de carburant aux 100 Km pour un poids lourd à moteur thermique et qu'on continue de progresser avec nos nouveaux modèles électriques et hydrogène ». Les potentiels clients du Groupe Lefevre pourront aussi voir qu'il ne fait pas que de la commercialisation de véhicules poids lourds mais aussi de la réparation, de l'entretien toutes marques, de la vente de pièces détachées et d'accessoires. « Nous avons une offre complète pour permettre aux conducteurs d'avoir sereinement les mains sur le volant et les yeux sur la route » conclut Victor Lefevre.

Matthieu Frey

Groupe Lefevre

59 rue de l'Île Napoléon, Rixheim
03 89 44 71 67
groupelefevre.fr
lefevrealsacefranchecomte
Groupe Lefevre

L'ambition des poids lourds propres avec **Emmanuel Klein de SVI Volvo Trucks**, à Reichstett

Chez Strasbourg Véhicules Industriels, concessionnaire agréé Volvo, les équipes dépannent, s'occupent de la maintenance, fournissent des pièces d'origine de la marque. Il y a aussi la partie « ventes » de poids lourds, semi-remorques et bus, actuellement en pleine évolution.

SVI Volvo Trucks et son Directeur des ventes, Emmanuel Klein seront sur le salon Trendy les 27 et 28 septembre à Colmar pour se donner de la visibilité, montrer ce que sera le transport de masses importantes à l'avenir. « Les transporteurs doivent savoir vers quoi se tourne notre marque, mais on doit aussi toucher les décideurs, les gens influents, les collectivités, leur montrer quels produits existent » énonce-t-il. Aujourd'hui, la majeure partie des poids-lourds sont à moteur diesel Euro 6. « Ils polluent beaucoup moins qu'il y a quelques années, nos camions rejettent moins d'oxyde d'azote, moins de gaz carbonique, mais on sait faire beaucoup mieux » promet le dirigeant.

L'électrification

Les poids lourds Volvo qui roulent au gaz et au Colza permettent de passer en Critair 1. Des technologies bienvenues mais « la vraie solution d'avenir, c'est l'électrique » soutien Emmanuel Klein, se réjouissant « que chez Volvo Monde, on est à fond dessus, la recherche et le développement représentent un challenge pour le groupe qui croit dans ce produit pour sauver la planète avec la décarbonation ». Volvo Trucks a déjà une gamme complète qui permet de réduire ses émissions de gaz à effets de serre et de passer Critair 0. Le responsable est confiant : « bientôt, on va pouvoir faire de la longue distance avec des poids lourds électriques. Plusieurs constructeurs se sont associés en consortium sous le nom de Milence. Ils apportent des capitaux et installent des bornes de 350 kW sur autoroute qui permettent de charger un camion en 1 heure environ » dit-il. « Quand on

pourra charger partout, nos véhicules pourront traverser la France, toute l'Europe et offrir de nouvelles possibilités au monde du transport ».

Chauffeur d'aujourd'hui et de demain

Avec l'arrivée des porteurs et semi-remorques électriques, « les chauffeurs sont parfois réticents » constate Emmanuel Klein. Mais « on fait des formations, on assiste la prise en main, et là, le changement d'avis est très rapide » assure-t-il avant de formuler : « le camion électrique, l'essayer : c'est l'adopter ». Le Directeur des ventes aime bien aussi s'investir dans la féminisation du métier. « Avec les centres de formation à la conduite Eugène et Ras Intérim à Colmar, on a lancé Iron Women » présente-t-il. « Une dizaine d'Alsaciennes sont formées par Eugène pendant 6 mois, Volvo participe au coût et le partenaire transporteur s'engage à prendre au moins 6 mois en intérim la femme qu'il tutorait. Le renouvellement de cette expérience est acté » termine le dirigeant. De quoi augmenter la part de femmes au volant des camions qui n'est que de 5 % actuellement. De quoi aider les transporteurs qui ont besoin de recruter 700 conducteurs et conductrices chaque année en Alsace.

Matthieu Frey

SVI Volvo Trucks

4 rue de l'Industrie, Reichstett
03 88 18 08 28
svi-trucks.com
STRASBOURG VEHICULES INDUSTRIELS



Emmanuel Klein et Christelle Sittler, Directrice Générale de Volvo Alsace ont récemment livré un tracteur électrique à Antoine Herbrich de Herbrich Transports/Logistique à Châtenois.

Kambikes, le vélo cargo alsaco haut de gamme 100% alsacien, signé Camille Mettemberg

Ingénieur en mécanique de formation, Camille Mettemberg est le fondateur de Kambikes. Il propose aujourd'hui des vélos cargos aux particuliers mais aussi aux professionnels. Des vélos élaborés au coeur de son atelier strasbourgeois.

Il a abandonné la voiture en 2010. Cycliste convaincu, Camille Mettemberg décide de réaliser son propre vélo cargo. Ingénieur mécanique de formation, il ajoute à ses compétences celle de la soudure. En 2019 naît son premier vélo cargo. Un vélo qui affiche désormais plus de 15 000 km au compteur. Il consacre aujourd'hui tout son temps à l'élaboration de ses propres vélos cargos à destination du particulier aussi bien que du professionnel.

Des améliorations constantes apportées sur les vélos cargo existants

Le marché du vélo cargo connaît actuellement une croissance à trois chiffres en Europe. Camille Mettemberg, lui, décline son vélo cargo en trois modèles. Biporteur, triporteur familial ou alors version pro, bac fermé et verrouillé ou ouvert, avec bâche plate selon les besoins du professionnel. Depuis la création de Kambikes en 2019, Camille Mettemberg a vendu 25 exemplaires. « Certains sont partis loin » souligne-t-il tout sourire. « Du côté de Bordeaux et à Toulouse. Après, j'essaie de vendre en local, cela me permet d'assurer un meilleur suivi et d'apporter des améliorations sur les modèles suivants. »

Tous les composants réalisés dans un rayon de 15 km de Strasbourg

Particularité de ces vélos cargo : tous les composants sont réalisés à 15km de Strasbourg. Le cadre est fabriqué par une PME familiale. Le bac familial, lui, est élaboré par un menuisier dans les ateliers que partage également Kambikes au coeur de La

Fabrique à Strasbourg. Le bac professionnel est fabriqué par une entreprise spécialisée dans ces caisses au Sud de Strasbourg. Les protections de pluies sont confectionnées par une entreprise de réinsertion strasbourgeoise. En bout de parcours, Camille Mettemberg, qui assure l'assemblage au coeur de son atelier installé à La Fabrique.

Le look Kambikes

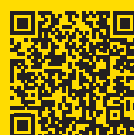
Avec ses vélos cargos, Camille Mettemberg s'installe sur le marché du haut de gamme. Des modèles reconnaissables à leur cargo en bois. « J'ai choisi un look qui me plaît, à base de beau bois et de belles protections contre les intempéries. » Camille Mettemberg a également réalisé un important travail graphique, avec, pour résultat, une identité visuelle reconnaissable entre toutes.

Kambikes version Longtail en cours d'élaboration

Camille Mettemberg a aujourd'hui une capacité de production de 150 vélos cargo par an. Il travaille à l'heure actuelle sur l'élaboration d'un nouveau modèle. Un longtail, moins encombrant et plus maniable qu'un biporteur. Camille Mettemberg souhaite faire voyager ses vélos cargo dans de grandes villes européennes « à 500/600km de Strasbourg ».

Emilie Jafrate

Kambikes
19 rue des Brasseurs, Strasbourg
06 21 39 47 68
kambikes.fr
contact@kambikes.fr



NOUVEAU !

Scannez pour voir l'interview !

Au coeur de son atelier strasbourgeois, Camille Mettemberg, fondateur de Kambikes, le vélo cargo 100% alsaco. DR



Mohsen Khazami, gérant de CitiBike à Colmar

Les vélos à assistance électrique de CitiBike à Colmar avec Mohsen Khazami

Les vélos électriques ne sont pas qu'une mode. En 2022, il s'en est vendu 738 454 en France. C'est un record qui bat de 12 % celui de 2021. Direction CitiBike à Colmar pour voir ce qui séduit autant d'acheteurs à l'heure où le boom se poursuit.

CitiBike est une entreprise qui va fêter ses dix ans l'an prochain. Elle a été créée par deux frères issus d'une famille de passionnés de cyclisme. Elle compte aujourd'hui 15 franchises en France. Celle de Colmar a vu le jour en 2020. Depuis, son dirigeant Mohsen Khazami se réjouit de « faire redécouvrir le vélo, autrement, à de nombreux

clients » dit-il et ajoute que « certains étaient fâchés avec les deux-roues, ils retrouvent du plaisir à pédaler et l'assistance électrique efface leurs mauvais souvenirs ».

Les usages du vélo électrique

Le magasin est pensé pour répondre à de nom-

breux usages différents. « Si l'acheteur se déplace exclusivement dans Colmar ou s'il monte aux Trois-Epis, on ne lui conseille pas le même produit » explique le responsable. « Il y a des vélos de ville, des tandems, des tricycles, des VTT, des VTC. En fonction de la distance à parcourir, du fait que le trajet est plat ou vallonné, on va diriger l'ache-

teur vers une batterie plus ou moins puissante ». Mohsen Khazami veut montrer les produits qu'il vend et loue sur le salon Trendy comme il vient de le faire à la Foire aux vins d'Alsace : « On fait beaucoup de salons, ça nous offre de la visibilité et malgré notre grosse présence sur les réseaux sociaux, de nombreuses personnes nous découvrent sur ces salons. Lors de Trendy, les entreprises et collectivités pourront aussi aller sur le stand de CitiBike pour échanger sur le Forfait Mobilité Durable que le gérant veut mettre en avant. » C'est bénéfique pour un employeur et ses salariés qui s'engagent à aller un certain nombre de jours au travail à vélo. La société obtient alors 200 à 700 € de charges déductibles et le collaborateur bénéficie également d'avantages.

Achat ou Location ?

Comme pour les voitures, la question de l'achat ou de la location se pose pour un vélo à assistance électrique. Chez Citybike, « on trouve de bonnes références de marque O2feel ou Cube pour 3000 € » assure le gérant. « Si un client l'achète, il va bénéficier de déductions d'impôts ce qui va lui permettre d'avoir amorti fiscalement son vélo en 3 ans ». La franchise colmarienne propose aussi des solutions de financement aux particuliers comme aux entreprises avec la Location avec Option d'Achat. « Vous trouvez des vélos à assistance électrique à partir de 70€ par mois. Les révisions sont incluses. C'est une formule qui intéresse les commerçants, les gros groupes. La médecine du travail a un parc en LOA chez nous » détaille Mohsen Khazami. L'entrepreneur a pour objectif d'ouvrir des CitiBike à Strasbourg, Mulhouse et Saint-Louis dans les prochains mois. Les pédaliers, avec assistance électrique, n'ont donc pas fini de tourner.

Matthieu Frey

CitiBike Colmar
12 Avenue de la République, Colmar
03 68 07 66 14
citibike.fr
citibikecolmar



Jean-François Viroot-Daub, Directeur Général de Citiz, devant une voiture en autopartage, garée à Strasbourg.

L'autopartage avec **Jean-François Viroot-Daub** Directeur Général de **Citiz**

Reims, Metz, Nancy, Epinal, Haguenau, l'Eurométropole de Strasbourg, Sélestat, Colmar, Mulhouse ou encore Saint-Louis, Citiz propose 400 véhicules en libre-service dans toute la région.

L'histoire de Citiz part d'un constat : « un véhicule passe 95 % de son temps garé, il ne roule pas » commence Jean-François Viroot-Daub. « L'entreprise met donc un parc de véhicules à disposition pour en mutualiser l'usage ». Il expose qu'en « mettant des voitures sur la route, leur nombre diminue. Elle est empruntée par 3 ou 4 utilisateurs dans la journée, remplace 9 automobiles individuelles ce qui permet de libérer de l'espace en ville et de moins polluer » certifie le dirigeant. L'utilisateur y trouve aussi son compte car un véhicule en autopartage va lui coûter moins cher s'il parcourt moins de 10 000 km par an et s'il ne prend pas le volant tous les jours. Il y a aussi l'aspect pratique avec le fait de pouvoir récupérer « une citadine, une multi-usages, un monospace ou même des minibus 9 places en libre service, 24h sur 24 et 7 jours sur 7, dans une de nos 180 stations » explique-t-il avant de mettre en avant « la possibilité de louer à l'heure, à la journée ou à la semaine. »

Citiz pour les entreprises

Les offres sont accessibles à tous les professionnels, de n'importe quel secteur d'activité et de n'importe quelle taille. Une société ne va plus avoir de flotte, ne va plus avoir besoin de gérer l'achat ou la location d'un véhicule, l'assurance, l'entretien, les questions de parking. Les équipes de Jean-François Viroot-Daub peuvent « créer une station partagée juste devant l'entreprise ». Certaines professions peuvent être tentées par les packs voyageurs qui permettent de se déplacer en train « puis d'utiliser Citiz pour les derniers kilomètres ». Le dirigeant donne un exemple :

« Si j'ai besoin d'aller dans le Grand Reims depuis Strasbourg, au lieu de rouler plus de 3 heures, je vais utiliser le TGV et arriver dans la ville en 1 heure, puis je vais utiliser l'autopartage pour les dernières minutes qui me séparent de mon lieu de rendez-vous. »

L'avenir

Alors que Citiz a 25 ans, et réalise 4 Millions d'Euros de Chiffre d'Affaires par an, la société a tous les atouts pour évoluer sereinement. « Nous sommes une coopérative. Nos clients sont au capital. Ça permet notamment à une entreprise d'être sociétaire de son fournisseur de voiture » détaille Jean-François Viroot-Daub. « Le capital est aussi ouvert à la sphère publique » poursuit-il. « La Région Grand Est, l'Eurométropole de Strasbourg, la ville de Metz mais aussi quelques partenaires privés et certains des salariés ». Côté flotte : « nous sommes attentifs à la propriété » promet le Directeur Général. La moitié des véhicules sont hybrides, 35 % essence, 10 % électrique « et il reste quelques diesels pour certaines familles ». Citiz n'a pas vocation à être en avance sur le marché de l'automobile puisque les véhicules sont beaucoup sur la route. Mais elle prévoit de suivre la tendance en allant de plus en plus vers des modèles peu polluants.

Matthieu Frey

Citiz
5 Rue Saint-Michel, Strasbourg
03 88 23 73 47
grand-est.citiz.coop
f citiz.grandest
in citiz-grand-est

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

DÉCONSTRUIRE VER(T)S... UN NOUVEL AVENIR.

gaïal
DÉCONSTRUCTION
DÉSAMIANTAGE

18 rue Louis-Joseph Gay-Lussac - 68000 Colmar
03 89 21 84 02 - contact@gaial-dd.eu
gaial-dd.eu f - Une entreprise membre de **zénith**

Cogytech, le gestionnaire de parcs automobiles des entreprises locales et nationales

Parce que la gestion d'un parc automobile tourne souvent au casse-tête pour les dirigeants, Jérémie Papirer et son équipe proposent de prendre en charge l'intégralité des flottes automobiles des entreprises. Terminé les tracas du quotidien, Cogytech se charge de tout.

L'aventure démarre en 2009 avec un premier client. Soprema. D'abord spécialisé dans la formation aux risques routiers, Cogytech développe alors une nouvelle activité. Celle de la gestion de parc automobile. « Notre client n'en pouvait tout simplement plus » se souvient Jérémie Papirer. « Il nous a demandé de trouver une solution. » Un challenge relevé avec brio.

Des PME disposant de 50 à 300 véhicules

Jérémie Papirer a alors embauché ses premiers collaborateurs pour arriver aujourd'hui à une équipe de six personnes. « LA bonne équipe », souligne-t-il d'ailleurs tout sourire. Cogytech s'adresse à des PME de tout secteur d'activité, disposant de 50 à 300 véhicules. « Nous adaptons nos gestions de

flotte aux particularités de chacun de nos clients. Les besoins et les problématiques ne sont pas les mêmes que l'on travaille dans le BTP ou que l'on soit commercial, un électricien ou une agence d'interim. » Les clients de Cogytech sont installés à Mulhouse, mais aussi Strasbourg et Lyon.

Délégation de compétences, de responsabilité pénale et d'encombrement psychologique

Sur 50 véhicules, deux en moyenne se retrouvent au garage chaque semaine, que ce soit pour de l'entretien, une crevaison ou tout autre problème. Pour une flotte de 300 véhicules, ce sont 10 voitures immobilisées de manière hebdomadaire. « Gérer une flotte est vite chronophage et surtout, l'entrepreneur perd rapidement la visibilité sur son parc. » Déléguer la compétence, c'est aussi déléguer la responsabilité pénale, ainsi que tout le pan psychologique. « Nous avons également une responsabilité en terme de finances. Nos clients nous confient le budget alloué à leur flotte, que nous devons respecter », souligne Jérémie Papirer.

Trois mois pour intégrer les process, douze pour les premières retombées économiques

Mais avant de gérer une flotte, Cogytech établit un diagnostic. Un véritable travail de fond. « Nous passons un jour et demi à trois jours au cœur de l'entreprise avec le gestionnaire. Nous prenons tous les éléments du parc, comptables, mais aussi techniques. Lorsque nous le pouvons, nous rencontrons également les collaborateurs de la société. » Un travail de fourmi qui débouche sur une préconisation de stratégie du changement. Une

mission qui dure 18 mois à minima. « Il faut compter trois mois de mise en place des process », explique Jérémie Papirer. Les effets économiques, eux, arrivent au bout de douze mois.

Baisse de la sinistralité, plus longue longévité des véhicules et meilleure image pour l'entreprise

Les budgets baissent de 10 à 15% et ce, malgré les coûts conjoncturels actuels. Un cercle vertueux qui entraîne avec lui la baisse de la sinistralité, ainsi qu'une plus longue longévité des véhicules pour une meilleure image de la société. Les parcs sont d'ailleurs vérifiés tous les matins, à 7h, avec un contact direct avec les conducteurs. De son côté, le chef d'entreprise a une vision directe et instantanée de tout ce qui se passe dans son parc, grâce à un logiciel dédié.

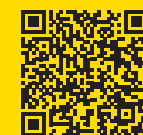
Un développement en local

Cogytech dispose de sa propre flotte de véhicules pour parer toute éventualité. Installée à côté du circuit du Musée de l'Automobile, l'entreprise mulhousienne forme également à la sécurité routière. Jérémie Papirer vise désormais un développement sur le marché local. Son effectif va s'étoffer de deux à trois apprentis cette année. Une équipe qui devrait atteindre les 20 personnes d'ici quelques années avec une équipe strasbourgeoise dédiée dans les trois ans.

Emilie Jafrate



Jérémie Papirer a créé Cogytech en 2009. Son cœur de métier est la gestion des flottes automobiles des entreprises. Un métier créé pour répondre à la problématique d'un client dans le besoin.



NOUVEAU !

Scannez pour voir l'interview !

Cogytech
Musée National de l'Automobile
198 Avenue de Colmar, Mulhouse
cogytech.com
Cogytech

Une expertise de proximité au service des professionnels.

La Caisse d'Epargne vous accompagne dans le développement de votre activité.

CAISSE D'EPARGNE
Grand Est Europe
Vous être utile.

Communication à caractère publicitaire.
Caisse d'Epargne et de Prévoyance Grand Est Europe, Banque coopérative régie par les articles L.512-85 et suivants du Code Monétaire et Financier, société anonyme à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance au capital de 681.876.700 euros - siège social à STRASBOURG (67100), 1, avenue du Rhin - 775 618 622 RCS STRASBOURG - immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 004 738 - Crédit photo : GettyImages.

Emilie GIRARD, Directrice Commerciale Pros, est à votre écoute. N'hésitez pas à la contacter : emilie.girard@cegee.caisse-epargne.fr • Tél. 06 20 06 04 06*

* Appel non surtaxé, coût selon votre opérateur.



Florent Mattern, Chef des ventes Alsace chez Hager, devant des bornes de recharges chez Hager à Obernai

Hager veut façonner le monde de demain, avec Florent Mattern

L'avenir passe par les bornes de recharge, les solutions électriques pour l'industrie, le tertiaire et le résidentiel. Pour en parler, le chef des ventes Alsace, nous reçoit au Forum de Hager à Obernai.

Dans ce bâtiment, on prend place au rez-de-chaussée dans un espace de coworking, convivial, qui véhicule l'image de ce groupe à l'esprit familial. Au sous-sol, il y a un cinéma qui retrace l'histoire de Hager. L'étage, lui, est consacré au futur.

« Disjoncteurs différentiels, armoires électriques, câbles, systèmes d'alarmes, installations pour bâtiments connectés, ce sont quelques exemples de ce que fabrique l'entreprise » présente notre guide. Florent Mattern met l'accent sur « les bornes de recharge qui sont un enjeu principal ».

Les bornes de recharge

Avec Witty - la gamme de bornes proposée par le groupe - « on a des produits qui peuvent s'adapter à tous les usages » explique Florent Mattern. Des solutions avec 2 points de charge pour les parkings et avec partage d'énergie. « Pour les sociétés qui ont une flotte d'entreprise, on a inventé un système de badge géré par Hager. Quand quelqu'un branche sa voiture sur leurs bornes, il y a un prix qui pourra être avantageux pour les salariés, la gratuité pour un invité de l'entreprise, et puis un troisième tarif, plein, pour un touriste ou un particulier qui se brancherait là » explique-t-il.

Hager installe aussi des bornes de recharge pour le compte d'une entreprise, chez le collaborateur et « s'occupe de la gestion des droits, de la refacturation au salarié ».

Hager, toujours avant-gardiste

La société allemande dont le Siège France est basé à Obernai « a toujours été avant-gardiste » constate Florent Mattern. « On s'est lancé dans les bornes électriques en 2010 quand personne n'y

croyait. On a été parmi les premiers acteurs, ce qui nous a permis d'accompagner le changement de mentalité à propos des véhicules électriques » dit-il, avant de faire part de son optimisme quant à l'avenir : « avec les produits photovoltaïques que Hager met en fonction chez les clients, on arrive à les aider à consommer mieux, à payer moins. Avec Witty Solar, la société rend possible le fait de rouler à l'énergie solaire avec une borne de recharge » se réjouit le chef des ventes Alsace de chez Hager. Avec l'installation photovoltaïque domestique, « il est possible de renoncer en grande partie à l'achat d'électricité sur le réseau public. Avec jusqu'à 22 kW, Witty Solar fournit le double de la puissance de charge par rapport à une prise classique » explique-t-il. Si le temps presse et que la voiture électrique doit être rapidement opérationnelle, la batterie de la voiture est « boostée » en très peu de temps pour quelques kilomètres supplémentaires, sans devoir attendre une charge complète. « C'est une technologie qui est adaptée aux grands ménages et aux petites entreprises avec plusieurs voitures électriques » promet Florent Mattern qui sera présent lors de Trendy à Colmar, « car chez Hager, on a envie de se développer et que c'est un salon qui réunira les entreprises et les collectivités que l'on vise ».

Matthieu Frey

Hager

132 Boulevard de l'Europe, Obernai
03 88 49 50 50
hagergroup.com
f Hager
hager_france
in Hager France



Arnaud Mora, fondateur de Freshmile, devant une voiture en charge sur une borne, à l'aéroport de Strasbourg – Entzheim.

Opérateur de recharge et opérateur de mobilité : En route vers l'électrique avec Arnaud Mora, fondateur de Freshmile, à Entzheim

Freshmile est spécialiste de la recharge des véhicules électriques depuis 2010. Sa mission : rendre cette opération plus facile pour les entreprises comme pour les particuliers. Comment ? Réponse avec le dirigeant.

Arnaud Mora se félicite d'avoir « 35 000 points de charge en France ce qui représente 20 % des bornes publiques du pays ». L'entreprise est en pleine croissance et va continuer à se développer selon lui. « Sur 36 Millions d'automobiles en France, il y en a 1 Million qui circulent grâce à l'énergie électrique » présente-t-il, avant de poursuivre : « Il y a 4 ans, il n'y avait que 100 000 véhicules électriques dans le pays. Ça va continuer à croître. On est donc

au début de l'aventure pour Freshmile qui exploite des bornes de recharge. Nous fournissons aux conducteurs des moyens simples et fiables d'utiliser les bornes » assure-t-il.

L'offre Freshmile

Concrètement, la société propose une application. « Elle donne accès à la carte des bornes, elle vous permet de trouver l'infrastructure qui corres-

pond à votre véhicule, vous dirige vers la borne la moins chère... La fonctionnalité Itinéraire calcule le meilleur trajet avec les bornes disponibles sur votre route en fonction de la circulation en temps réel. Vous pouvez démarrer, suivre la progression et arrêter la recharge depuis votre smartphone » explique Arnaud Mora. Le pass Freshmile permet, lui, de remplir les batteries d'un véhicule sur toutes les bornes accessibles au public partout en

Europe. Enfin, il y a aussi une assistance, un plateau d'appels qui répond 7 jours sur 7, 24h sur 24.

Ce que l'on vient de vous présenter concerne ceux qui sont au volant. Lors du salon Trendy à Colmar, « on veut aussi montrer notre volonté d'être implanté localement et présenter aux collectivités et aux entreprises engagées dans la transition écologique, ce que l'on peut leur apporter » explique le CEO de Freshmile.

Dans les coulisses d'une borne de recharge.

« Une entreprise, une grande surface, un commerce, un hôtel, un parking, une collectivité qui s'équipe d'une borne a intérêt à nous en donner la gestion pour plusieurs raisons » promet Arnaud Mora. « on accompagne l'installateur lors de la mise en service, on gère la maintenance sur site. Nos logiciels permettent de paramétrer les tarifs, d'assurer un suivi à distance ». Pour les entreprises tenues de passer progressivement à des flottes électriques, Freshmile a aussi développé un Pack Employeur : « On peut commander une borne et la faire installer au domicile d'un collaborateur pour qu'il puisse recharger son véhicule de fonction ou de service. L'entreprise peut nous demander de fournir une carte au collaborateur qui lui permettra de faire le plein chez lui, au travail, comme sur les bornes publiques » conclut Arnaud Mora, fier de voir grandir sa sky-lup, entendez une start-up portée vers le haut par le marché. Freshmile est depuis peu une filiale de Rexel, un des leaders mondiaux de fourniture de matériel électrique.

Matthieu Frey

Freshmile SAS

Aéroport de Strasbourg – Entzheim
Bâtiment Blériot
03 69 24 67 32
freshmile.com
f Freshmile
freshmile.generation
in Freshmile

Le leasing avec Christophe Lemasle de Myleasing Est

Fort de plus de 20 ans d'expérience dans le monde de l'automobile à destination des professionnels, Christophe Lemasle est aujourd'hui Directeur associé de Myleasing dans l'est de la France. Présentation de cette entreprise de courtage en Location Longue Durée.

Christophe Lemasle nous reçoit dans la concession du groupe Elypse Autos Mulhouse, à Illzach. Un lieu qui n'a pas été choisi au hasard. C'est un des partenaires avec qui travaille régulièrement le spécialiste en leasing. Un partenariat gagnant-gagnant pour Christophe Lemasle parce que « mon obsession est la satisfaction du client quand il reçoit sa voiture. Je sais comment travaillent les équipes de Cyrille Jacquemard du groupe Elypse Autos. Je sais que lors d'une livraison de véhicule, elle sera soignée et que mes clients se sentiront considérés en récupérant leur voiture, leur utilitaire » dit-il. D'autre part, « Cyrille Jacquemard, face à un besoin pour un client qui recherche un véhicule de fonction, de service, une voiture pour son entreprise, va m'appeler. Je vais consulter mes loueurs habituels, puis transmettre l'offre au directeur de la concession ».

Les valeurs ajoutées de Myleasing Est

Avec 3500 véhicules attribués chaque année, Myleasing a des atouts pour chercher un bon prix lors d'une discussion avec une marque ou une concession. Christophe Lemasle s'adresse à 5 loueurs ce qui lui permet d'avoir un volume important de commandes chez eux et donc, des prix compétitifs. « Je travaille avec une banque pour le Crédit Bail, la partie courtage auprès de différents financeurs me permet de faire baisser la facture à mes clients » annonce le directeur de filiale. Pour la gestion de flotte « qui s'adresse aux parcs à partir de 40 véhicules » précise Christophe Lemasle, « l'outil va permettre d'avoir accès à des conditions particulières chez Norauto ou Speedy pour les pneumatiques ou l'entretien » présente-

t-il avant de poursuivre : « la carte carburant, les badges de télépéages, l'accès à l'ANTAI pour gérer les amendes et faire directement passer un PV chez le collaborateur concerné. L'employeur a accès aux données kilométriques, à la personne qui conduit le véhicule ». Tout est dans l'application proposée par Myleasing.

En route pour le verdissement des flottes

Une entreprise peut aussi faire des économies en prenant le virage des énergies d'avenir. « Le bonus écologique – aide financière de l'État – ne concerne pas que l'achat mais aussi la location d'un véhicule peu polluant » rappelle Christophe Lemasle. « Une grande partie de nos clients vont choisir un véhicule hybride, dont la mensualité et le coût global seront plus faibles que le diesel. Aujourd'hui, 60 % des voitures de nos clients sont à technologie hybride, hybride rechargeable ou électrique ». Et peut-être qu'à l'avenir, on verra plus de motos de société sur les routes. « Je suis en mesure aujourd'hui, de louer des motos électriques BMW. Les chefs d'entreprises ne le savent pas toujours et pourtant, on peut s'équiper d'une moto, d'un deux-roues électrique en leasing, ça peut s'avérer très utile pour certains trajets professionnels », le tout, en conservant les avantages de la location de véhicules pour entreprise.

Matthieu Frey

Myleasing Est

4 rue des Landes, Roggenhouse
06 65 54 42 74
myleasing.fr
f Myleasing LLD Pro
in christophe-lemasle



Christophe Lemasle de Myleasing est devant un véhicule hybride rechargeable du groupe Elypse Auto à Illzach qu'il peut proposer en leasing à une clientèle professionnelle.

Yooliz : le courtage en financement auto pour les pros avec Frédéric Tournade



Frédéric Tournade, chez Yooliz à Dachstein.

Les distributeurs Yooliz sont tous d'anciens gestionnaires de flotte. Frédéric Tournade est le gérant de l'antenne Grand Est de ce réseau, à Dachstein. Son objectif : « apporter une solution complète et facile aux chefs d'entreprises ».

Le travail de Yooliz auprès d'une entreprise commence « dès qu'elle réfléchit à s'équiper d'un véhicule » commence l'expert. « On va pouvoir étudier ses besoins et la diriger vers la solution de leasing qui correspond le mieux. » Que l'on soit artisan, libéral, une TPE, une PME, grands comptes, on n'a pas le même usage, les mêmes besoins. « En fonction de toutes sortes de paramètres, on va pouvoir diriger le professionnel vers la location moyenne durée ou longue durée, vers le crédit bail ou la LOA Ballon » explique-t-il. Frédéric Tournade fait ensuite appel à des marques « ce qui évite à une entreprise de faire le tour des concessions automobiles » et fait appel à différents financeurs pour proposer la meilleure offre à ses clients. Il les renseigne aussi sur la fiscalité en vigueur, ce qui peut encourager « à choisir un véhicule plutôt qu'un autre ou à se diriger vers une énergie plutôt qu'une autre ».

Le futur visage des flottes

Selon le dirigeant, « on n'a jamais eu autant de technologies pour autant d'usages différents : essence, diesel, E85 flexifuel, électrique, hybride, gaz... On aura probablement de l'hydrogène dans le futur ». Mais avec le développement des ZFE, les zones à faibles émissions dues à la mobilité, il y a de nombreux véhicules, notamment les diesels « qui ne pourront plus entrer en ville » alerte Frédéric Tournade. « On doit donc rassurer la société, accompagner les décisionnaires, leur exposer le vrai coût avant de commander telle ou telle voiture en choisissant bien son énergie, aborder les sujets fiscaux spécifiques à l'entreprise » dit-il. Yooliz veut anticiper. Car « si un professionnel choisit un véhicule diesel aujourd'hui mais que dans deux ans, il se retrouve bloqué et ne peut plus entrer dans une ville, il va beaucoup y perdre. »

Évidemment, le prix d'un véhicule électrique est encore cher et ça s'en ressent dans le coût, en leasing. « Mais heureusement, Tesla a mis un coup de pied dans la fourmière et d'autres constructeurs suivent ce qui devrait permettre de faire baisser les tarifs à moyen terme » pronostique l'expert.

L'accompagnement après la commande

Une fois les véhicules commandés, Frédéric Tournade poursuit son accompagnement de l'entreprise cliente au quotidien. « Nous avons des outils qui permettent à des responsables de flotte, de la gérer. » Yoo fleet et l'application Yoodrive qui va avec, permettent d'accéder à l'ensemble du parc automobile, de voir le contrat que l'on a pour chaque automobile, de vérifier le kilométrage et les projections, d'avoir toutes les informations nécessaires sur le conducteur. On peut aussi y ranger les papiers du véhicule, utiliser une carte carburant ou de recharge. Le gestionnaire ou le conducteur va aussi y trouver les numéros utiles, être dirigé en cas de panne du véhicule ou d'accident. « Nous, ce qu'on veut, c'est être un partenaire local qui simplifie le leasing aux entreprises de A à Z » conclut Frédéric Tournade.

Matthieu Frey

Yooliz Grand Est

2 rue des Vanneaux, Dachstein
07 87 16 15 37
yooliz.com
f Yooliz Grand Est
in frederic-tournade-yooliz

Réduire les coûts en optimisant la gestion des véhicules de société grâce à **Optimoov** à Geispolsheim, avec **Vladimir Oswald**

300 entreprises font confiance à Optimoov. La structure a 10 ans et prévoit de poursuivre son développement. Elle participe au salon Trendy à Colmar pour s'ouvrir encore plus à son environnement économique et présenter son activité aux professionnels.

Optimoov propose dans le Grand Est les solutions de Webfleet. Pour le fondateur Vladimir Oswald, « c'est un partenariat très important car il nous permet d'installer localement les solutions du leader mondial de la télématique embarquée ». Optimoov fait de la géolocalisation de véhicules de société, suit les habitudes de conduite, optimise les tournées. « Notre force, c'est d'avoir une connaissance des particularités de nombreux secteurs professionnels utilisant des flottes » assure le dirigeant. « On peut faire remonter des données spécifiques métiers. Le sens de rotation d'une toupie à béton pour une entreprise de BTP » présente-t-il avant de donner un autre exemple, dans le secteur de la santé cette fois : « Grâce à Webfleet et à notre suivi du trafic en temps réel, s'il y a une situation d'urgence, l'entreprise va pouvoir localiser rapidement son personnel, identifier le conducteur disponible le plus proche du domicile du patient, l'adresse s'affichera directement avec le meilleur trajet à suivre pour s'y rendre ».

Moins de gestion administrative

Avec Webfleet, Optimoov facilite la vie des chauffeurs et du personnel administratif grâce à l'analyse, au téléchargement et à l'archivage des données sociales à distance. « Maintenant, c'est en temps réel qu'une société de transport peut savoir depuis combien de temps un conducteur est sur la route. Grâce aux informations sur les temps de conduite restants des chauffeurs, on peut optimiser les plannings de chacun en temps réel » explique Vladimir Oswald. L'outil permet de transmettre nombre de données nécessaires à l'entreprise : « Vérifier à distance la température des véhicules, la pression des pneus, le verrouillage des portes ainsi que la position des remorques » énumère le fondateur d'Optimoov. Toutes ses

données sont conservées, archivées. « Une société de transports de personnes, peut aussi les télécharger à distance si elle a besoin de prouver sa conformité réglementaire » explique-t-il.

L'éco-conduite

Avec les crises actuelles et la hausse du coût des carburants, « Optimoov va aider ses clients à diminuer le budget énergie lié aux déplacements » indique le dirigeant. C'est un Vladimir Oswald déterminé qui parle de l'indice Optidrive « pour proposer un suivi très poussé de l'écoconduite qui génère tout un tas d'externalités positives sur la vie de l'entreprise ». Analyse du temps passé à vitesse constante « une conduite moins énergivore », des alertes de freinages ou virages trop brusques, les arrêts moteurs tournants, « on peut travailler sur tout ça pour engendrer des économies allant jusqu'à 15 % pour une entreprise » se réjouit l'entrepreneur. Meilleurs trajets, gains de temps, optimisation des tournées, diminution du budget carburant, amélioration de la sécurité des conducteurs et facilitation des démarches administratives et légales, une entreprise prend la direction de la sérénité à toute vitesse avec Optimoov.

Matthieu Frey

Optimoov

10 rue des Bouleaux, Geispolsheim
09 81 03 65 44
optimoov.fr
f Optimoov
in Optimoov



Vladimir Oswald, fondateur de Optimoov consulte avec sa tablette les informations de conduites qui lui sont fournies par les solutions Webfleet





**AUBERGE DU
CHEVAL BLANC**
FAMILLE KOEHLER | DEPUIS 1785





LA FORMULE DEJEUNER

35€

Entrée + plat + dessert
Les mercredis, jeudis & vendredis midis

Disponible en version
1H-CHRONO !

Une cuisine authentique, généreuse et novatrice
Un restaurant qui met en avant les producteurs locaux, les saisons et les produits d'exception.

20, rue de Rouffach | 68250 Westhalten | Tél : 03 89 47 01 16
chevalblanc@restaurantkoehler.com | Du Mercredi midi au Dimanche midi

restaurant-koehler.com

Votre destination est toujours droit devant vous avec **Le Gouvernail** de Sébastien Noll

Sébastien Noll est directeur de la société Viamouv dans laquelle il a co-conçu Le Gouvernail. Un dispositif qui s'intègre à l'espace public et qui offre une nouvelle manière de se repérer, de se diriger facilement vers un point précis.

Pour découvrir Le Gouvernail, partons en balade avec Sébastien Noll, direction la gare Montparnasse à Paris. Si vous ne connaissez pas la capitale ou le quartier et que vous devez vous rendre au Palais du Luxembourg, on imagine que vous arrivez sur le parvis de la gare. Devant vous : Le Gouvernail. Vous regardez la liste des lieux répertoriés au bas de la carte vous indiquant un numéro de secteur. Vous saisissez le cadran et le tournez jusqu'au bon numéro. Un trait rouge vous montre l'endroit précis où se trouve le Palais du Luxembourg, c'est droit devant vous. « Pour la première fois, une destination recherchée se trouve toujours physiquement et mentalement devant soi » explique le dirigeant. « C'est une invention qui révolutionne l'orientation piétonne. Viamouv l'a breveté. On en a la propriété intellectuelle pour 21 ans » se satisfait-il.

Quand l'utilisateur devient le point rouge sur une carte

Sur ces plans nouvelle génération, il n'y a plus d'autocollant rouge avec « vous êtes ici » marqué dessus, le co-concepteur nous explique que « nous sommes le point rouge. On est acteur de notre itinéraire, on se met dans des dispositions cognitives qui nous permettent de mieux mémoriser un trajet. » Par ailleurs, Sébastien Noll liste de nombreux avantages à son produit. « Il est recto verso. Donc avec notre exemple de la gare Montparnasse, quelqu'un qui vient prendre un train, va pouvoir utiliser le cadran pour se diriger facilement vers un quai, une ligne de métro, un

commerce, ou un service dans la gare. » L'entreprise conçoit elle-même les cartes, pensées pour faciliter la marchabilité. Elles sont interchangeables dans Le Gouvernail. « Dans une ville, à

l'approche de la rentrée scolaire, on va pouvoir mettre les écoles, les locaux d'associations sur nos cartes. Vers l'été, une collectivité pourra nous demander de rendre visible les îlots de fraîcheurs » détaille le Colmarien.

Viamouv et ses clients

Il y a un gouvernail au cœur du salon Trendy qui se tient les 27 et 28 septembre au Parc des expositions de Colmar. Ça permet de se diriger vers le stand de son choix et de voir l'utilité de ce dispositif. « Villes de toutes tailles comme Ouistreham, Rambouillet, Cannes ou encore Lyon qui nous font déjà confiance, gares, aéroports - nous équipons celui de Bordeaux - parcs à thèmes, lieux de villégiature, pôles santé, sites naturels, culturels ou patrimoniaux - nous avons équipé le parc et le château de Chantilly, musées, salons... Nous pouvons agir partout où l'accompagnement des

piétons et visiteurs est un sujet » assure Sébastien Noll. « En septembre, on va commencer à avoir accès à des gouvernails dans des centres commerciaux ». Le gouvernail, c'est un produit 100 % fabriqué en France, avec des matériaux recyclables, qui ne nécessite aucun branchement et qui espère à l'avenir « régler les soucis de repérage piéton, partout dans le monde ».

Matthieu Frey

Viamouv

Regus Carrée de Soie
1 Esplanade Miriam Makeba CS 40297
69 628 Villeurbanne Cedex
contact@viamouv.com
legouvernail.net
in legouvernail-viamouv
@Viamouv



Sébastien Noll et l'équipe Viamouv présentent Le Gouvernail.

A VENDRE ou A LOUER

Atypik

AGENCE IMMOBILIÈRE D'ENTREPRISE

Découvrez le :

QUARTZ

📍 HORBOURG-WIHR

BUREAUX ou COMMERCES

- De 100 m² à 2 400 m²
- 92 places de parking
- A 5 min de l'A35
- A 10 min de la gare de colmar

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

Bien œuvrer dans un monde qui évolue.



- Travaux publics
- Terrassement
- Voirie
- Assainissement et eau potable
- Gros œuvre industriel
- Dépollution



18 rue Louis-Joseph Gay-Lussac - 68000 Colmar
☎ 03 89 21 84 00 - accueil@alter-tp.eu
alter-tp.eu in f - Une entreprise membre de



PUBLI-INFO

Motos Dario sur le banc de puissance, avec Romain Otter à Horbourg-Wihr



Romain Otter devant sa concession Motos Dario à Horbourg-Wihr

Romain Otter est un dirigeant d'entreprise qui évolue au cœur d'un domaine d'activité dans lequel il baigne depuis l'enfance. Un passionné parle aux passionnés. Un amoureux de moto guide les amoureux de moto.

Le pilote de 33 ans est quasiment né avec un guidon entre les mains. « Je suis passionné depuis tout petit, j'ai commencé à rouler à l'âge de 5 ans avec de petites machines sur des terrains de cross » dévoile-t-il. Le dirigeant est passé au stunt vers l'âge de 15 ans, une discipline dont le but est d'enchaîner des figures de voltige. « J'ai bossé 12 ans chez Motos Dario, ça nous a laissé le temps de préparer la transition entre l'ancien boss qui est parti à la retraite et moi. Historiquement, on se trouve dans une concession Suzuki » mais Romain Otter a racheté il y a 2 ans une société à un confrère qui avait un magasin Kawazaki « ce qui m'a permis de devenir concessionnaire multi-marques ».

L'activité de Motos Dario

A Horbourg-Wihr, commune voisine de Colmar, Motos Dario « fait tout ce qui est entretien, réparations, achat et vente de véhicules d'occasions, accessoires » liste Romain Otter avant d'ajouter « et évidemment, on vend des Suzuki et des Kawazaki ». Il y a évidemment les personnes qui utilisent leur moto au quotidien, d'autres qui la sortent occasionnellement. Et puis, il y a tous les passionnés dont la moto est le principal loisir. La concession « vend beaucoup de machines de circuit » indique le patron. Pour lui, le loisir, la puissance, la compétition, ça veut dire quelque chose et c'est pour ça qu'il organise « des sorties avec les clients, une à deux fois par mois ». Le motard a une relation privilégiée avec le circuit de l'Anneau du Rhin à Biltzheim « où j'emmène régulièrement mes clients pour pouvoir faire de la prépa-piste et de la course », explique-t-il. « Deux

ou trois fois par an, on essaie d'organiser des sessions à Spa Francorchamps, Magny-Cours ou Hockenheim Ring sur des circuits mythiques, histoire de se dépayser ».

Le contre-braquage dans la tempête

Comment cette activité, comme les autres sports motorisés, peut trouver sa place dans un monde où l'on part à la chasse à la pollution dans lequel il faut diminuer ses émissions de gaz à effet de serre ? « En se tournant vers des carburants propres » répond promptement Romain Otter avant de reprendre : « L'avenir de la moto plaisir n'est certainement pas électrique. On doit se tourner vers l'hydrogène. On en est à l'heure des prototypes mais ça devrait devenir une réalité d'ici 2030 » prévoit-il. Le dirigeant veut rester optimiste malgré les contraintes : « La croissance est là, dans le secteur de la moto, mais les normes ne favorisent pas la transition énergétique de notre secteur. Les marques étrangères se désintéressent de l'Europe à cause de réglementations qu'on ne voit nulle part ailleurs » déplore le dirigeant qui espère pouvoir emmener ses clients sur circuit avec des modèles propres, le plus rapidement possible.

Matthieu Frey

Motos Dario
Concessionnaire Suzuki / Kawazaki
1 Rue de Belfort, Horbourg-Wihr
03 89 79 64 65
motosdario.fr
f Motos.Dario.Suzuki



VOTRE EXPERT EN TRAVAIL TEMPORAIRE !
INTÉRIM | CDD | CDI

S'IMPLANTE À COLMAR !

TRANSPORT

LOGISTIQUE

INDUSTRIE

MAINTENANCE

BÂTIMENT TRAVAUX PUBLICS

TERTIAIRE EXPERTS

138, Route de Neuf-Brisach
COLMAR

03 89 51 29 89

WORKING-SPIRIT.FR

Une marque du GROUPE **WS**

Membre du réseau **reséo**



THE GOODIES COMPANY

DONNONS DU piquant à votre com !



Objets publicitaires

Cadeaux d'entreprise

Goodies écologiques

07 72 51 83 75
RUELISHEIM
goodies-piment.biz